

LES 10 PÉCHÉS CAPITAUX DES ENTREPRENEURS WEB FRANÇAIS

LE 11 NOVEMBRE 2010 ROBERT SCOBLE (TRAD. MARTIN UNTERSINGER)

En 2009, Robert Scoble a rencontré quelques start-ups françaises à l'occasion de la conférence LeWeb. Mais leur façon old school de communiquer l'a beaucoup énervé. Il leur donne quelques conseils.

Robert Scoble est un blogueur et "évangéliste technologique" américain réputé. Ce billet a été publié en décembre 2009 **sur son blog**.

Mardi dernier, j'ai rejoint les **Travelling Geeks** (une bande de journalistes/blogueurs/influenceurs qui visite des startups partout dans le monde, cf. la photo ci-dessous dans une station de métro parisienne) à Paris et nous avons vu un tas de startups. Certaines, comme **Stribe**, étaient très bien. **Mais dans l'ensemble, elles n'étaient pas à la hauteur**. Du coup, j'en ai presque été brutal et malpoli, **ce qui a pris tout le monde de court**. Depuis, je n'ai cessé de me demander ce qui m'avait tant énervé, et c'est le sujet de cet article.



Premièrement, si vous rencontrez des journalistes, des influenceurs et des blogueurs qui ne viennent pas de votre pays, je suppose que c'est parce que vous voulez construire une marque mondiale. Après tout, si vous voulez faire quelque chose de grand seulement en France, pourquoi perdre votre temps avec des journalistes américains ?

De fait, puisque vous nous rencontriez et qu'il nous en a beaucoup coûté de venir jusqu'à vous et que nous avons eu de très grands coûts d'opportunités, je pense que les entrepreneurs devraient être bien mieux préparés. Dans ce cas, vous allez pouvoir apprendre de leurs erreurs.

1 – Vous n'êtes pas sur Twitter

C'est une ÉNORME erreur que beaucoup de PDG français ont commis. Quatre d'entre eux m'ont dit que leurs boîtes n'étaient pas sur Twitter parce qu'il n'avait pas assez de temps pour ça. Ça m'a mis en colère.

Pourquoi ? Parce que dans la pièce, il y avait des gens avec des centaines de milliers de followers (pas seulement moi). Si vous n'êtes pas sur Twitter, je ne peux pas vous suivre, je ne peux pas vous relancer après notre rencontre, je ne peux pas revenir vers vous avec des questions. C'est complètement réhhibitoire. Mais il y a pire. Toute la presse

technologique mondiale est sur Twitter, donc si vous dites que vous n'avez pas de temps à y consacrer, vous dites tout simplement à **500 journalistes spécialisés dans les nouvelles technologiques qui SONT sur Twitter** que vous n'avez pas de temps à leur consacrer. Ensuite, ils vous répondront qu'eux non plus n'ont pas de temps pour vous.

Mais il y a encore pire. J'ai une liste de **500 startups techno**, et une liste séparée de **400 entreprises un peu plus vieilles** (je vais bientôt devoir faire une nouvelle liste, Twitter nous limite à 500 comptes par liste, et je connais déjà un paquet d'autres startups). Ce sont les entreprises que vous devriez surveiller, et pourquoi pas vous y associer. Si vous les observez, vous aurez pas mal d'indices sur la manière dont les autres entreprises travaillent avec les influenceurs, créent du buzz (et vous serez le premier à voir quand les autres boîtes ont une info, ça vous aidera à discuter avec les journalistes).

Heureusement, j'ai trouvé **500 fondateurs de startups** qui considèrent que Twitter est important. D'ailleurs, pourquoi c'est si important ? Et bien cela doit avoir quelque chose à voir avec les **422 capital risqueurs et business angels** qui sont sur Twitter, ou **les centaines de cadres d'entreprises techno** (ce sont vos possibilités de sortie !) qui y sont aussi. Au fait, quand j'ai rembarqué les entrepreneurs assis à côté de moi, un PDG m'a soufflé dans l'oreille "je suis d'accord". Qui était ce PDG ? Kamel Zeroual, PDG de **Stribe** ? Qu'est-ce que c'est que Stribe ? L'entreprise française qui a triomphé à la conférence LeWeb, la plus importante conférence indépendante sur le web. Lui et son entreprise faisaient partie de la minorité **qui était sur Twitter**.

