

Pourquoi Letsignit soigne sa culture d'entreprise pour mieux se développer

Letsignit dépasse les trois millions de chiffre d'affaires, compte près de 70 collaborateurs et pas moins de 700 000 utilisateurs. Dix ans plus tôt, l'histoire est naturellement méconnaissable : des défis de scalabilité, des échecs et un bon paquet d'erreurs. Mais, de ces erreurs, sont nées des opportunités. Et de ces opportunités a pu naître la culture de l'entreprise que nous connaissons aujourd'hui.

C'est avec ma casquette de PDG de [Letsignit](#) que j'aimerais vous plonger dans ce que l'on appelle la petite Histoire. Je ne parle pas des gros titres dans les médias, des bilans financiers publics, ni de l'évolution de nos stratégies marketing au fil du temps. Non, j'aimerais plutôt vous partager les vraies coulisses d'une startup ; comment notre résilience s'ancre dans nos valeurs ; ce qui nous anime pour écrire les dix prochaines années de notre propre aventure.

Letsignit naît d'une diversification de produit

Tout commence avec MailInBlack. Notre solution logicielle antispam pour sécuriser les emails professionnels et prévenir les cyberattaques. À l'époque, nous cultivons le terreau qui nous donne la légitimité nécessaire sur le SaaS, le B2B et le mail en général.

L'idée de compléter l'offre MailInBlack vient ensuite. Nous pensons à une solution de création et de gestion facilitée des signatures mail des employés. Cependant, la proposition de valeur et les marchés sont différents. Rapidement, d'une simple diversification de produit naîtra une entité indépendante : c'est la genèse de Letsignit.

Sans erreurs, pas d'apprentissage

Pour nous adapter, nous avons dû faire face à des défis. Et ce sont bien ces mêmes défis qui nous ont fait grandir. Littéralement grandir, par la taille tout d'abord, pour recruter et renouveler massivement nos équipes. Afin de se donner les moyens d'un tel changement, la solution se trouve dans la séniorisation des talents (nouveau VP Sales EMEA et nouveau CTO, tous deux habitués des grandes structures).

Cependant, la croissance d'une équipe doit également s'accompagner de nouveaux investissements dans le « Customer Care » pour rester au plus près des nouveaux enjeux clients à l'international. Avec de plus grandes équipes et toujours plus d'utilisateurs, se pose la question de la scalabilité.

À lire aussi

[Les entreprises avec une politique d'inclusion ont des salariés plus heureux](#)

La réponse se trouve dans la standardisation des process et les certifications (nous sommes actuellement en phase finale de certification de la norme ISO 27001 sur le management de la sécurité de l'information). Je pourrais énumérer nos transformations, challenges et erreurs, mais j'ai peur de me disperser. Et c'est justement de ça qu'il est question.

Comment nous avons arrêté de nous disperser

Pas plus tard qu'en 2021, Letsignit a arrêté de se disperser. Pour continuer de passer à l'échelle, il est essentiel de réaliser à qui nous pouvons offrir le plus d'efficacité. La décision a donc été prise de se concentrer uniquement sur les segments de marchés à forte valeur ajoutée : entreprises de plus de 100 collaborateurs, sous Microsoft Office 365.

Cette révolution dans notre vision d'entreprise était nécessaire. Elle permet d'appréhender, voire d'anticiper, les mutations du marché pour se positionner correctement et surtout très rapidement. Se rendre compte qu'il faut redresser la barre est une chose. Mettre en place les actions correctives en est une autre. C'est souvent là que le bât blesse. Chez Letsignit, notre priorité réside dans notre capacité à maintenir un fil rouge. Et ce fil rouge doit rester dans l'esprit de chacun de nos collaborateurs à chaque prise de décision, à chaque action.

Une ligne directrice dans un marché en mutation

Quand on a pour ambition commune de devenir le champion mondial de la signature mail, cela apporte son lot de changements. Et le renouveau, c'est stressant. 50 % de croissance par an, c'est affolant. Passer de startup à scaleup n'est vraiment pas une mince affaire.

