Augustin Celier, la baguette magique d’Hexa pour réveiller les belles (startups) endormies de l’écosystème B2B

Connu pour faire émerger des startup studios dans le SaaS B2B, Hexa dégaine un nouveau programme pour faire décoller des pépites existantes au potentiel encore inexploité. C'est Augustin Celier qui sera en charge de cette initiative pour offrir une troisième alternative aux modèles traditionnels de capital-risque et de private equity.

Temps de lecture : minute

---

13 décembre 2023

Fin d’année particulièrement chargée pour Hexa ! Après inauguré de nouveaux bureaux dans un lieu au nom aussi poétique qu’évocateur, La Cristallerie, et levé 20 millions d’euros pour lancer 30 nouvelles entreprises par an d’ici 2030, la structure, qui a vocation à décupler la force de frappe du startup studio initial (eFounders) de Thibaud Elzière et Quentin Nickmans, officialise le lancement d’une nouvelle verticale : Hexa Scale.

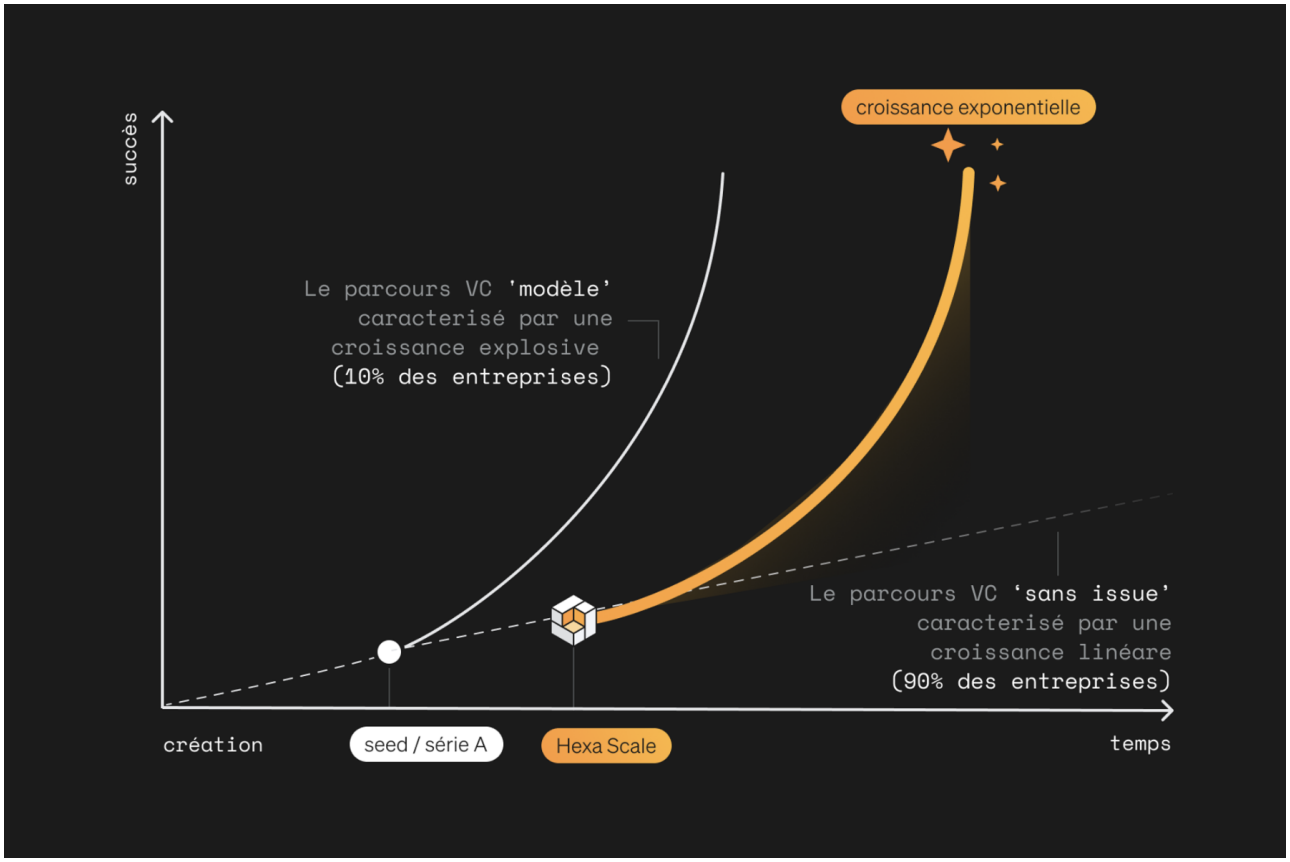
Derrière cette dénomination, qui succède au nom de code «Second Life», se cache une initiative pour donner un nouveau souffle à des startups prometteuses. *Maddyness* avait d’ailleurs exposé les grandes lignes de ce projet il y a quelques semaines, mais celui-ci s’est affiné depuis. Désormais, on connaît l’identité de celui qui devra réveiller les belles endormies du SaaS B2B. Il s’agit d’Augustin Celier, un entrepreneur qui a créé plusieurs sociétés, dont Uptime qui lui a permis de croiser la route de