2a – Vous avez des éléments de marketing ridicules et anémiques

Avant tout, si vous voulez vraiment avoir l'air ridicule devant le gotha des journalistes technos, merci d'utiliser Powerpoint. Ça nous a littéralement endormi. C'était incroyable de voir à quel point certains entrepreneurs étaient mauvais dans ce domaine. Si vous avez besoin de partager des informations avec nous, utilisez Google Doc. NE NOUS ENVOYEZ PAS de documents Word ou des Powerpoints. Pourquoi ? Certains d'entre nous n'ont même plus Word sur leur ordinateur, ou ont une boîte à lettre pleine à craquer (je connais des journalistes qui ont réussi à remplir totalement leur compte Gmail, par exemple).

Nous sommes également de plus en plus nombreux à ne plus travailler que depuis nos smartphones, et c'est bien mieux d'avoir de la documentation "dans le nuage". Enfin, les documents doivent comprendre un lien vers votre site, un lien vers votre compte Twitter (vous ÊTES sur Twitter, pas vrai ?), un lien vers vos pages Facebook (vous vous coupez de 500 millions personnes ? Vous êtes complètement taré ?), des copies d'écrans de vos meilleures fonctionnalités, le logo de votre boîte dans plusieurs tailles différentes (pour nous permettre de les copier/coller dans nos articles), et le contact de TOUS vos cadres principaux.

2b – Vous ne mettez pas de vidéo de votre produit sur YouTube

Regardez **la vidéo de Sketch Nation**, le gagnant du **concours Appsfire**. ÇA L'A AIDÉ À GAGNER (j'étais un des jurés, **voici la liste de tous les gagnants**, et voici **la vidéo de l'annonce des prix**). Si je n'avais pas vu cette vidéo, je ne me serais jamais rendu compte à quel point cette application est cool. (Notez que Sketch Nation est à la fois sur Twitter et sur YouTube).

3 Vous ne faites pas de démo

Une entreprise nous a parlé de ses robots, mais n'en a amené aucun pour sa présentation. Se farcir des présentations Powerpoint n'est pas acceptable aujourd'hui. Faites une démonstration. **Regardez ce qu'a fait le PDG de Pearltrees** (une startup française). Oh, et **Pearltrees est sur Twitter**. Ainsi que **son PDG**. Vous vous demandez encore pourquoi Pearltrees est **passé sur CNN aujourd'hui** ?

4a – Vous ne vous souciez pas des champs de bataille industriels

Si vous lisez des sites sur les nouvelles technologiques ou leurs actualités, ou même mieux, si vous suivez **Techneme**, vous verrez qu'un certain nombre de thèmes reviennent souvent. Je les appelle des champs de bataille. Si vous débarquez avec un super produit sur un champ de bataille, vous allez être remarqué. Quelques uns des champs de batailles actuels ? Mobile. Temps réel. Vidéo HD. Nouveaux systèmes de paiement. Etc. Si votre produit ne correspond à aucun champ de bataille, vous feriez mieux de vous en expliquer, et de nous dire pourquoi toute la presse technologique devrait considérer votre entreprise

comme un nouveau champ de bataille.

4b – Vous ne vous souciez pas de vos concurrents, ou mieux, vous n'en avez pas du tout

Ecoutez comment le PDG de Deezer, Jonathan Benassayas a considéré Spotify (son concurrent) sur scène à la conférence LeWeb. Deezer connaît bien la concurrence, et s'est très bien positionné : vous demandez pourquoi il a 18 millions de visiteurs uniques mensuels et n'est pas encore très connu aux États-Unis ? Celui qui dit qu'il n'a pas de concurrence passe automatiquement pour un loser selon moi (voir mon point 4a).