Impossible de toujours tout maîtriser. À part peut-être une chose : notre ligne directrice. Et la ligne directrice de Letsignit trouve sa base dans les valeurs fondatrices et la culture de notre organisation. Sans cette base, on vacille. Comment garder l'équilibre ? Dans notre cas, en nous appuyant sur 4 fondamentaux :

Dare, c'est en osant et en trébuchant qu'on apprend à marcher ;

Care, c'est prendre soin de nos employés, clients et fournisseurs ;

Fair, c'est s'assurer que tout le monde collabore avec beaucoup de transparence et de loyauté ;

Fun, c'est la perspective d'une résilience à toute épreuve, en n'oubliant pas de – vraiment – prendre plaisir à évoluer dans ce projet.

Soyons honnêtes, ces quatre commandements n'étaient pas gravés dans le

marbre dès la naissance de Letsignit. Ils ont émergé de nos expériences et valeurs partagées. Mais le propos de cet article n'est pas de vous lister un par un nos succès, nos échecs et nos valeurs pour vous inspirer. Prenez conscience que tout n'arrive pas en un jour. Appréciez le chemin qui vous amène vers votre finalité, car c'est précisément là que se trouvent les meilleurs enseignements.

À lire aussi

[6 conseils pour rendre votre entreprise plus inclusive](#)

Dans ses débuts, Letsignit était une startup qui cherchait son marché. C'est en s'y confrontant qu'elle l'a trouvé. Alors, il en va naturellement de même pour nos quatre valeurs. C'est en grandissant que nous avons pu les verbaliser. Aujourd'hui, elles reflètent ce qu'il y a de plus précieux pour notre culture d'entreprise.

La culture d'entreprise va plus loin qu'une table de ping-pong

Début 2022, nous avons apporté des changements dans notre politique de ressources humaines. Nous avons notamment décidé d'offrir douze jours de congés supplémentaires à nos employés, puisque le bien-être au travail passe aussi par le bien-être en dehors du bureau. Certaines populations peuvent justement travailler en dehors de ces bureaux et bénéficier d'un télétravail à 100 % lorsque c'est possible. Cela permet de dégager du temps pour certains projets associatifs portés par nos employés et que nous continuerons de financer parfois dans leur entièreté.

À vrai dire, la culture d'entreprise va plus loin qu'une tireuse à bières, qu'une table de ping-pong ou des locaux sympas. En tant que CEO, ma mission principale est de diffuser au maximum les quatre piliers de notre philosophie au sein de l'entreprise. Je m'y efforce particulièrement car, dans le monde professionnel, certaines expressions comme « Le client est roi » continuent de traverser les époques.

Personnellement, je pense que ce n'est pas le cas. Le « Care » est une de nos valeurs fondamentales. Nous accorderons toujours notre temps et notre énergie à nos clients. Cependant, le « Care » vaut tout autant pour nos clients

que pour nos employés. C'est pourquoi la sérénité prévaudra toujours, sans équivoque, quitte à refuser ou stopper un contrat commercial.

La définition de la réussite est propre à chacun

Je sais qu'avec ces quelques mots, je risque de tomber dans les clichés des discours inspirationnels, très nombreux sur LinkedIn. Cependant, le fond de mon message est sincère. Letsignit est avant tout une aventure humaine. Les hauts et les bas sur lesquels nous avons navigués et que nous continuerons de vivre nous apportent des expériences uniques. Letsignit n'est finalement qu'un support pour vivre une expérience riche de rencontres professionnelles, de personnalités différentes et de nouveaux métiers.

En coulisse, ma plus grande satisfaction reste de permettre à chacun de grandir d'abord personnellement, puis professionnellement. Ma plus grande mission, c'est d'équilibrer inconfort et sérénité. C'est dans cette disposition que les challenges ne sont plus une source de stress, mais d'excitation. Que les changements constants ne sont plus des moments difficiles, mais l'occasion d'atteindre de nouveaux horizons.

Alors chiffres d'affaires et croissance sont évidemment des preuves d'un succès commercial qui, j'en suis sûr, vont perdurer. Mais, au sens où je l'entends, c'est bien en coulisses que se joue la réussite.

Damien Neyret est CEO de Letsignit.