

"The Obstacle is the Way" : Neodeal, une startup française face à LinkedIn

Créée en janvier 2018, Neodeal est une startup française qui développe un logiciel pour prospecter efficacement sur LinkedIn. Après deux ans de tranquillité, le géant américain la somme de stopper son activité. Une épopée en trois épisodes à retrouver sur Maddyplay.

Temps de lecture : minute

18 janvier 2021

L'histoire de Neodeal et de LinkedIn a tout d'un David contre Goliath des temps modernes. Startup française qui permet aux forces commerciales de prospecter plus facilement sur LinkedIn, Neodeal a connu une belle croissance deux ans durant, avec un chiffre d'affaires de 100 000 euros et près de 300 entreprises clientes. Mais en janvier 2020, le couperet tombe : Lukas Thys, cofondateur et CEO de la plateforme, reçoit un mail du département juridique de LinkedIn US exigeant que Neodeal cesse son activité.

Un coup dur pour la startup qui a toujours eu pour objectif de devenir partenaire du réseau social professionnel. *"Ça faisait deux ans qu'on développait le produit et que LinkedIn ne nous avait jamais rien dit, se désole Nicolas Froidefond, cofondateur et CTO de la startup, dans le premier épisode de la série consacrée à leur histoire. Ça tombait de nulle part, on était sous le choc".* Parmi les reproches adressés aux jeunes entrepreneurs : la pratique du "mass automation" . Ce à quoi Lukas Thys rétorque : *"Ce n'est pas le cas, nous avons limité l'automatisation car l'idée n'est ni de faire du growth hacking, ni d'être un outil qui spam. On*

veut juste aider les entreprises à faciliter leur développement commercial" .

Tentative de négociation

Pour répondre à cette sommation, les deux fondateurs de Neodeal ont travaillé avec des avocats pour se rendre compte des risques encourus dans leur situation. *"Chaque fois qu'un grand opérateur a tenté de faire interdire un service comme Neodeal, il n'a réussi que quand il a pu faire valoir un droit de propriété intellectuelle sur sa base de données, analyse Bernard Lamon, avocat depuis 25 ans, expert en droit du numérique. Or, LinkedIn ne peut pas utiliser cet argument puisque, d'un point de vue du droit européen, ils ne sont pas titulaires d'un tel droit leur base de données"* . Celui-ci insiste au passage sur le sens de l'histoire, qui va vers une libéralisation des usages, en défaveur des gros acteurs. *"La seule incertitude repose sur l'argument de concurrence déloyale, pour lequel un juge pourrait pencher de leur côté, mais le risque me paraît faible"* , conclut l'avocat.

"Beaucoup de startups commencent avec un cadre juridique plus ou moins flou et figé, insiste de son côté le CEO de la startup. La loi évolue" . Neodeal essaie à tout prix de négocier avec LinkedIn pour tenter de trouver un accord. *"C'est comme sur un ring boxe : on prend une première droite, on est dans les nuages, puis on se relève et on continue à se battre"* , affirme Lukas Thys. Ce dernier l'assure, ils ont toujours eu la volonté de se rapprocher de LinkedIn : *"Nous voulions faire un beau produit, montrer que c'est intéressant et qu'on gagne des clients avec notre solution et, forts de ces éléments, aller discuter avec la plateforme"*

.

Neodeal et LinkedIn, un accord en vue ?

"Neodeal est un gain de temps immense sur la prospection ! On passe en moyenne deux jours à prospecter par semaine alors qu'avec cet outil, cela prend une heure seulement, s'enthousiasme Nathaniel Elbaz, CEO d'Abistart, qui a investi du temps et de l'argent dans la startup. Je ne vois pas comment ça peut aller à l'encontre de l'utilisation de LinkedIn, au contraire, ça agrège plus de gens sur le réseau..."

Si aujourd'hui Neodeal rêve d'un accord ou, au moins, d'une tolérance officielle de LinkedIn pour leur outil, rien n'est encore fait. Pour montrer leur bonne foi, les cofondateurs ont d'ailleurs décidé d'attendre de discuter avec le réseau social avant de commercialiser leur nouvelle version. Alors LinkedIn va-t-il changer d'avis? Les deux parties trouveront-elles un terrain d'entente et collaborer? Affaire à suivre.

Une aventure à retrouver dans la mini-série "Obstacle is the way", en trois épisodes, sur notre plateforme vidéo [Maddyplay](#).

[Regarder la série sur Maddyplay](#)

Article écrit par Heloïse Pons