5 – Vous ne savez rien de la dernière app ou actu de la journée

Si je vous demande ce que vous pensez de Foursquare, Red Laser (l'app iPhone n° 1) ou Gowalla (ils viennent de lever 8 millions de dollars) et que vous me répondez "je ne sais pas", vous êtes automatiquement rangé dans la case de ceux qui ne se soucient pas de l'industrie et qui ne recherchent pas de nouvelles idées bonnes à prendre. Je n'arrête pas d'entendre ça de la part d'entrepreneurs français, et ça m'a rendu furieux. Désolé, nous sommes en 2009. Si vous n'êtes pas sur Twitter vous êtes ridicule. Point final. Si vous n'avez pas utilisé Foursquare et que vous n'avez pas d'explication sensée pour expliquer si vous l'aimez ou pas, vous êtes ridicule. Point barre.

6 – Vous n'adaptez pas vos pitches à vos interlocuteurs

Si vous parlez à Mike Arrington, le fondateur de TechCrunch, ou Dana Oshiro, qui écrit pour ReadWriteWeb, ne lisez surtout pas tout ce qu'ils ont mis sur leurs blogs une semaine avant. C'était une des techniques utilisées par les entrepreneurs. Ça ne marche jamais de toute façon !

(Plus sérieusement, **demandez à Brian Solis comment il fait**. Ou Jeremy Toeman, qui a aidé beaucoup d'entreprises à gagner au **CES** et a fait des tonnes de très bonnes RP. Les meilleures entreprises font TOUJOURS un pitch personnalisé).

7 – Vous n'amenez pas de cartes de visite

Pire, vous ne mentionnez pas votre email et votre compte Twitter sur ces cartes. J'imagine que vous pensez que nous n'aurons pas envie d'utiliser vos produits ou de vous poser des questions une fois de retour dans notre chambre d'hôtel, pas vrai ?

Les meilleurs PDGs me donnent également leurs adresses Google Talk et Skype. C'est assez incroyable à quel point j'ai parfois besoin d'infos au beau milieu de la nuit. Même maintenant, il est 9h du soir et si je devais écrire sur votre boîte, j'aurais certainement besoin d'infos supplémentaires. Mike Arrington appelle souvent des dirigeants à minuit pour compléter ses articles (je l'ai vu faire, et ça finit toujours par un meilleur article).

8 – Vous ne visitez pas les États-Unis pour rencontrer des blogueurs et des journalistes.

Comment ai-je rencontré Patrice Lamothe, PDG de Pearltrees ? À San Francisco. Est-ce que ça a payé ? Il est sur CNN aujourd'hui et nous avons eu **une super conversation** sur la scène de LeWeb (visionnée par des milliers de personnes dans le public et des dizaines de milliers de personnes en ligne).

Bref, voilà certaines des erreurs commises par les entrepreneurs français que j'ai pu rencontrer. Bien sûr, ils ne sont pas les seuls à faire ce genre d'erreur, mais c'est leur semaine puisque la grande conférence LeWeb vient de s'achever [*elle aura lieu les 8 et 9 décembre prochain, NdT*].

Bien sûr, peut-être parce le jeu est biaisé pour les entrepreneurs français. Quand le PDG de Deezer **a expliqué sur le scène de LeWeb** qu'il avait déjà plus de 18 millions de visiteurs uniques mensuels, je lui ai demandé "pourquoi je n'ai jamais entendu parler de vous alors ?". Il a répondu "parce que nous sommes français". J'aurais du lui répondre "non, c'est parce que votre **fil twitter** est en français".

Vous pensez à d'autres erreurs que les entrepreneurs font en essayant de construire une marque globale ? Laissez un commentaire ci-dessous !

—

Billet initialement publié **sur le blog de Robert Scoble**.

MAXIM

le 11 novembre 2010 - 13:53 • SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



*un peu donneur de lecons
je comprends que ca énerve*

VOUS AIMEZ



0

VOUS N'AIMEZ PAS



0

LUI RÉPONDRE

JEAN MICHEL PLANCHE

le 11 novembre 2010 - 14:30 • SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



@Maxim

Donneur de leçon ? oui et c'est gentils ... il le fait gratuitement. (et judicieusement, à la différence de certains "conseillers français 2.0, pseudo spécialistes de l'Internet et des réseaux sociaux")

Je ne crois pas que nous soyons au niveau de ne pas ou plus écouter les conseils, voir les remarques ... surtout des américains sur ce thème précis. (qui va de la poudre aux yeux à la communication efficace).

