

Lyon 7^e

35 % de croissance et une nouvelle carte: HelloCSE, géant des avantages salariés

Créé en 2017, l'éditeur de logiciels pour les Comités sociaux et économiques (CSE) s'est imposé parmi les leaders des avantages salariés. Son chiffre d'affaires tutoie les 140 millions d'euros, tandis que son offre continue de s'étoffer.

HelloCSE enchaîne les exercices records. Après avoir atteint 104 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2025, le spécialiste des solutions pour comités sociaux et économiques (CSE) approche les 140 M€ en 2026 (+ 35 %), selon son président. «L'exercice est clos en juin, mais les chiffres ne sont pas encore publiés», tempère Laurent Lefebvre, qui observe que «tous les voyants sont au vert».

Déjà 1,5 million de bénéficiaires

Dans un contexte où le pouvoir d'achat demeure la première préoccupation, il qualifie le marché des avantages salariés de florissant. «Quand notre mission – apporter des réductions aux salariés – et notre produit rencontrent cette demande, les résultats suivent», résume-t-il. Le produit en question est un «one-stop shop» (guichet unique)



Laurent Lefebvre et Sylvain Reynier, les fondateurs d'HelloCSE, présentent leur nouvelle carte tout-en-un. Photo D.R.

numérique développé pour les CSE.

Côté élus, HelloCSE met à leur disposition des formations juridiques et des logiciels comptables pour les aider dans leur fonction. Côté salariés, l'entreprise regroupe tous les avantages sociaux, à l'exception des titres-restaurant, sur une même application. Le modèle, commercialisé en mode SaaS (logiciel en tant que service), compte

près de 4 500 clients CSE et 1,5 million de bénéficiaires, contre un million un an plus tôt. Laurent Lefebvre, cofondateur avec Sylvain Reynier, vise deux millions d'ici fin 2026, notamment grâce à la signature de grands comptes, dont L'Oréal.

Une carte tout-en-un

Autre levier : une innovation lancée début septembre. «Il s'agit d'une carte tout-en-

un que le salarié peut dégaîner comme une carte bancaire», s'amuse le dirigeant. Elle offre une alternative physique aux bénéficiaires peu à l'aise avec la plateforme digitale. «Sous une apparente simplicité, cette carte a nécessité un gros travail technologique, notamment avec les partenaires bancaires et afin de respecter les règles Urssaf», souligne-t-il. Dans son viseur, les secteurs de la lo-

gistique et des services à la personne, où une partie des salariés n'ont pas pris le virage numérique.

Un marché de 120 000 CSE

À tout juste 48 ans, Laurent Lefebvre dirige désormais une entreprise de 140 salariés, pour la plupart basés dans son siège de Lyon 7^e. En moins de dix ans, elle s'est hissée sur le podium d'un marché qu'il qualifie d'oligopole: «Il y a plus de 120 000 CSE en France que se partagent une poignée d'acteurs historiques», précise-t-il.

Membre du FT120*, HelloCSE revendique une trajectoire atypique dans la tech: la société n'a jamais eu recours à une levée de fonds, lui préférant l'autofinancement. Parmi ses clients, 80 % relèvent des entreprises privées de toute taille, 10 % du monde associatif et 10 % du public. Pour soutenir sa trajectoire, la pépite lyonnaise mise sur plusieurs leviers: l'intégration de l'IA, l'essor des chèques-cadeaux et la vente de licences.

● D. C.

* Le French Tech 120 est un programme d'accompagnement de l'État dédié aux 120 entreprises françaises en phase d'hypercroissance.

Auvergne-Rhône-Alpes

Un «Meetic» du foncier industriel bientôt dans la région?



Jean-Pierre Taite, vice-président délégué à l'économie, annonce la création d'un outil d'intelligence artificielle pour recherche de fonciers pour les industriels. Photo Louis Servonnat

Lors du rassemblement des 50 parcs d'activités industrielles régionaux à Lyon, lundi 14 septembre, la notion de foncier est revenue dans les débats. Pour Jean-Pierre Taite, vice-président délégué à l'économie, à la relocalisation et à la préférence régionale, la politique de la Région Auvergne-Rhône-Alpes – qui se revendique première région industrielle de France – est claire: «Il faut qu'on ait sur les territoires une volonté de porter du foncier pour être en capacité d'accueillir des industriels.»

L'outil prêt en 2027

À l'occasion de cet événement, il en a profité pour an-

«L'idée est de pouvoir trouver le meilleur foncier avec le meilleur compromis»

Sonia Martin, directrice de l'économie, des emplois et des relocalisations à la Région

noncer le développement d'un nouvel outil expérimental décrit comme un «Meetic» pour les industriels. Nommé Foncier Connect Auvergne-Rhône-Alpes, il de-

vrait faciliter la recherche des zones d'implantation pour les entreprises en quête de développement.

«L'idée est de pouvoir trouver le meilleur foncier avec le meilleur compromis», ajoute Sonia Martin, directrice de l'économie, des emplois et des relocalisations au sein de la Région. L'outil aura notamment recours à l'intelligence artificielle pour recenser les critères des entreprises afin de proposer les terrains disponibles pour accueillir de l'activité. En phase de développement, il prévoit d'être opérationnel d'ici le premier semestre de 2027.

● Louis Servonnat