

# Dix ans après : que devient Séverin Marcombes, le fondateur de Lima ?

*Il y a tout juste dix ans, Séverin Marcombes faisait les gros titres de Maddyness (et, accessoirement de la presse internationale) avec Lima, la sixième plus grande campagne de financement participatif sur Kickstarter à l'époque (rubrique Tech). Une décennie plus tard, Maddyness s'est entretenu avec Séverin Marcombes, afin d'en savoir plus sur ce qu'il retient de cette aventure et son parcours depuis la fermeture de Lima.*

Temps de lecture : minute

---

14 septembre 2022

*" Qu'est-ce que ça fait d'être le Steve Jobs français ? "*

C'était la question que Maddyness avait posée à Séverin Marcombes en septembre 2013. Une question évidemment présomptueuse : un peu comme comparer un jeune boxer à Mohamed Ali pour le simple fait d'avoir chaussé des gants de boxe. A l'époque, les attentes étaient grandes pour cette jeune pousse qui venait de réaliser l'exploit de lever 1,2 million de dollars sur la plateforme Kickstarter auprès de 12.840 personnes.

La startup a ensuite levé 7,4 millions de dollars. L'équipe était reconnue dans les cafés de San Francisco où les clients chuchotaient " *Hey, c'est les gars de Lima* ". Steve Wozniak, co-fondateur d'Apple, était même client. Tout semblait possible pour le jeune CEO et son équipe.

Dix ans après ce lancement en fanfare, la startup est tombée lentement

dans l'oubli, mais Maddyness a souhaité remettre à jour cette histoire.



À lire aussi

Lima lève 2,5 millions de dollars auprès de Partech Ventures

## Lima : une ambition à s'en brûler les ailes

Quand on lance Séverin Marcombes sur le sujet Lima, il reprend immédiatement ses vieilles habitudes : ses yeux brillent et il en parle avec passion, comme si l'entreprise n'avait jamais rejoint le grand cimetière des startups françaises. Maddyness n'a pas vocation à raviver de mauvais souvenirs, mais plutôt d'identifier les enseignements que cette histoire pouvait offrir aux entrepreneurs d'aujourd'hui.

On découvre pourtant très vite que nos questions ne remuent absolument pas de couteaux dans une plaie, et que Séverin apprécie de rendre visite aux souvenirs de sa première création :

*" Je revivrais bien la plupart de l'aventure..."*

*modulo peut-être la partie finale "*.

Il se met alors à nous rappeler l'ambition de Lima : changer la manière dont les ordinateurs et les téléphones portables stockent les fichiers, en faisant en sorte de synchroniser tous les appareils pour qu'ils affichent l'intégralité des fichiers de son utilisateur.

Un fonctionnement qui n'est pas sans rappeler le iCloud d'Apple, mais le service était loin d'être aussi évolué en 2011 lors de la création de Lima.

La startup française avait donc réussi à créer une impressionnante technologie de stockage de fichiers qui était 100 % privée, 100 % décentralisée, 100 % peer to peer. Mais elle avait décidé de ne pas s'arrêter là puisqu'elle avait également une importante composante hardware : un petit boîtier qui vous permettait de créer un cloud personnel en venant y brancher un disque dur externe.

À l'époque, Lima se présentait comme le futur du stockage et le futur leur a donné raison... du moins en partie.



# Le crash

Nous sommes début 2017 et tous les signaux sont au vert. Avec le lancement de sa V2, Lima prouve la maturité du produit et l'équipe se met donc en ordre de bataille pour vendre le plus grand nombre d'appareils. Ils sont sur le point de signer des contrats avec les plus gros distributeurs en Europe et aux États-Unis (Best Buy, Media Markt, etc.). Les prédictions placent leur seuil de rentabilité en seulement neuf mois. Pour le moment, ils brûlent encore plus d'argent qu'ils n'en gagnent et ne vont pas pouvoir rallier ce point dans un futur si proche : ils ont besoin de lever des fonds.

Ils se mettent d'accord avec les investisseurs actuels pour réaliser une levée intermédiaire, le temps de pouvoir capitaliser sur la croissance des ventes et les bons feedbacks de la v2.

Il y a aussi quelques grains de sable dans l'engrenage : le marché du hardware connaissait une période de ralentissement, ce qui rendait les investisseurs un peu plus frileux. De plus Gawen Arab, le co-fondateur de Lima, a décidé de partir fin 2016 et ce n'est pas le genre de signal qui plaît aux investisseurs, alors même que son départ n'a pas affecté leur relation, les fondateurs sont en bons termes.. Séverin a le sentiment d'avoir perdu la confiance de ses investisseurs.

Cette levée devait arriver début 2017, mais elle sera souvent repoussée. Séverin a constamment le sentiment que la levée vont arriver dans les deux semaines à venir. Une situation impossible à piloter pour un CEO.

Faute de pouvoir financer sa production, Lima doit couper progressivement ses canaux de distribution, à commencer par faire une croix sur les énormes contrats de distribution qu'ils avaient mis deux ans à négocier. Puis, petit à petit, ils stoppent toutes les actions tournées vers la vente jusqu'à arrêter les publicités Google et réduire la voilure sur

Facebook.

*En faisant cela pour limiter les coûts, et pouvoir payer les équipes, ils coupent aussi le robinet des ventes.*

Cette levée arrive finalement en juillet 2017, plus de six mois d'attente qui ont mis la startup dans une mauvaise posture.

Le seul moyen de s'en sortir serait de préparer une nouvelle levée, sauf qu'ils ont entre temps perdu leurs beaux chiffres de ventes qui auraient pu convaincre de nouveaux investisseurs.