Par contre et heureusement, nous sommes meilleurs qu'eux sur d'autres thèmes. Mais cela ne doit pas nous aveugler. Ce qui tend à prouver que ma théorie est juste. Le sujet n'est pas dans l'opposition stérile (ie: je suis le meilleurs, je n'ai de leçon à prendre de personne, vous n'avez rien compris), mais dans l'association de talents.

Sans cela, on ressemble un peu trop et toujours à ça : http://dai.ly/tellement_vrai

VOUS AIMEZ



0

VOUS N'AIMEZ PAS



0

LUI RÉPONDRE

LUC

le 11 novembre 2010 - 15:16 • SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



*what an arrogant a**h***!*

VOUS AIMEZ



0

VOUS N'AIMEZ PAS



0

LUI RÉPONDRE

ALBERT

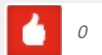
le 11 novembre 2010 - 15:53 • SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



point de vue très américano-centré...

mais d'un autre côté, je dois bien avoir coché 8 des 10 points cités ;-)

VOUS AIMEZ



0

VOUS N'AIMEZ PAS



0

LUI RÉPONDRE

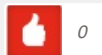
ROMM1

le 11 novembre 2010 - 18:23 • SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



Bon tout ceci me semble bien basique... je me demande bien quelles startups ils ont pu visiter... des noms, des noms! ;)

VOUS AIMEZ



0

VOUS N'AIMEZ PAS



0

LUI RÉPONDRE

TYKERN

le 11 novembre 2010 - 20:55 • SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



Quand la forme prend le pas sur le fond....la situation est grave...

Les penseurs restent les penseurs, ce qui ont des vrais choses à dire resteront toujours

peu nombreux... et ce ne sont pas les grandes qualité du monde virtuel que nous inventons qui changeront cette équation, occuper le terrain avec du rien....soit... en lisant ce billet je pense à l'article sur les experts en réseaux sociaux qui n'existent pas... celui ci m'a amusé... et j'ai l'impression de lire au dessus un de ces énergumènes experts...

perso, ce n'est pas parceque mes voisins ne se brossent pas les dents le matin et petent après le repas que je dois me forcer à faire pareil...

Chaque chose en son temps et seulement si j'en ai envie, si j'en au besoin, si j'ai des choses à dire....

Il faut être sur les réseaux pour communiquer relève de l'incantation libre gratuite et creuse...

navrant... que fait cet article dans la tonne de billet si interessant?

VOUS AIMEZ



0

VOUS N'AIMEZ PAS



0

LUI RÉPONDRE

DESIRADE

le 11 novembre 2010 - 21:27 • SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



Mais pourquoi avoir traduit le papier de Robert le Géant Vert en Français ? L'original est tellement plus drôle. Et ce titre catho coincé là ? Les 10 péchés !!!! Vous voulez le mettre en rogne le Gros ? Et Scoble terminait son billet par une question aussi: Got any other mistakes that entrepreneurs make when trying to build a global brand ? Leave a comment here. Je ne la vois pas.

VOUS AIMEZ



0

VOUS N'AIMEZ PAS



0

LUI RÉPONDRE

MARTIN UNTERSINGER

le 11 novembre 2010 - 21:42 • SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



Desirade > J'avais oublié la dernière phrase, merci de me l'avoir signalé !

VOUS AIMEZ



0

VOUS N'AIMEZ PAS



0

LUI RÉPONDRE

ALEXANDRE SALOMÉ

le 12 novembre 2010 - 0:45 • SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



Mwé, comme tout, faut être critique dans ce qu'on lit. Genre appeler un mec à minuit, dans l'absolu, ça craint..

Mais bon, grosso modo, l'article est intéressant.

Ps : twitter.com/wodkaist (oé, j'ai retenu la leçon)

VOUS AIMEZ



0

VOUS N'AIMEZ PAS



0

LUI RÉPONDRE

PHIL JEUDY

le 12 novembre 2010 - 1:28 • SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



Belle reprise...

