

# Secret réunit toutes les offres dont les entrepreneur·e·s rêvent pour leur lancement

La plateforme Secret propose, pour quelques euros par an, d'accéder à d'onéreux logiciels, souvent hors de portée de la bourse d'entrepreneur·e·s qui se lancent.

---

Ce n'est un secret pour personne : face à la création d'une entreprise, les entrepreneur·e·s ne sont pas tou·te·s égaux·les. Celles ou ceux qui ont la chance d'avoir un pécule de côté ou le soutien financier de leur famille peuvent se permettre quelques dépenses de confort dans des outils bien utiles à leur business en devenir ; les entrepreneur·e·s qui ont la chance de rejoindre un incubateur puis un accélérateur accèdent bien souvent à toute une série d'avantages associés, qui leur donnent accès à des logiciels cruciaux pour acquérir la fameuse traction.

Et les autres ? « *Quand j'ai créé ma première startup, Breaz, mes associés et moi étions de jeunes actifs avec très peu de capital, se rappelle Jean-Loup Karst, co-fondateur de Secret. Nous n'avons pas rejoint d'incubateur ni d'accélérateur et nous n'avons donc pas accès à leurs programmes d'avantages qui permettent de réaliser des économies parfois importantes sur des services d'hébergement dans le cloud, un CRM ou d'emailing. Nous étions frustrés de devoir nous démerder.* » Bon an mal an, les quatre compères de Breaz ne s'en sortent pas si mal puisque l'entreprise est rachetée en 2016 par l'Américain Hired. Le début d'une nouvelle aventure pour l'entrepreneur qui n'oublie rien des difficultés rencontrées quelques mois auparavant.

À lire aussi

---

Ce que j'ai appris en revendant ma startup

## Utiliser d'onéreux logiciels pour quelques euros

Ainsi, lorsqu'il cherche une nouvelle idée pour créer une nouvelle société, Jean-Loup Karst constate que rien n'a changé depuis 2014. « *De plus en plus d'entrepreneur·e·s se lancent de manière autonome, sans être accompagné·e·s et sans l'aide de structures. Il n'y avait pas de raison que les offres commerciales soient réservées aux incubateurs, il fallait les ouvrir à tout le monde.* » Secret était né. Le concept ? La plateforme propose à ses utilisatrices et utilisateurs un ensemble d'avantages pour tester ou bénéficier durant un certain temps de solutions SaaS, souvent trop onéreuses pour qu'ils puissent se les offrir. « *Créer un site, l'héberger, gérer l'emailing ou le CRM... N'importe quel porteur ou porteuse de projet dans le numérique, qu'il ou elle soit entrepreneur·e ou freelance peut travailler avec la crème de la crème des outils* » , vante Jean-Loup Karst.

Une vingtaine d'avantages sont accessibles gratuitement, sur simple inscription sur la plateforme mais il faut ensuite déboursier 79 dollars (67 euros) par an pour accéder à l'ensemble des offres, dont certaines se révèlent particulièrement alléchantes : 10 000 dollars de crédits Freshworks, 5000 dollars de crédits AWS ou encore 2000 dollars de crédits Airtable. De quoi donner un véritable coup de pouce à son entreprise ! Une troisième offre doit être lancée d'ici quelques jours, à raison de 29 dollars (25 euros) par an pour un accès à un panel réduit d'offres, qui devrait notamment séduire les entrepreneur·e·s encore peu avancé·e·s dans leur projet.

Jean-Loup Karst assume une double sélectivité : du côté des quelque 130 services proposés, d'abord, qui doivent à la fois être utiles aux entrepreneur·e·s et présenter une valeur monétaire certaine. Pour cela, Secret se repose sur les feedbacks de sa communauté de plus de 10 000 utilisateur·trice·s pour identifier les services auxquels ils et elles souhaiteraient accéder en priorité. Et prie les entreprises qui ne seraient pas prêtes à faire un vrai geste commercial d'aller voir ailleurs. Mais la sélection a aussi cours parmi les utilisateur·trice·s de la plateforme, qui doivent tou·te·s avoir un projet en bonne et due forme et une certaine traction, afin que Secret puisse garantir à ses partenaires de devenir un apporteur d'affaires à moyen terme.

# *Dans leur grande majorité, nos clients sont des entreprises avec une vingtaine d'employés*

## *Jean-Loup Karst, cofondateur de Secret*

En moyenne, les utilisateurs de Secret choisissent une à deux offres parmi le catalogue de la startup. Mais cela devrait augmenter dans les mois à venir. « *Nous sommes encore une jeune entreprise et celles et ceux qui nous découvrent aujourd'hui utilisent Secret pour compléter leur panel d'outils, alors qu'ils et elles sont déjà client·e·s de certaines solutions. Mais nous avons vocation à devenir le one stop shop des entrepreneur·e·s qui se lancent* » , comprendre le partenaire incontournable. Pour cela, Secret a déjà noué des partenariats avec certaines communautés d'entrepreneur·e·s rassemblé·e·s dans des groupes Facebook, Slack ou actif·ve·s sur certains forums.

Mais l'un des axes de développement majeurs pour Secret sera de proposer ses offres en marque blanche aux clients de certaines marketplaces B2B. « *C'est l'avenir de Secret* » , estime ainsi Jean-Loup Karst. La startup bénéficierait ainsi d'un vivier d'utilisateur·trice·s potentiel·le·s non seulement qualifié mais dont le coût d'acquisition serait moindre. Tandis que ses clients y trouveraient leur compte grâce à des contrats d'apporteur d'affaires. Et renforceraient leur offre servicielle additionnelle, bien utile pour séduire les utilisateur·trice·s. Un modèle *win-win-win* ?