

Comment j'ai sauvé mon entreprise grâce à sa communauté

Benoît Raphaël est le fondateur de Flint, un outil en ligne basé sur l'intelligence artificielle et collective afin d'informer de façon rapide et pertinente. Il revient sur la manière dont la communauté d'abonnés et de soutiens de son entreprise l'ont aidé à ne pas mettre la clé sous la porte.

Temps de lecture : minute

20 février 2022

Nous republions le post LinkedIn de Benoît Raphaël, avec son aimable autorisation

Le soldat Flint a échappé à sa date de mort, en grande partie grâce à la communauté de ses abonnés. Comment ? Je vais te raconter. Je suis sûr que tu en tireras, toi aussi, des enseignements.

Bon, si tu débarques dans cet article en te disant : "mais de quoi il parle le Monsieur ?", je vais te faire un rapide résumé :

Fin septembre, j'avais annoncé avec une certaine transparence la possible mort de l'entreprise suite à une série de défaillances de nos partenaires financiers, combinée à la conjoncture particulièrement compliquée depuis un an. Date prévue d'extinction : début novembre 2021 ! S'en est suivie une réaction extraordinaire de la communauté Flint pour nous aider à faire connaître les services de nos robots explorateurs d'info pour les entreprises. Le paradoxe étant que nous avons un très bon produit mais que nous avons eu du mal à le faire connaître.

Pour que tu visualises bien, si tu es amateur ou amatrice d'histoires de voyages dans l'espace, imagine que tu réalises en cours de route qu'il te manque 30% de tes réserves d'oxygène.

Ta première réaction est en général de prononcer un maximum de jurons en un minimum de temps jusqu'à ce que tu comprennes que ça ne sert à rien.

Ta seconde réaction, plus efficace, est de regarder les cartes que tu as en jeu et de les jouer en conservant ton sang-froid :

1. Tu réduis immédiatement tes dépenses en oxygène de 50% (on est bien d'accord que, dans mon histoire, oxygène = argent, donc salaires, prestations tout ça).
2. Tu mets tout en oeuvre pour produire un maximum d'oxygène sachant que cette production prendra au moins deux mois pour être effective... si ça marche !
3. Tu revois ta trajectoire de vol pour éviter de te crasher avant la fin du voyage. Tu acceptes donc quelques sacrifices dans des projets en cours, tu pleures un peu de frustration, mais tu tiens bon parce que réussir un rêve c'est accepter que tout ne se passe pas comme prévu. Et, surtout, tu n'abandonnes pas le cap !

La recette du succès dans un sauvetage in extremis

Pour réussir un redressement de dernière minute et sauver ta fusée d'un crash imminent il faut d'abord réunir quelques éléments de base :

1. Ton entreprise a de bons résultats mais rencontre des problèmes de trésorerie
2. Ton équipe est super motivée et prête à faire des sacrifices parce que ce que tu fais a du sens et que tu es sincère et transparent du début

jusqu'à la fin.

3. Ta communauté est hyper engagée et croit en ce que tu fais. Elle peut t'aider parce qu'elle a une idée claire du plan que tu lui proposes.

Concernant le premier point voici les chiffres qui nous ont aidé à garder une confiance de guerrier et surtout le moral (même si parfois je t'avoue, on ne l'avait pas du tout, le moral...) :

