Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Olivier Muselet le 4 juin 2025

Hi Scale : la tech carpentrassienne qui met en relation les entreprises



Paul Senente est un très jeune chef d'entreprise. À tout juste 23 ans, il vient de créer sa société Hi Scale en janvier 2024. Depuis, le succès est au rendez-vous avec un chiffre d'affaires qui a été multiplié par 10 en quelques mois. Le concept est de mettre en relation des entreprises entre elles, notamment grâce à l'intelligence artificielle.

Hi Scale, hi pour bonjour, et scale pour échelle à gravir, a été lancée au domicile de Paul Senente à sa création. Depuis la croissance a été au rendez-vous. Le jeune dirigeant a pris la décision de louer des bureaux en septembre 2024 à la Cove au Château Durbesson situé au marché-gare de Carpentras. Il a

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Olivier Muselet le 4 juin 2025

également ouvert une antenne en région parisienne, à Alfortville en septembre 2024.
« Je fais les allers-retours entre Carpentras et Paris pour assurer un suivi des équipes » explique le jeune chef d'entreprise, avec une maturité déconcertante. Après un bac scientifique à Carpentras au lycée Marie Pilla à Carpentras, il part sur un DUT gestion des entreprises et administration. Il intègre ensuite la Montpellier Business School en tant qu'alternant. Il n'y reste que quelques mois en s'ennuyant et décide de lancer sa boîte.

Accro au commerce
« Quand j'étais lycéen, je faisais de l'achat-revente de vêtements. J'ai essayé également de lancer des sites de e-commerce. Je n'étais pas très scolaire. C'était évident pour moi de me lancer dans l'entreprenariat ». Fin 2021, il se lance quelque temps dans le marché des crypto-monnaies. En 2022, il trouve définitivement son créneau sur le marché du B to B, d'entreprise à entreprise, dans la prospection des besoins par e-mail. Il crée alors son auto-entreprise jusque fin 2023.

> « Notre job et de les entreprises en relation de la façon la plus précise possible. »
>
> *Paul Senente, fondateur de Hi Scale*

Un concept novateur
Il existe à ce jour 350 agences qui font de la prospection automatisée par e-mail. « Ces entreprises font cela avec peu de volumes. Durant 18 mois, nous avons développé nos propres logiciels à grande échelle. Cela nous a permis de faire beaucoup plus de volumes que nos concurrents à des prix plus compétitifs ».
Le concept est le suivant : l'entreprise crée des bases de données à partir du réseau Linkedin. « On fait un ciblage précis par rapport aux besoins de l'entreprise cliente. Par exemple, un service marketing d'une entreprise a besoin d'entrer en relation avec de nombreux sites de e-commerces. Notre job et de les mettre en relation de la façon la plus précise possible. »

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839
Pour toujours en savoir plus, lisez **www.echodumardi.com**, le seul média économique 100% Vaucluse habilité à publier les annonces légales, les appels d'offres et les ventes aux enchères !

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Olivier Muselet le 4 juin 2025



Paul Senente avec son équipe dans leurs bureaux loués à la Cove. Crédit : Olivier Muselet

L'embauche d'une dizaine de collaborateurs

« Notre deuxième expertise est de contacter des gens à froid. Les mails arrivent à 99% en boîte de réception et non en spams. Notre troisième savoir-faire est de rédiger les e-mails et les deux relances pour pouvoir toucher le plus efficacement possible nos prospects. En 2023, l'intelligence artificielle est arrivée et cela été d'une grande aide pour nous. Nous avons en effet intégré ce concept révolutionnaire et cela nous a permis de personnaliser tous nos e-mails, comme le nom du contact ou le fait de citer le secteur d'activité précis de l'entreprise contactée. Cela a boosté nos taux de retour et nous a permis de croître de façon très rapide sur l'année 2024. Cela s'est traduit par un chiffre d'affaires en très forte croissance mais également l'embauche d'une dizaine de collaborateurs. »

Le déroulement d'un rendez-vous

– N'importe quel type d'entreprise, tous secteurs d'activité confondus
– Entreprises qui travaillent sur un marché globalisé et non sur une niche
– Premier rendez-vous sur la phase de découverte pour cerner les besoins de l'entreprise et présentation de la solution apportée par Hi Scale
– Second rendez-vous pour parler de la stratégie et expliquer le mode opératoire
– Contrat envoyé si l'entreprise est d'accord pour recevoir des contacts de clients potentiels donnés par Hi Scale

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839
Pour toujours en savoir plus, lisez **www.echodumardi.com**, le seul média économique 100% Vaucluse habilité à publier les annonces légales, les appels d'offres et les ventes aux enchères !

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Olivier Muselet le 4 juin 2025

« Le client ne paye que sur des rendez-vous garantis. ».

Le client a la possibilité de voir l'évolution de la campagne lancée par Hi Scale, avec un suivi des rendez-vous possibles et des résultats. « Notre modèle a évolué depuis le début. Nous garantissons désormais des résultats à nos clients, avec un minimum de 20 rendez-vous par mois pendant trois mois par exemple. Le client ne paye que sur des rendez-vous garantis. ».

Des perspectives de développement

La croissance de l'entreprise a été tellement forte que Paul Senente n'a pas eu le temps de s'intégrer dans les réseaux d'entreprises du département, comme le Réseau Entreprendre Rhône Durance ou Initiative Ventoux par exemple.

« Notre objectif est également de pouvoir trouver des levées de fonds à terme. En ce qui concerne les locaux, nous avons trois bureaux sur une plate-forme sur le site du Marché gare et nous sommes très bien. Du côté des embauches, j'ai pu prendre des étudiants en alternance et des CDI, en tant que commerciaux. À ce jour, je gère l'ensemble tout seul, y compris les ressources humaines et le management bien évidemment. Il me faut entraîner tout le monde. Cela demande beaucoup d'énergie mais c'est passionnant. »

À terme le jeune chef d'entreprise étoffera son équipe, dans le domaine de la gestion, des ressources humaines et s'épaulera d'un adjoint. « Je veux que mes équipes se sentent bien au travail, qu'ils soient contents d'y venir et gardent la motivation. J'ai mis en place des fiches process qui aident grandement les collaborateurs. Chacun sait ce qu'il doit faire. Le succès des équipes est aussi dû au fait que j'arrive à remplir l'agenda des commerciaux, à raison de 30 rendez-vous par jour qui débouchent sur des contrats, tout cela grâce à l'outil de l'entreprise. »

L'entreprise travaille actuellement 100 % en France. Elle a pour objectif de se développer dans les pays anglophones, comme le Royaume-Uni et les USA, en 2026.

Olivier Muselet

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839
Pour toujours en savoir plus, lisez **www.echodumardi.com**, le seul média économique 100% Vaucluse habilité à publier les annonces légales, les appels d'offres et les ventes aux enchères !

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par Olivier Muselet le 4 juin 2025



Hi Scale en chiffres
– 16 salariés (7 à Paris, 5 à l'étranger avec des postes de développeurs et 4 à Carpentras)
– Chiffre d'affaires : x 10 entre 2024 et 2025
– Une centaine de clients depuis le lancement de l'entreprise
– Statut : SASU (Société par actions simplifiée unipersonnelle)

Pour toujours en savoir plus, lisez **www.echodumardi.com**, le seul média économique 100% Vaucluse habilité à publier les annonces légales, les appels d'offres et les ventes aux enchères !