

[EDITO] FRANCE: ROUND B FEVER!

LE 31 MARS 2011 NICOLAS VOISIN

Retour de SxSW, petite leçon de "scalability" et appel à des VC de "round b" européens plus audacieux - bienvenue en avril: c'est l'heure de l'édito du mensuel!

NDA : ceci est un édito « Jean-Claude Vandamme compatible ». Il mélange allègrement les langues, car il tente un mix des cultures qui exige un minima de gymnastique linguistique ;-)

LÉGENDE

Sustainability : rentabilité ou profitabilité, au sens d'un modèle économique qui permet l'équilibre et tend à le rendre durable. Le modèle fondamental d'une économie traditionnelle.

Scalability : aptitude d'un produit ou d'un modèle économique à devenir exponentiel en terme de marges générées. Souvent similaire d'absence de modèle de revenus au départ et de pertes durables, il est une norme dans le numérique (ex : logiciels et services à coûts fixes voire faible et marché considérable)

VC : Venture Capitalists, les grands frères des Business Angels, c'est à dire les représentants des fonds d'investissements, ici dans leur acception américaine.

Round : tour de table, au sens d'une ouverture de capital à des investisseurs. Dans le langage courant on parle de levée de fonds, en général synonyme d'une augmentation de capital par émission d'actions nouvelles souscrits par des investisseurs aptes à capitaliser une société.

PME : « *une société qu'il faut aider* » (Benjamin Bertrand, Philippe Bodénez et Etienne Hans [PDF] ;-)

Simplexification : Google et Wikipedia [en] sont vos amis!

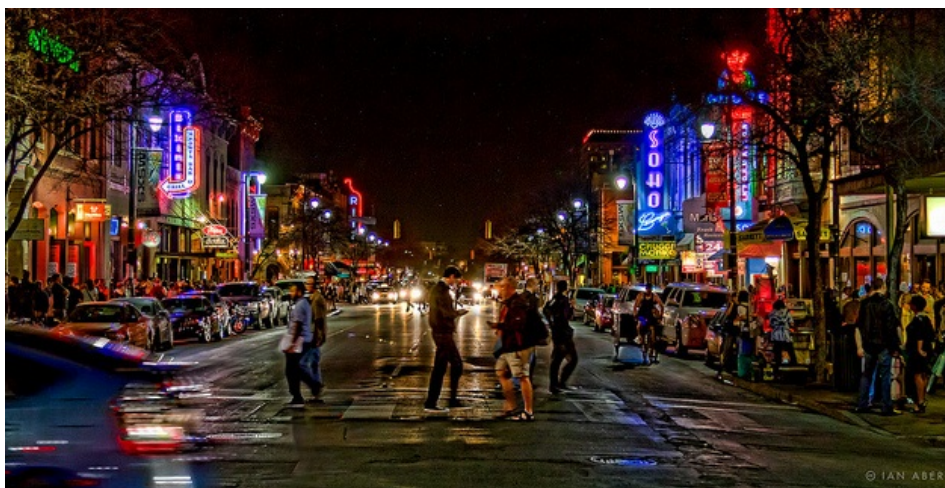
La « sustainability » a un prix

Racontez à un VC, américain par exemple, que votre société est rentable. Il comprendra "je ne vais pas faire de big deal". Racontez lui comment vous êtes rentables – en étant innovant, en expérimentant, en testant des marchés et des modèles économiques que n'ont pas investi vos concurrents – ici la vente de contenants, c'est à dire des sites, webapp, du datajournalism et autre lignes de codes open-source – et il vous répondra "je n'ai rien compris. c'est trop complexe".

C'est, en creux, une partie de ce que nous avons compris à SxSW, où nous étions en finale. Les VC d'Austin n'investissent pas en Californie. Et ceux de San Francisco rarement à Palo Alto. Ils investissent de plus en plus « à 10 miles ». Pour passer au petit dej. La « scalability » est leur unique grille de lecture. Et ils avancent et « montent » à bord round après round. Nous étions en finale de l'un des principaux *accélérateurs* au monde dans notre écosystème news + technology (« news technology related » gagné par Storify, où nous étions la seule société non américaine finaliste) et nous avions bien l'intention d'en profiter pour tester notre discours avec les "VC US".

