

Avec Second Life, Hexa veut donner un nouveau souffle à des startups prometteuses

Référence de l'écosystème en matière de startup studio, Hexa (eFounders) se lance un nouveau défi avec Second Life. La structure souhaite ainsi s'inspirer de son expérience vécue avec Yousign pour l'insuffler à d'autres projets.

Temps de lecture : minute

17 octobre 2023

Nouvelle étape dans la transformation d'eFounders. Après s'être mué en Hexa l'an passé pour multiplier la création de startup studios sur de nouvelles verticales, la structure, qui a propulsé une quarantaine de startups depuis 2011 (Aircall, Spendesk, Front), élargit encore davantage son champ d'action avec le lancement de Second Life. Derrière ce nom, qui rappelle ce métavers avant l'heure au début des années 2000, se cache une initiative «*pour offrir une deuxième vie à des startups à haut potentiel*», selon les mots de Thibaud Elzière, co-fondateur de Hexa.

Pour les dirigeants de la fabrique à succès dans le SaaS B2B, il s'agit d'une évolution naturelle. Et pour cause, elle avait commencé à changer d'envergure en 2021 avec la création de Logic Founders, un startup studio dédié à la fintech, avant d'enchaîner l'année suivante avec le lancement de 3Founders, une structure qui vise à faire décoller des pépites dans le Web3. Deux entités respectivement dirigées par Camille Tyan et Florent Quinti. A leurs côtés, Thibaud Elzière et Quentin Nickmans, les fondateurs emblématiques d'eFounders, ont beaucoup appris et réfléchi. «*Ce qu'on a réalisé, c'est qu'on avait un modèle permettant de s'associer avec des personnes proches du monde*

entrepreneuriales qui ont des idées dans des domaines d'expertise que Thibaud et moi ne connaissent pas forcément», explique Quentin Nickmans à Maddyness.

Yousign, le projet pilote

Ces expériences avec ces nouveaux startup studios ont ainsi poussé les deux dirigeants de Hexa à creuser davantage le sillon. Mais en réalité, tout avait débuté en 2019 avec l'investissement d'eFounders dans Yousign, spécialiste de la signature électronique, faisant ainsi une infidélité à son modèle de startup studio. *«En 2015, nous avions envie de nous lancer dans la signature électronique. On avait alors rencontré les fondateurs de Yousign, puis on les avait recroisés en 2018. Ça se passait bien, pas super bien non plus, mais ça ne se passait pas mal. Cependant, ceux qui les accompagnaient n'avaient pas leurs ambitions. Avec les fondateurs, nous étions les seuls à avoir les clés du camion. Nous pensions vraiment que nous avions les moyens de faire de Yousign un leader européen. L'idée n'était pas juste de s'associer pour du capital-risque, mais vraiment de s'associer au modèle d'eFounders»,* se souvient Quentin Nickmans.

Cette approche s'est donc matérialisée par une transformation de Yousign avec une nouvelle application, une nouvelle communication, un nouveau modèle d'affaires, la création d'une équipe de vente, une diversification et même la nomination d'un nouveau dirigeant en la personne d'Alban Sayag. D'une certaine manière, Yousign était le projet pilote de Second Life, initiative qui va donc véritablement être déployée au cours des prochains mois. *«Cette expérience nous a fait comprendre que nous pouvions changer la donne et offrir à des startups une seconde vie, en mettant l'énergie et les ressources nécessaires»,* observe l'acolyte de Thibaud Elzière.

«L'objectif n'est pas de prendre des actifs complètement en détresse»

Évidemment, toutes les entreprises ne se prêtent pas à une telle reconfiguration. En effet, Quentin Nickmans estime qu'il n'a pas une baguette magique entre les mains. *«Je ne suis pas Merlin l'enchanteur. L'idée n'est pas de reprendre des projets qui vont mal. J'ai envie d'avoir un projet qui va bien, mais qui a identifié avec ses investisseurs une forme de fatigue et des points d'amélioration. Il y a des projets qui sont lancés dans les bons secteurs, mais il y a des failles d'exécution. Par exemple, certaines entreprises n'ont pas enthousiasmé à leur go-to-market. Il faut donc changer quelque éléments fondamentaux. Dans ce cadre, nous allons être très interventionnistes pendant 12 à 18 mois. Et capitalistiquement, tout est possible»*, explique le dirigeant de Hexa.

Quid désormais du type de sociétés pouvant faire l'objet d'un «restart» avec Second Life ? *«J'ai plus de critères d'exclusion que de validation»*, concède Quentin Nickmans. Avant de développer : *«L'objectif n'est pas de prendre des actifs complètement en détresse, il faut que le risque soit malléable. Il faudra un minimum de chiffre d'affaires, entre 1 et 1,5 million d'euros de revenus annuels récurrents et on se cantonnera à la France ou aux pays limitrophes.»*

12 à 18 mois pour remettre les projets sur les rails

Pour chaque entreprise à transformer, il y aura un chef de chantier pour mener à bien ce projet de croissance optimisée. *«Pour donner vie à Second Life, nous avons besoin d'un associé qui va accompagner les projets. Il sera chargé d'évaluer le projet pour identifier les points de friction. Cet associé de type Venture Partner va être spécialisé dans*

l'analyse d'une entreprise SaaS et des actions à exécuter pour transformer cette société. Il sera responsable de l'accompagnement pendant 12 à 18 mois. Dans ce cadre, Hexa lui fournira l'équipe pour mener à bien la transformation de l'entreprise», indique Quentin Nickmans.

Autrement dit, l'objectif est d'appliquer la recette de startup studio qui a fait le succès d'eFounders à des entreprises pour leur permettre d'atteindre leur vitesse de croisière. Une manière aussi de prouver selon Quentin Nickmans que *«Hexa est une aventure en mutation permanente»*. Au total, la structure prévoit de donner naissance à 8 ou 9 projets cette année, puis à 12 l'an prochain.



À lire aussi

Hexa lance une offre pour permettre aux entrepreneurs de créer un startup studio



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Maxence Fabrion