Lima entre alors en négociation pour se faire racheter par une société française spécialisée dans le cloud computing. À ce moment de l'histoire, le potentiel acquéreur venait de lever plusieurs dizaines de millions d'euros sur une idée : il avait donc potentiellement beaucoup d'argent et la technologie était en développement. De son côté, Lima avait une très belle technologie mais peu d'argent, le partenariat semblait évident. Spoiler alert : l'histoire ne se terminera pas par un happy ending puisque l'acquisition n'arrivera jamais à son terme et Lima tombera en cessation de paiement.



À lire aussi

Définitivement liquidée, Lima vend ses actifs à Atempo pour une bouchée de pain

## Les leçons à retenir de l'aventure Lima

Il serait facile de critiquer les choix de Séverin Marcombes a posteriori. Le fait est que personne n'aurait voulu être à la place du CEO dans ce genre de situation. Il s'agit d'ailleurs de la raison pour laquelle Séverin Marcombes est très ouvert à l'idée de parler de cet échec... pour partager les enseignements qu'il a pu en tirer et que d'autres puissent éviter de suivre son chemin.

Et s'il est intarissable sur un sujet, c'est bien sur la question de la levée de fonds :

*" Si c'était à refaire aujourd'hui, je ferais plus attention au process de levée. Je prendrai des investisseurs qui sont dans le domaine du stockage de fichiers. Et je lèverai beaucoup plus. A l'époque, nous avons agi comme des juniors, c'était notre première levée, on nous a proposé 1,8*

*million. C'est une levée énorme à l'époque, mais on savait qu'on avait besoin de trois millions. On a quand même pris 1,8 million parce que c'était ce qui était accessible sur le marché. A ce moment-là, je n'ai pas agi comme un CEO expérimenté en continuant à chercher davantage de financement pour prévoir la suite. J'aurais pu mieux gérer l'enchaînement des levées. Je pense que c'est ça qui nous a tué à la fin, c'est que j'ai été trop attentiste. "*

L'autre particularité de Lima qui a compliqué la question financière, est son double focus hardware et software.

De nombreux investisseurs se sont montrés intéressés par la dimension software de Lima, mais passaient leur tour à cause de la partie hardware. De la même manière, des fonds très experts des questions hardware ont aussi laissé passer le dossier.

Avec le recul, Séverin pense qu'il aurait certainement fallu créer deux entreprises : l'une software, l'autre hardware. Chacune cliente de l'autre, mais ayant la possibilité de lever des fonds indépendamment sur une promesse 100% hardware ou 100% software.

*" Le vrai apprentissage dans tout ça, c'est finalement que la valorisation importe peu. Ce qui importe ce sont les personnes qui vont t'accompagner "*

L'autre enseignement que retient Séverin, c'est le besoin d'être courageux dans ses choix... même si, à sa manière de glisser régulièrement des termes anglais dans son discours, il explique que les CEO doivent être " *extrêmement bold* ". Quand il dit cela, il repense à cette période de six mois pendant lesquels ils attendaient une levée qui

n'arrivait jamais. La décision " courageuse " aurait été de se séparer d'une partie de l'équipe très tôt pour tenter de remonter la pente, plutôt que d'attendre que la startup se vide progressivement de son cash et se retrouver dans une situation impossible à rattraper où ce sont finalement l'ensemble des jobs qui sont en périls.

Élément rassurant tout de même, ce qui a été une bonne surprise, les équipes de Lima ont assez facilement réussi à retrouver un emploi ensuite, et souvent à des postes plus expérimentés grâce à l'expérience acquise dans la startup.

## L'après Lima

Une fois l'oraison funèbre prononcée, Séverin Marcombes n'a pas été en mesure de passer à autre chose immédiatement.

En effet, il découvre le système de la liquidation en France, qu'il décrit comme extrêmement douloureux :

*" On n'en parle pas assez, mais c'est compliqué de liquider une boîte en France. Tu te retrouves avec une espèce d'épée de Damoclès au-dessus de la tête où l'on peut t'attaquer pendant trois ans parce que l'on considère que tu as sans doute fait des erreurs. J'ai eu le sentiment que les gens essayaient de me mettre des bâtons dans les roues alors que je venais déjà de courir un marathon et que j'avais juste envie de boire un verre d'eau à la ligne d'arrivée. Et le process est très long. Au final, Lima a été vendu pour 10.000 euros, soit moins que la somme dépensée pour acheter tous les ordinateurs, et je n'ai pas eu la main sur ce processus. "*

Il se retrouve ainsi pendant les huit mois suivant la fin de Lima à gérer sa liquidation, un travail à plein-temps au début et qui n'est évidemment pas rémunéré.



Une fois cette période achevée, il a enfin pu sortir la tête de l'eau. Séverin est devenu père de famille, et est parti vivre quelque temps en Équateur avec sa famille, avant de s'installer à Nice, ville reconnue pour son cadre de vie.

Il est alors devenu mentor pour un certain nombre de startups qui avaient besoin de conseils sur les questions produits, business, marketing et développement.

Mais l'appel de l'entrepreneuriat est toujours plus fort, et Séverin travaille maintenant depuis plusieurs mois sur sa nouvelle aventure entrepreneuriale.

Il n'est pas encore prêt à en partager beaucoup plus, mais il espère pouvoir présenter son travail d'ici quelques semaines ou mois.

*" Je m'intéresse au secteur de l'intelligence artificielle, acceptera-t-il de divulguer. Je me suis à nouveau lancé dans une phase de création où je sélectionne une idée, accompagnée d'une grosse ambition, qui peut changer une industrie. "*

Cette nouvelle startup a déjà un nom et une landing-page : [Creative Robots](#).

*" On pourrait avoir l'impression que Lima est le bout de ma vie, mais en fait, non. C'était une expérience incroyable. En fait, j'adorerais que les dix prochaines années soient un peu comme les dix dernières. "*

---