Thibaud Elzière.

«Apporter une troisième option aux startups qui ne sont plus dans le schéma idéal des VC»

Avec cette société spécialisée dans la maintenance prédictive des ascenseurs, l'entrepreneur a été confronté à des difficultés qui lui ont compliqué la vie pour lever des fonds et générer une croissance importante sur le long terme. *«Nous nous sommes retrouvés dans une sorte de No man's land du financement. Par conséquent, soit on vendait l'entreprise, soit il fallait trouver les moyens de s'auto-financer. Le problème, c'est qu'on n'avait plus d'indicateurs assez sexy pour les VC. La croissance n'était pas suffisante et les coûts étaient assez élevés à cause des forts Capex du hardware»*, se souvient-il auprès de *Maddyness*.

A l'arrivée, Augustin Celier a pu revendre les actifs d'Uptime à Otis, mais l'expérience lui a donné une idée avec Thibaud Elzière. *«Nous avons réfléchi et nous sommes arrivés à la conclusion qu'il était pertinent d'apporter une troisième option aux startups qui ne sont plus dans le schéma idéal des VC»*, indique-t-il. Une réflexion qui aboutit donc aujourd'hui au lancement d'Hexa Scale pour aider des startups prometteuses à retrouver une trajectoire de croissance digne de leur potentiel.



Cette approche a été testée avec succès par eFounders en s'engageant aux côtés de Yousign, spécialiste de la signature électronique, en 2019. *«Yousign, c'est un peu la Proof of concept»*, estime Augustin Celier. *«Intégrer Hexa a véritablement marqué un renouveau. L'ensemble de l'équipe partageait cette volonté de s'immerger dans un univers totalement inédit. Hexa nous a fourni les outils et les méthodologies essentiels pour faire avancer Yousign et l'imposer comme un concurrent de premier plan en Europe»*, ajoute de son côté Luc Pallavidino, co-fondateur de Yousign.

«Nous sommes un late cofounder avec un peu de cash»

Après cette première expérience concluante, l'enjeu est donc de reprendre les ingrédients qui ont fait réputation d'eFounders pour

intervenir de manière opérationnelle dans des entreprises ciblées. *«J'ai plus de critères d'exclusion que de validation. L'objectif n'est pas de prendre des actifs complètement en détresse, il faut que le risque soit malléable»*, rappelait Quentin Nickmans, dirigeant d'Hexa aux côtés de Thibaud Elzière, à *Maddyness* il y a quelques semaines. L'initiative vise donc des entreprises de logiciels B2B avec des revenus annuels récurrents compris entre 1 et 10 millions d'euros. Et évidemment, elles doivent posséder un potentiel de marché encore inexploité.

Pour faire décoller ces dernières, Hexa mise sur une approche impliquant de fournir de la liquidité pour enclencher une nouvelle trajectoire de croissance qui doit être mise en œuvre à l'aide d'un accompagnement opérationnel sur 12 à 18 mois pour transformer certains pans cruciaux de l'entreprise (produit, marketing, recrutement, opérations, expansion internationale…). Le tout en aidant les fondateurs à se préparer pour les futures étapes financières décisives de leur société.

«Nous sommes un late cofounder avec un peu de cash», résume Augustin Celier. Avant d'ajouter : *«L'idée est de redonner du rythme à l'entreprise. Il y a un aspect de sparring-partner pour aider les fondateurs à mieux voir les choses. Nous créons un nouveau service d'accompagnement et de financement de startups en Europe à un moment où il n'est plus possible de simplement acheter de la croissance à perte. Il faut viser une croissance rentable, c'est un sacré défi.»* Avec sa baguette magique, Augustin Celier et Hexa espèrent remettre sur de bons rails deux à trois startups par an.

À lire aussi

La Cristallerie, le nouveau lieu d’Hexa qui veut challenger Station F

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