

Être un leader français ou participer à la création d'un leader européen, le choix de Youboox

Créé en 2011, Youboox s'est revendu en 2021 à Nextory, un concurrent suédois. Rencontre avec Hélène Mérillon, qui a été CEO de Youboox jusqu'à devenir CEO de Nextory France, pour comprendre le choix de perdre son indépendance, et l'objectif de donner naissance à des ambitions plus grandes.

Temps de lecture : minute

9 janvier 2023

Hélène Mérillon est abonnée aux défis. Après avoir participé au lancement de l'une des premières banques en ligne à l'orée des années 2000 (nommée Egg plc), elle s'est attaquée à la mise en place d'une offre concurrente à EDF avec Poweo au moment où le marché s'est libéralisé. Par la suite, Hélène Mérillon a décidé de lancer sa première startup avec une promesse non moins ambitieuse : créer un pionnier de la lecture en streaming avec Youboox.

" J'ai été l'une des toutes premières clientes de Free et de Spotify, raconte-t-elle à Maddyness. J'ai toujours énormément cru à ces modes d'accès en illimité... et notamment pour la culture ". Passionnée de lecture depuis son plus jeune âge, Hélène Mérillon voit l'arrivée des smartphones et de ce modèle d'accès en illimité, comme une révélation. " Au départ, c'était plus une croyance de ma part que ce modèle allait fonctionner pour le livre et qu'il fallait le construire ". Elle reconnaît pourtant avoir totalement sous-estimé le niveau de résistance qu'ils

allaient rencontrer de la part des maisons d'édition.

" Pour eux, le numérique c'est Amazon, un acteur qui symbolise la mort des libraires et donc par extension la mort du livre tant ces commerces sont importants en France. Et puis le secteur de l'édition est l'un des marchés les plus anciens... qui est vraiment à l'origine des industriels du papier ".

Les planètes ne sont pas vraiment alignées pour Youboox pendant ses premières années d'existence.

Les VC sont également très frileux face aux risques qu'il fallait prendre pour créer une rupture d'usage. Même aux États-Unis, où l'écosystème entrepreneurial semble bien plus avancé, personne ne s'est positionné sur ce marché de la lecture en streaming. *" Je pense que si j'étais venue de l'industrie du livre, confie Hélène Mérillon. Je n'aurais tout simplement pas fait cette startup. C'était très compliqué et on a essuyé les plâtres ".*

Pour leurs débuts, la plateforme est lancée, mais peu de livres sont disponibles. Puis, Youboox arrive à convaincre des éditeurs de science-fiction, bientôt suivis par le groupe Média-Participations, quatrième groupe éditorial en France et l'un des plus gros éditeurs de bande-dessinée. Puis l'application sécurisera sa place de leader français, notamment grâce aux partenariats mis en place avec SFR et Free, qui ont servi les intérêts de la startup en faisant découvrir le service à tous leurs abonnés.

Sur une trajectoire parallèle : Nextory

Quatre années après le lancement de Youboox, Nextory vient émerger en Suède sur un modèle très proche. Plusieurs différences majeures sont pourtant à noter : né sur les terres de Spotify, Nextory va donc séduire des investisseurs beaucoup plus familiarisés au modèle (Nextory a déjà levé 49,1 millions d'euros alors que Youboox en avait levé 2,6 millions), la

Suède est aussi beaucoup moins un marché de prédilection pour Amazon, et les usages de la lecture digitale sont plus développés.

Youboox s'est donc retrouvé face à un choix : se positionner comme le leader du secteur pour la francophonie dans le meilleur des cas, ou rejoindre Nextory pour les aider à construire un leader européen qui sera le premier challenger d'Amazon et sa plateforme Audible.

La proposition de Nextory de racheter Youboox va donc parler directement à l'attrait qu'Hélène Mérillon peut avoir pour un gros challenge. Mais la décision n'a alors rien de simple. *" J'étais tiraillée par la question de l'avenir de mes équipes. Je voulais savoir quelles places elles auraient dans cette nouvelle aventure. J'ai la chance d'avoir une équipe très fidèle avec qui j'ai vraiment développé cette boîte et ce n'était pas toujours facile. C'est un peu comme si on avait fait la guerre ensemble... on a réussi des choses qui étaient très difficiles "*.

Elle est aussi soucieuse pour ses actionnaires, dont certains les ont accompagnés pendant dix ans. *" Il faut savoir se mettre de côté, explique-t-elle. Il y a forcément une dimension émotionnelle... Youboox c'est mon bébé. Mais il y avait aussi la volonté de choisir la meilleure stratégie pour tout le monde. J'avais conscience des efforts et des sacrifices que cela allait demander... une fusion c'est difficile, ce n'est jamais tout rose. Une fusion à l'international va forcément amener des problèmes de communication, des différences de culture... il y a une vraie conduite du changement à mener. Mais je trouve que c'est assez passionnant de se fixer comme challenge, de réussir ça en tant qu'entrepreneur "*.

Nextory a d'ailleurs su reconnaître la capacité d'Hélène Mérillon à prendre à bras le corps de nouveaux défis puisqu'elle prend en même temps, la tête de la filiale française et francophone, mais aussi de nouvelles fonctions pour s'occuper des partenariats stratégiques et du business

développement, au niveau global.

La proposition de Nextory est une seule application pour retrouver ses ebooks, livres audio, magazines, journaux, BD et podcasts à partir de 9,99€ par mois pour une lecture illimitée associée à 15 heures de livres audio par mois (avec des forfaits à 14,99€ et 19,99€ pour augmenter cette limite à 30 ou 50 heures d'écoute par mois).

Depuis le rachat, le nombre d'abonnements a été multiplié par cinq

" On profite beaucoup de l'expérience de Nextory sur le développement du marketing BtoC. Je pense vraiment que c'est un mariage réussi. Cela fait tout juste un an, et nous avons déjà activé à peu près toutes les synergies que nous avons anticipées. Je pense que c'est très rare ".

Ce rachat de Youboox par Nextory est aussi arrivé au bon moment pour redonner un nouveau souffle à la startup en France. *" Toutes les entreprises ont besoin de se trouver un nouvel élan de temps à autre, confie Hélène Mérillon. Cela s'était déjà produit plusieurs fois chez Youboox. Il y avait d'abord eu le départ de mes deux co-fondateurs qui avait nécessité de recréer une équipe fondatrice. Nous avons ensuite eu un élan apporté par les partenariats avec les opérateurs télécoms, avec le besoin de gérer une phase d'hyper croissance, qui s'est enchaînée avec l'explosion des usages pendant la période de COVID ".*

Ressorti de cette période un peu essoufflé, Youboox trouve maintenant un nouveau momentum grâce à ce rachat qui lui donne les moyens de participer à la croissance d'un leader européen.

