

Le discret duo derrière la réussite de HelloCSE

RHTECH

En près de dix ans, Sylvain Reynier et Laurent Lefebvre ont fait de HelloCSE un acteur majeur des avantages aux salariés.

Et ce sans aucune levée de fonds.

Marion Simon-Rainaud

Beaucoup grossissent à crédit, eux, c'est à l'ancienne. A la tête de la scale-up HelloCSE, Sylvain Reynier, 40 ans, et Laurent Lefebvre, 48 ans, ont bâti un acteur désormais incontournable des avantages salariaux – loin des récits habituels de la « start-up nation ». Et cette année, la société lyonnaise spécialisée dans la digitalisation des comités sociaux et économiques (CSE) anticipe un chiffre d'affaires de 143 millions d'euros pour l'exercice 2026, en progression de 37,5 % par rapport à 2025 (104 millions d'euros). Un développement mené sans aucune levée de fonds, reposant sur un modèle entièrement autofinancé. Ce qui lui vaut de figurer pour la quatrième année consécutive au programme French Tech I20.

Derrière ce succès chiffré, un duo construit dans la durée. L'histoire commence dans la finance. Même école, l'EDHEC, à Nice, à huit ans d'écart. Même passage par la banque d'affaires, au CIC, à Paris. C'est Laurent Lefebvre qui recrute Sylvain Reynier comme stagiaire. Puis ils travaillent ensemble, sur un pied d'égalité, pendant plus de six ans,

dans le même service de fusions-acquisitions. « A force de côtoyer des entrepreneurs », disent-ils, l'envie d'entreprendre vient les titiller. L'idée naît au milieu des années 2010, en observant un secteur encore vieillot, très physique, très installé, important mais peu digitalisé. Leur intuition : transformer l'expérience des salariés et des élus avec une application mobile et une plateforme intégrée, mêlant communication, billetterie, avantages, comptabilité et services.

« Dépendre de personne »

En 2017, fraîchement associés, ils se lancent avec leurs économies, sur la pointe des pieds. « On ne voulait surtout pas de fonds ! On voulait dépendre de personne », se rappellent à l'unisson les ex-investisseurs. Ils fondent sans filet, sans même y croire. « Quand j'ai dit à ma mère que je me lançais, elle a pleuré », rigole encore Laurent Lefebvre. Pour Sylvain Reynier, leur mantra de l'époque « on va tester, on verra bien » est devenue « leur marque de fabrique ».

Pour Sylvain Reynier, bâtir une société sur la promesse d'une rentabilité future relevait d'une « aberration économique ».

L'ADN de leur binôme, ils le concèdent volontiers : leur complémentarité. Sylvain Reynier a grandi en banlieue lyonnaise, dans la classe moyenne. En bon partisan du « vivons caché pour vivre heu-



Laurent Lefebvre (à gauche) et Sylvain Reynier se sont rencontrés il y a plus de vingt ans, quand le premier a recruté le second comme stagiaire. Puis ils se sont associés en 2017 pour créer HelloCSE. Photo DR

reux », il parle peu et n'est pas le visage de l'entreprise. Installé à Lyon, où se trouve le cœur des équipes, c'est lui qui pilote l'opérationnel, la structure, la stratégie globale, « la machinerie » de l'entreprise.

Laurent Lefebvre, lui, est un pur produit parisien. Mais avec un parcours social moins classique qu'il n'y paraît. Ancien boursier, il raconte un itinéraire marqué par la faillite de l'entreprise familiale et façonné par « la débrouille ». Il en retient une conscience aiguë de la valeur de l'argent. « Je sais ce que c'est un euro », dit-il. Plus exposé, il porte davantage la vision, les relations extérieures, certaines opérations qui se passent à Paris.

Loin du « tourbillon » parisien

Chez HelloCSE, cette répartition structure l'entreprise. Le navire amiral est à Lyon, avec l'essentiel des effectifs (130 personnes) ; Paris joue un rôle de représentation et de développement ; Bordeaux complète le

dispositif (10). Ce choix géographique n'est pas anecdotique. Il dit une stratégie. S'installer à Lyon, c'était réduire les coûts mais aussi se tenir à distance du « tourbillon » parisien.

Cette logique progressive se traduit dans la conception du produit, qui s'enrichit au gré des demandes clients. Et cela ne semble pas près de s'arrêter. Aujourd'hui, HelloCSE indique vouloir compléter son offre par des acquisitions ciblées en France et en Europe. En témoignent la dernière en date, en juillet 2025 : le rachat de leur concurrent, Primo-loisirs.

Pour Sylvain Reynier, bâtir une société sur la promesse d'une rentabilité future relevait d'une « aberration économique » – si le secteur n'est pas soumis à la course de vitesse. Laurent Lefebvre formule la même idée avec sa propre grammaire : investir, oui, mais à condition qu'un euro engagé produise plus qu'un euro. Ce choix de sobriété n'a pas freiné leur ambition. Dix ans plus tard, HelloCSE s'est imposé comme

l'un des acteurs de tête sur le marché. L'entreprise revendique désormais 4.500 CSE clients et 1,5 million de salariés utilisateurs.

Le duo insiste aussi sur sa « plus belle fierté » : les emplois créés. Près de 140 CDI aujourd'hui. Sylvain Reynier, lui, regarde déjà plus loin : pour lui, l'entreprise aura passé un cap le jour où elle pourra tourner sans ses fondateurs. « Si demain la société n'a plus besoin de nous, on aura réussi. » ■



NEWSLETTER START-UP

Levée de fonds, décryptages, chiffres clés... Pour ne rien rater de l'actualité de la French Tech et des start-up, abonnez-vous à notre newsletter (du lundi au vendredi).