Fessée cul-nul et leçon de vie

Nous sommes européens. « Sustainable » et fiers de l'être. Ils sont américains. « Scalable » au prix de "fail quickly"... Et bornés à le demeurer. C'est ainsi que l'on finance des Google, Twitter, Facebook ou... Quora. Et une bulle de naître ces jours-ci! Une bulle faite de développeurs sans marketeux, d'algorithmes sociaux sans contenus à valeur ajoutée, une bulle de jeux, de « persocialisation » et d'hyperlocal géo-augmenté, enfin une bulle, plein de buzz-words et autres killer concepts à base d'apps – jamais universelles :)



Cette spécificité est vertueuse!

Une philosophie de la vertu créatrice ? La spécificité du marché européen, caractéristique des entreprises et PME françaises – la recherche absolue de « sustainabilité », d'équilibre – lié à la difficulté à se financer par la dette, bancaire, et à l'étroussure extraordinaire du maillage financier de l'innovation – qui plus est dans le numérique et de manière caricaturale dans les contenus web – cette spécificité n'est pas seulement une faiblesse. Ce modèle est aussi vertueux. Il permet les réglages, les faux départs, la construction par agrégation de talents, l'innovation contrainte, par les moyens, par la quête de la rationalité. On fait pire accompagnement de "start-up".

Mais ce modèle a besoin d'investisseurs qui interviennent une fois le modèle démontré ! Ce n'est pas le cas du modèle français, riche de "business angels" de "round a" (de premier tour de table à des valeurs minimalistes) mais extraordinairement pauvre de fonds et d'acteurs industriels de "round b" c'est à dire montant au capital après démonstration du modèle économique (en année 2 ou 3 en rythme normal) pour soutenir la quête de « scalabilité », de gains de marges à potentiel exponentiel quand il s'agit du numérique. En « round c », pas de soucis, vous pouvez dialoguer avec des investisseurs à plus de 10 miles. Ça tombe bien, car il n'y a pas d'acteur véritablement innovant (et couillu !) de « round c » en France non plus.



Le modèle européen a besoin de ses VC !



La « scalabilité » et le « focus » sont à ce prix

Si vous voulez rendre « scalable » votre activité, encore faut-il en avoir testé les diverses facettes et les opportunités comme les effets de bords de certains arbitrages. Être focus est le temps 1 en économie de type américaine. C'est le temps 2 en économie de type européenne. Préjuger de la valeur de l'un des modèles sur l'autre serait souvent se tromper. Et paradoxalement laisser trop peu de chance à l'erreur constructive (nous tirons plus d'enseignements de nos erreurs que de nos justes intuitions ;)

« Scalability » is a « simplification » process

Il ne paraît pas aberrant de devoir passer par une alchimie économique complexe, expérimentale, qui a besoin d'être « sustainable » afin d'identifier de façon agile ses opportunités de croissance. C'est ce processus de simplification, de reconcentration sur son cœur d'activité, de spécificité et de valeur ajoutée, qui passe par une étape initiale complexe qu'exige le modèle français. Revendiquons-le !

Pour être « focus », d'abord être expérimental!

Tout est dans le titre. Le modèle US qui sait financer l'innovation et la « scalabilité » ne sait pas offrir de chance à des expérimentations qui dépassent les seules entreprises qui les mènent et peuvent bouleverser leur paysage, leur écosystème, positivement. A l'inverse

cette économie casino (?) sait créer des Napsters qui agissent tels de puissants tsunamis. Combien de Napsers pour des milliers d'OWNI ? Combien d'expérimentations qui puissent être ET d'intérêt public ET « sustainable » (être rentable est déjà rare dans notre paysage !) ET « scalable » à terme (le vrai défi pour "l'information augmentée") ?



Pour être « scalable », d'abord comprendre où sont les FBI

La FBI c'est la « Faculté Brute d'Investissement », expression inventée à la soucoupe, mêlant actif comptable et marge d'exploitation réelle, qui mesure l'aptitude, brute, comme son nom l'indique – c'est à dire avant arbitrages stratégiques – à financer de l'innovation de façon endémique. Avant de tenter de décliner et de proposer en B to C une offre, je pense sincèrement que l'élaborer de façon transversale et didactique avec une cible fortement B to B n'est pas le pire des chemins. La preuve s'il en fallait une : nous sommes encore là. Et vous aussi !

