

La discrète jeune pousse HelloCSE vient de dépasser les 100 millions de revenus

SERVICES

Le spécialiste de l'équipement des CSE a franchi un cap symbolique lors de la clôture de son dernier exercice fiscal.

Sur un an, HelloCSE a aussi triplé son Ebitda.

Camille Wong

Ce n'est pas le segment le plus glamour de la French Tech, mais il touche presque toutes les entreprises. Dès 11 salariés, une société est équipée d'un comité social et économique (CSE), l'instance des représentants du personnel. Un filon qu'exploite HelloCSE, une start-up

du French Tech 120 (FT120), l'indice gouvernemental qui regroupe les 120 start-up les plus prometteuses. Et nul doute que la start-up a intégré l'indice grâce aux critères de croissance du chiffre d'affaires.

La société autofinancée, qui vient de publier ses comptes, a dépassé pour la première fois le seuil des 100 millions d'euros de revenus (104 millions) l'an dernier, sur la période de juin 2024 à juin 2025, date de clôture de son exercice. Une croissance de 33 % d'une période à l'autre, et de plus de 115 % par rapport à 2023.

Offres partenaires

Le cœur du modèle de la start-up repose sur la vente de son logiciel de gestion (avantages salariés, communication, comptabilité, aide juridique...) sous la forme de licence

d'utilisation aux CSE. Le salarié peut, au travers d'une application, utiliser les différentes subventions et avantages. Vient ensuite la marketplace sur laquelle la start-up fournit des offres partenaires à destination des salariés.

Depuis trois ans, HelloCSE est entré dans le marché « très oligopolistique » des avantages salariés, selon les mots de Laurent Lefebvre, son patron. La jeune pousse est émettrice de chèques-cadeaux et de chèques-vacances. « Un axe de croissance assez fort au second semestre 2025 et qui le sera encore plus en 2026 », poursuit le dirigeant.

Ce dernier, qui a mis l'accent sur les grands groupes cette année pour booster sa croissance, revendique quelque 4.500 entreprises clientes (AXA, Decathlon, Apple, La Poste... signés sur la période), couvrant près

Il a dit



« On assume notre modèle hybride, qui marge moins sur la partie chèques ou marketplace. »

LAURENT LEFEBVRE
Cofondateur de HelloCSE

de 1,5 million de salariés sur la partie logiciel, et environ 3.000 CSE clients pour les chèques-cadeaux.

Diversité des modèles économiques

Rentable, HelloCSE a aussi triplé son Ebitda, pour atteindre 2,3 millions d'euros en 2025. Une marge encore assez faible au regard du chiffre d'affaires et une offre de logiciel, mais qui s'explique, selon le cofondateur, par la diversité des modèles économiques. « Les revenus sont composés de plusieurs canaux qui n'ont pas tous la même rentabilité. On assume notre modèle hybride, qui marge moins sur la partie chèques ou marketplace », glisse l'entrepreneur qui vise les « 5 millions » pour son prochain exercice fiscal.

Le marché des CSE reste difficile à adresser. D'abord, il a été peu numé-

risé par le passé ; ensuite, les élus sont mandatés durant quatre ans et, de fait, sont soumis à une forme d'instabilité politique. Ils exercent aussi des métiers très variés, contrairement aux logiciels RH ou financiers qui vont cibler une typologie particulière d'interlocuteur.

L'année 2025 a aussi été marquée par la seconde acquisition de la start-up. En juillet, elle a mis la main sur Primoloisirs, l'un de ses concurrents, né en 1999, pour un portefeuille de 600 clients. Une occasion qui s'est transformée en stratégie de croissance externe. « Très clairement, nous sommes à l'achat, que ce soit dans notre secteur ou des secteurs connexes », indique Laurent Lefebvre. Le montant de l'opération s'établit à environ 2 millions d'euros en prix fixe, auquel s'ajoute un complément non précisé. ■