



HighCo double le budget d'investissement prévu sur trois ans pour sa startup studio HighCo Venturi qui présente déjà trois startups

Il y a un an, le groupe HighCo a créé la startup studio HighCo Venturi. Son objectif : faire naître de nouvelles solutions dédiées au retail marketing. Cette startup studio a été confiée à M. Thibault LECERF, directeur général de HighCo Venturi. Il explique à "La Correspondance de la Publicité" que le projet est né de la volonté du groupe HighCo de réduire sa stratégie d'acquisition de startups. "Nous ne sommes ni un incubateur, ni un accélérateur de start-ups", précise M. LECERF, dont l'objectif est de créer des startups de A à Z. "On trouve les idées, on les concrétise puis on les accompagne." Pour les aider à se développer, le groupe vient d'annoncer qu'il consacrerait un budget de 10 millions d'euros sur trois ans (contre 5 millions initialement prévus) à HighCo Venturi, avec pour objectif la création de cinq startups d'ici 2025.

HighCo Venturi leur apporte à la fois son expertise en création d'entreprise, en retail marketing, mais leur propose également un accompagnement sur la gestion administrative (expertise comptable et ressources humaines). Le but c'est que les startups nées au sein du groupe soient suffisamment agiles et souples pour se consacrer à leur cœur de métier : les solutions marketing. Mais cela signifie également qu'elles font partie intégrante de l'écosystème HighCo, qui possède une forte participation dans ces entreprises et ne compte pas la vendre. "Notre différence c'est qu'on ne développe par des startups pour les valoriser puis les revendre. Notre volonté c'est qu'elles deviennent le relai de croissance du groupe", explique M. LECERF. Selon lui, ce nouveau modèle, qui s'oppose à la stratégie d'acquisition jusqu'alors en place dans le groupe, permet de répondre à un enjeu majeur de la société actuelle : "le monde change à une vitesse folle".

M. LECERF accompagne les startups avec son équipe de six personnes : M. Alexandre BORENE, chief technical officer, M. Gilles MANNONI, directeur administratif et financier, M. Bastien FROMONTEIL, business analyst, Mme Shirley THOMAS, chargée de communication, et un PM/UX en cours de recrutement. Il fait néanmoins appel aux clients et collaborateurs de HighCo ou encore aux idées qui fleurissent sur le marché pour trouver les idées qui seront la pierre angulaire des startups à naître.

En un an, sont déjà nées trois startups : HighCo Nifty, un coupon de réduction mobile, universel et multi-enseigne, HighCo Coupon[AI], une plate-forme reposant sur l'intelligence artificielle dédiée à la performance des campagnes couponing, et HighCo Flowcart, une plate-forme d'activation de promotions performantes et intelligentes du e-commerce.

Agé de 31 ans, diplômé de l'INSA et de l'Ecole supérieure de commerce à Rennes, M. Thibault LECERF commença sa carrière à Hong Kong en 2012 en tant que business development executive au sein de Cytise Distribution Limited, importateur de vin sur le continent asiatique. En 2014, il devint manager du premier accélérateur de startup spécialisé en aéronautique pour Startbust Accelerator. En parallèle, il exerça en tant que consultant et manager en Stratégie et Innovation et dirige l'accélérateur de startup en France et à l'international au sein de Impulse Partners. Il fut également chef d'entreprise entre 2017 et 2018 lors de la reprise d'une TPE spécialisée dans l'import de denrées bio et vegan. Il rejoignit le groupe HighCo en 2018 en tant que directeur du Lab Innovation Franprix / HighCo.