Pour être d'intérêt public, d'abord être indépendant ;-)

Je vais finir par mon point #anarnaute, l'édito du mensuel étant le seul lieu de cet exercice cathartique, en re-précisant ce qu'est un éditeur de presse ("celui qui prend soin" d'après la définition du dictionnaire de l'académie française, de 1762) au sens fondamental de cette expression à connotation juridique : un éditeur de presse est une entreprise bicéphale qui associe des talents en deux pôles, l'un est une rédaction qui *dans le meilleur des cas* se pose des questions d'intérêt public, et l'autre une société profitable, qui *dans le meilleurs des cas* tire son indépendance de cette profitabilité. Tout est ici résumé. L'indépendance est garantie par cette « bicéphalité ».

Un projet de média qui serait seulement « scalable » serait « VC compatible », mais est-il alors gage d'indépendance ? Je crois foncièrement le contraire – comprenez : je crois que le contraire est davantage gage d'indépendance. Non pas la pauvreté, mais la recherche de l'équilibre lors de la phase de constitution. Deux mois parfois. Près de 3 ans dans notre cas. Cinq ans en comptant "les années blogs" et 1 an et demi en ne regardant notre histoire que depuis la naissance de la seule soucoupe OWNI.

OWNI's growing

On a appris à SxSW. Appris notamment à répondre à cette question : « *comment t'es scalable ?* ». Une réponse à base de livres électroniques (des ebooks et notamment des ebooks augmentés) et d'apps, de webapps universelles – question de religion – mais d'apps iPad aussi, de Push encore, de "niquer Murdoch" enfin – par pragmatisme il paraît. On a appris qu'il ne fallait pas tenter de cloner OWNI.fr aux Etats-Unis mais qu'il nous fallait tenter de conquérir de nouveaux territoires, avec de nouvelles cartes, et un modèle dédié à ce western.

Simplexifier



Nous allons réaliser outre-atlantique une/la killer app ipad de datajournalism que nul n'a encore délivrée, le seul média conçu pour l'iPad qui embarque des contenus réellement augmentés...



... Et non des photos du chien le plus riche au monde – paix à ton âme, Rupper :)

De SxSW à Marie Christine

Cet article est dédié à Marie-Christine, qui se reconnaîtra, et qui avant les Texans nous avait posé les bonnes questions. Mais le contexte est roi. Cet article est aussi dédié à Xavier, qui a gagné au Texas et passé sa nuit à faire autre chose que de boire. Le modèle français en fut troublé – et le contexte empereur :-)

Cet édito est également dédié à Google, Wired, Actuel, et à Pierre, entre autres !

–

Dans les semaines qui viennent OWNI souhaite boucler sa seconde levée de fonds, son “round b”. Dans les mois qui suivent nous ouvrirons le « round a » de notre première filiale, américaine. Comme à chaque étape de nos joies et de nos batailles, nous vous tiendrons informés de ce que nous apprenons, en marchant. Non sans passion!

–

Retrouvez:

- **l'article contant notre première aventure américaine** (et le prix d'excellence générale en journalisme online, à l'ONA – Washington)

- **Tous les éditos de la Soucoupe**

- **SxSW sur OWNI**

Extrait du document de présentation de la stratégie d'OWNI (France – USA – 2011) / CC 22Mars SAS.



–

Illustrations CC FlickrR par **alykat**, **Visualist Images**, • **ian**

WILNOCK

le 31 mars 2011 - 10:33 • SIGNALER UN ABUS - PERMALINK

Sympatique ce petit Edito.

J'ai bien aime la balise dans la presentation, j'espere que la mention a fait rire le public



VOUS AIMEZ



0

VOUS N'AIMEZ PAS



0

LUI RÉPONDRE

1 ping

Nex Step, New Path ... | Davanac / Me le 30 mars 2012 - 14:48

[...] de rencontres, une plongée en apnée et sous stéroïdes dans l'écosystème du pure player le plus innovant à mes yeux dans l'univers francophone. J'ai appris énormément, reçu et donné [...]