

Pour être des entreprises internationales, assumons d'être des tracteurs !

Dans le cadre de l'opération « Tribune d'été », organisée par la rédaction de Maddyness, nous nous sommes rapprochés de celles et ceux qui ouvrent une fenêtre sur le futur des entreprises et de la société. Tribune proposée par Olivier Pailhes, co-fondateur et CEO d'Aircall.

Temps de lecture : minute

8 août 2023

Comme beaucoup d'entrepreneurs, notre ambition a été de créer une entreprise internationale. Petit à petit, nous nous sommes développés sur presque tous les continents et le rêve de concurrencer les meilleurs acteurs mondiaux est devenu atteignable. En juin 2022 Aircall devenait ainsi l'un des premiers centaures Français, dépassant les 100 millions de dollars de chiffre d'affaires 8 ans seulement après sa création.

Durant ce premier chapitre nous avons construit des fondations solides, appris de nos erreurs et affiné notre proposition de valeur. Et maintenant ?

De 0 à 100 millions. Et après ?

Après cette (presque) décennie d'hyper-croissance, nous entamons notre nouveau chapitre avec humilité. Car il faut bien le reconnaître, le paysage de la Tech s'est dégradé ces 12 derniers mois et il est devenu indispensable de savoir s'adapter pour faire face à l'instabilité d'un environnement de moins en moins prévisible.

Quand la récession mondiale et l'inflation frappent en 2022, la hausse des prix oblige les entreprises à réévaluer leurs investissements et à rationaliser leurs technologies - nos clients souffrent et nous souffrons avec eux. Nous faisons alors le choix de reconsidérer nos objectifs pour gagner en agilité et en efficacité plutôt que de miser sur la croissance. Nous ré-examinons nos feuilles de route, nous revoyons nos priorités et concentrons nos efforts sur l'excellence technologique et humaine avec laquelle nous devons servir nos clients.

Et cette stratégie porte ses fruits : aux premier et deuxième trimestres 2023 nous affichons des résultats qui dépassent nos projections.

Mais au-delà des chiffres, notre mission reste intacte : rendre la technologie accessible aux PME, premier moteur de la santé économique de nos pays.

Rendre accessible l'intelligence artificielle aux entreprises

L'IA n'est pas seulement un nouvel outil, c'est un bouleversement de nos habitudes. En tant qu'entreprise technologique, il est de notre responsabilité de la "démocratiser" et d'éduquer nos clients et leurs employés. Car cette révolution ne doit pas profiter qu'aux grands groupes. Au contraire, elle doit être accessible aux TPE/PME, qui constituent la majorité des entreprises en France et dans le monde. Leur capacité à être performantes et innovantes en dépend, surtout dans ces temps incertains. Et l'IA est une opportunité de croissance majeure pour elles, et donc pour notre tissu économique!

Elle est ainsi un axe d'investissement fort dans les entreprises technologiques comme la nôtre. Nous développons des fonctionnalités pensées pour améliorer le travail des équipes vente et support client ou encore pour aider la prise de décisions des dirigeants. Mais surtout, avec

une simplicité d'usage sans équivalent.

Avec mon associé Jonathan et l'ensemble de l'équipe, nous avons la conviction qu'il ne faut jamais cesser d'expérimenter et d'innover. C'est la pierre angulaire d'un succès durable. Certaines entreprises progresseront vite, d'autres moins mais peu importe tant qu'elles avancent. Notre emblème chez Aircall est celui du tracteur : durable, robuste et qui trace un sillon droit et profond.



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Olivier Pailhes