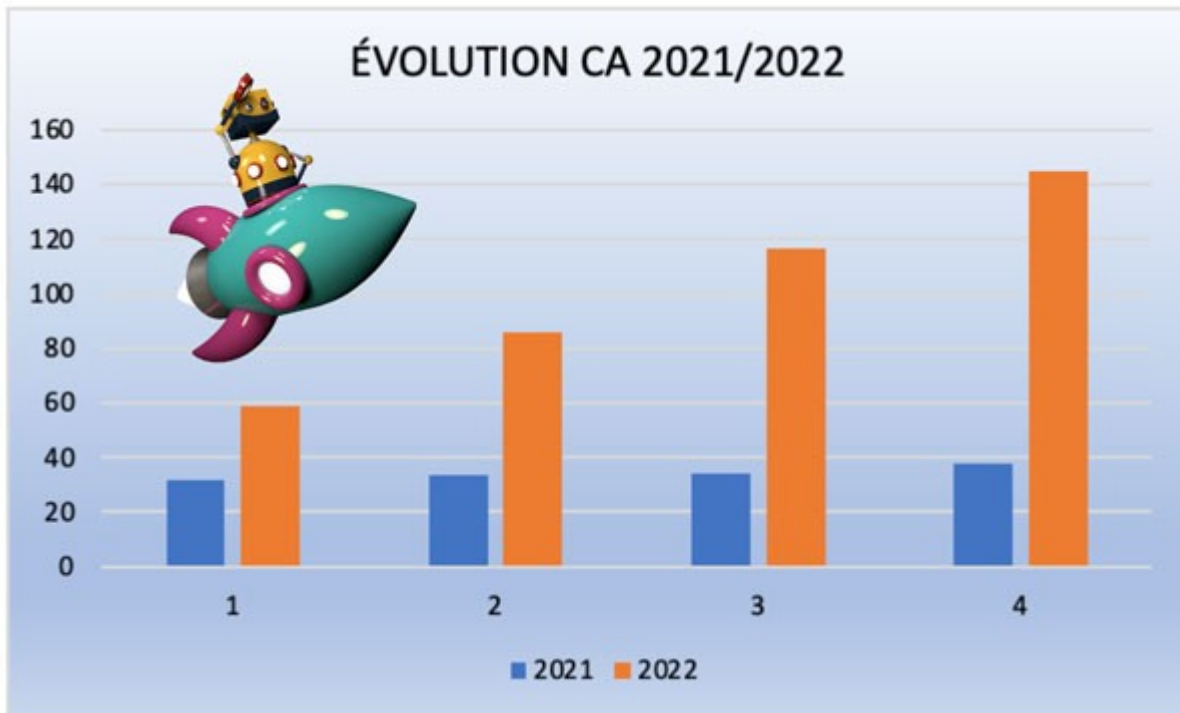
- En 2021, si l'on compare avec 2020, Flint a réalisé +26% de chiffre d'affaires. En terme de facturation sur le dernier trimestre, à fin octobre : l'augmentation était de +222%.
- En 2021 Flint a réabonné 65% de ses clients entreprises, lesquels qui ont généré +60% de revenus par rapport à 2021 suite à une augmentation des tarifs.
- Ce taux de réabonnement permettait d'envisager une augmentation "naturelle" et incrémentale des revenus pour 2022.

Concernant le second point, Flint est passé de 68.000€ de dépenses mensuelles à 38.000€ en moins d'un mois, à commencer par ma rémunération personnelle en tant que dirigeant. Ça n'a pas été sans heurts. Mais l'équipe est restée soudée.

Concernant le troisième point, l'appel à la communauté a permis de générer, en une semaine et demi, plus de 110 mises en relation avec des responsables d'entreprises, lesquels ont entraîné plus de 40 rendez-vous (soit +150% par rapport à nos prédictions) et presque autant de tests du service "Flint Business".

Grâce à ce système de recommandation communautaire inédit, Flint a généré un "pipe commercial" (c'est à dire un potentiel de contrats) de 450 000 euros en moins d'un mois et demi. 50 000 euros de contrats d'abonnement ou de réabonnement ont été signés en octobre. 40 000 euros ont déjà été validés pour le mois de novembre.

En terme de "date de mort", hum, cela a permis de le renommer ce concept très moche en "risque de crash" et de décaler sa date possible de début novembre 2021 à début février 2022... si nous ne signons plus aucun contrat d'ici là. Sauf que maintenant, nous avons désormais suffisamment de données pour envisager une année 2022 en forte augmentation, et de présenter ce joli schéma de "*vers l'au-delà, et c'est pas fini*" !



Trois trucs que j'ai appris de cette histoire

1. Quand tu vis de grandes périodes de stress comme celles-ci, tu peux te retrouver complètement abattu en fin de journée, et ce à de nombreuses reprises. Dans ce cas, il se sert à rien de lutter. Prépare-toi un bon repas, un bon verre de vin, un bon livre, ou prends soin de tes proches, et repose-toi. Ça ira mieux le lendemain !
2. Il est très difficile de maintenir la motivation de tes collaborateurs lorsqu'ils savent qu'une partie d'entre-eux risque de quitter le navire si la crise n'est pas résolue. La seule chose à faire c'est d'être le plus

sincère possible, de les aider à prévoir le pire, et d'avancer par petites étapes.

3. Le plus gros risque lorsque tu traverses une période de grand stress émotionnel et financier c'est de paniquer et de n'écouter que les informations qui vont dans ton sens. J'ai pris l'habitude de m'entourer de personnes aux avis totalement divergents. Au lieu de me perturber, ça m'a au contraire aidé à conserver mon esprit critique et à prendre des décisions plus éclairées.
4. Enfin, comme l'a analysé hier Laura Bokobza (membre de mon board) dans un post sur LinkedIn : demander de l'aide, c'est grandir. "*Benoît a créé plusieurs mois de possibilités simplement en ignorant ses craintes et en faisant confiance aux gens*".

Vers l'au-delà et c'est pas fini !

Et comme la vie parfois bien faite, nous avons également reçu une bonne nouvelle concernant une subvention de l'Etat sur l'un de nos projets d'intérêt général. Objectif : développer l'esprit critique grâce à l'intelligence artificielle et lutter contre la surinformation et la malinformation. Si tout se passe comme prévu, attends-toi à de belles surprises pour 2022 ! Rien ne nous arrête maintenant !

Benoît Raphaël est CEO et fondateur de Flint