

Qui sont les startups studios ? Le portrait de Digilityx

Dans un écosystème entrepreneurial en constante évolution, les startups studios émergent comme des acteurs clés, réinventant la manière dont les entreprises naissent et grandissent. De la genèse de leurs idées disruptives à leur impact sur le paysage économique actuel, Maddyness vous embarque à la découverte des coulisses de l'innovation. Au tour de Digilityx.

Temps de lecture : minute

18 juillet 2024

Lancée en novembre 2015, Digilityx est une structure hybride, spécialisée dans la stratégie digitale. « *Notre objectif était de créer un nouveau modèle pour attirer les meilleurs talents. Nous faisons un métier qui repose sur l'humain, et pour attirer les meilleurs, il faut leur offrir un environnement qui permet de tester des choses et de s'épanouir* », introduit Christophe Pelletier, l'un des trois co-fondateurs. Cet ancien d'un cabinet de conseil international accompagne depuis plus de 20 ans des sociétés à lancer de nouvelles offres, à l'instar d'Orange, Generali, Nestlé, Randstad, mais aussi des jeunes pousses comme GaPayLo.

Digilityx s'est donc lancé en tant qu'agence de conseil et startup studio interne. « *L'idée était de permettre aux collaborateurs de lancer eux-mêmes de nouveaux business* », explique Christophe Pelletier. Le "X" de Digilityx fait en effet un clin d'œil au projet X de Google, qui permet à ses salariés de consacrer 20% de leur temps à l'exploration de nouveaux projets.

Agence de conseil et startup studio interne

« De ce startup studio interne, est née une centaine de concepts et quatre sociétés ont été créées. Depuis, deux ont été fermées, l'une a été vendue et la quatrième, Tail.ai, est encore dans le studio », confie Christophe Pelletier. Cette dernière propose une technologie qui permet de définir ses parcours de vente à partir de son catalogue pour créer un chatbot.

« Pour l'instant, la partie financement du startup studio est exigeante pour nous en termes de cash. Nous ne voulions pas mettre notre activité principale en danger, et nous avons donc préféré nous concentrer sur la partie accompagnement. Quand nous aurons atteint une taille critique, nous développerons probablement davantage cette partie financement », confie Christophe Pelletier. Mais le studio continue tout de même à accompagner des idées venues de l'extérieur, sans y investir financièrement. « En voyant nos premiers projets naître, certains entrepreneurs sont venus frapper à notre porte », raconte Christophe Pelletier.

Digilityx est structuré autour de trois expertises, le marketing growth, le design et le produit. « Les trois sont nécessaires pour lancer un produit », commente Christophe Pelletier. Aujourd'hui, la structure compte une quarantaine de personnes dédiées à ces trois expertises. Sur la partie conseil, elle accompagne des clients, de la startup jusqu'aux grands comptes. « Comme nous avons beaucoup de clients corporate, de jeunes pousses viennent aussi nous voir pour les aider à accéder un marché. Quand nous sommes convaincus d'une idée, nous pouvons leur permettre de la tester rapidement en les mettant en contact avec des grands comptes », ajoute Christophe Pelletier.

Digilityx a également lancé un side project, le "product market fit test", une méthode qui permet de tester un produit, repréciser un MVP, valider

des personas et tester un concept avant qu'il ne soit développé.

Une nouvelle offre de corporate venture studio

L'an dernier, Digilityx a lancé une offre de corporate venture studio. « *Notre ADN entrepreneurial résonne fortement auprès de nos clients grands groupes. Certains ont la volonté d'entreprendre et de lancer de nouveaux business en interne pour générer de nouveaux revenus. Ils font alors appel à nous pour dérisquer, accélérer la construction des produits, les tester, etc..* », explique Cindy Renard, Head of UX & Venture Building.

« *En général, ils ne savent pas par où commencer, c'est leur principale difficulté. Or, contrairement à une startup, les grands groupes ont déjà un socle sur lequel ils peuvent se baser. L'idée est donc dans un premier temps de les aider à identifier leurs assets* », partage Cindy Renard. Ensuite, sur le terrain, Digilityx les accompagne pour transformer les intuitions en modèles chiffrés, construire les MVP, les tester, puis les lancer et passer à l'échelle. « *Nous devenons en quelque sorte l'extension entrepreneuriale de ces grands groupes, mais l'objectif est, qu'au moment du passage à l'échelle, le nouveau business soit totalement réinternalisé* », résume Cindy Renard.



MADDYNEWS

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

JE M'INSCRIS

Article écrit par Manon Triniac