

« Il faut 24 mois pour savoir si l'on est à côté de la plaque ou non »

Quel est le véritable problème des startups ? À travers le prisme du logo de TheFamily, qui illustre les différentes étapes clés du développement des jeunes pousses françaises, Oussama Ammar donne quelques conseils aux entrepreneurs français.

Temps de lecture : minute

28 décembre 2018

Article initialement publié en juin 2016

Le Web2Day, le rendez-vous des acteurs français du web et du numérique, recevait sur scène Oussama Ammar, en juin 2016. Le cofondateur de The Family a été invité à prendre la parole sur "le vrai problème des startups".

Pour répondre à cette question et fidèle à son habitude, Oussama débute sa présentation en expliquant qu'il n'a pas préparé de présentation Powerpoint, mais que le logo de The Family résume parfaitement l'histoire et les différentes problématiques que peuvent rencontrer les jeunes pousses françaises.

Un logo, trois étapes clés

Contrairement aux idées reçues, le logo de The Family ne représente pas un aigle, mais bel et bien un phoenix. Pour Oussama Ammar, le phoenix illustre plusieurs notions, notamment celles du temps et de la maturation de l'idée. Un concept clé pour les créateurs de projet, qui doivent

concentrer leur énergie sur le développement d'un produit.

*" Pas la peine d'arpenter les meetups et les conférences de l'écosystème.
Un phœnix doit se construire jusqu'à 'mourir' si un pivot doit intervenir "*

Sans pour autant prôner l'absence de relations sociales ni de confrontation avec un premier cercle d'utilisateurs, Oussama précise qu'il est alors impossible d'imaginer autre chose que d'être concentrés afin de gagner du temps. Une rigueur et une assiduité que peu envisagent en se lançant.

.@daedalium "The Social Network dans la vraie vie ce serait 5 geeks en slip en train de coder !" moins sexy... #Maxiw2d #Web2Day

— Web2day (@web2day) 16 juin 2016

Autre élément important : avoir des clients avant de penser actionnariat. Beaucoup de startups pensent qu'une première levée de fonds va leur permettre de passer au stade supérieur, mais comme le rappelle Oussama Ammar, il est toujours facile de lancer une entreprise, mais beaucoup moins de la faire vivre. Un défi représenté par l'inutilité d'avancer sans avoir déjà acquis de véritables clients, sous peine d'être taxé de "Fake startup" par le fondateur de The Family.

Le diamant et les ailes

Et c'est là qu'on atteint la deuxième partie du développement : avec un véritable business model et des clients, le diamant brille. La startup sort de l'ombre et récolte ses premières retombées presse. C'est à ce moment que la métaphore de pierre précieuse prend tout son sens : la jeune

pousse devient attractive et prend de la valeur aux yeux des acteurs de l'écosystème, qu'ils soient investisseurs, clients ou encore grands comptes. C'est notamment à cette période, qu'interviennent les prises de risque les plus importantes pour les fondateurs.

Startups : "Il faut 24 mois pour savoir si l'on est à côté de la plaque ou non" @daedalium @thefamily #Web2Day pic.twitter.com/EPdXP8ITRK

— Maddyness (@bymaddyness) 16 juin 2016

Mais c'est surtout le troisième élément du logo qui intéresse le fondateur de The Family : les ailes. Le développement, l'envol ou la croissance matérialisent la dernière phase de la création d'une startup. Avec ou sans financements, les ailes se déploient et la startup accélère sa conquête. Quid du " vrai problème des startups " à l'issue de ce talk ? A chaque étape ses problèmes pourrait répondre Oussama Ammar : la concentration de la conception, la prise de risque du démarrage, la gestion de la croissance qui passe, bien évidemment, pas des choix importants.

L'entrepreneuriat c'est un monde dans lequel il faut choisir entre le fromage et le dessert. On peut pas avoir les deux. @daedalium #web2day — Maddyness (@bymaddyness) 16 juin 2016