Robert est le mec le plus ouvert que je connaisse et personne ne doit se plaindre de sa generosite et de sa pertinence dans l'analyse.

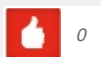
Maintenant il est comme tout le monde, hors de ses bases, il a besoin de reperes.

Il aurait beaucoup de mal en France, le Robert, parce ce pays n'est pa fait comme le sien. Il est tout juste en train de vous donner les cle pour reussir aux US. C'est un cas typique de lecture au 2nd degre.

Arrington est arrogant. Pas Robert. N'hésitez pas a le solliciter lors de son prochain passage a Paris debut Decembre pour LeWeb. Vous serez surpris !

Romm1 c'était des societes membres de Cap Digital. Demande leur.

VOUS AIMEZ



0

VOUS N'AIMEZ PAS



0

LUI RÉPONDRE

KAES

le 15 novembre 2010 - 17:54 • SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



Premier article de ce site avec lequel je suis en parfait accord ! Je RT ;)

VOUS AIMEZ



0

VOUS N'AIMEZ PAS



0

LUI RÉPONDRE

NOM DE DOMAINE

le 15 novembre 2010 - 18:10 • SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



Intéressant, et to the point.

Ovni pourrait aussi acheter ovni.fr dans le genre erreurs à ne pas commettre, bravo la déperdition de trafic ^^

VOUS AIMEZ



0

VOUS N'AIMEZ PAS



0

LUI RÉPONDRE

ALEX

le 15 novembre 2010 - 18:39 • SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



Ha ha ha ! On dirait des dialogues du Grand Détournement adaptés à la sauce web :D Si vous voulez mon avis, ce gars confonds la coquetterie et la classe.

VOUS AIMEZ



0

VOUS N'AIMEZ PAS



0

LUI RÉPONDRE

STEPHANE

le 16 novembre 2010 - 1:39 • SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



@tykern parce que tu penses qu'en France le fond prend le pas sur la forme?

- essaye de te pointer a une réunion sans costard cravate
- essaye de faire lire une spec écrite autrement que sur word et avec moins de 80% de blabla et surtout moins de 250 pages
- essaye d'envoyer un CV sans la stupide lettre de motivation
- essaye de séduire, faire rêver, motiver, exciter sans y mettre la forme...

La forme supporte le fond, la forme renforce le fond, la forme donne des idées, la forme, c'est l'interface par laquelle le fond peut s'exprimer. Tu as toujours besoins de formalismes, de formats, de forme car eux seuls permettent l'échange. C'est par l'échange qu'il y a création de valeur.

Maintenant, c'est vrai que tu peux faire passer une grosse connerie si tu y mets la forme. Mais c'est justement par la prise de conscience de la réelle puissance de la forme que tu peux te préserver de la connerie.

Comme dit Philippe, Robert est un des gars les plus ouverts et sympathiques de la vallée. C'est juste un passionné qui ne comprend pas toujours quand des talents soient gâchés par un snobisme anti-forme, ou anti-quoi que ce soit.

En France on a tendance a imposer une forme qui ralenti la pensée, l'échange et la créativité. En même temps on a pas vraiment le droit de se planter donc c'est plutôt pratique. Là-bas, c'est juste l'inverse: plus rapide, droit a l'erreur, etc... Par contre t'as intérêt à savoir tirer les leçons de tes échecs. C'est juste une culture différente qui convient à certains et pas à d'autres :)

VOUS AIMEZ



0

VOUS N'AIMEZ PAS



0

LUI RÉPONDRE

TYKERN

le 16 novembre 2010 - 2:00 • SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



@ Stephane

Le virtuel a cela d'intéressant qu'il s'émancipe des règles, des obligations, des devoirs, toutes choses qui ont envahi nos vies et nos boulots... si désormais il doit aussi se plier à ses règles, genre il faut avoir ceci, il faut être sur cela, il faut faire comme ceci etc.... il perd tout d'un coup l'intérêt d'un formidable espace de liberté... l'esprit communautaire soit...la société des delta, gamma et epsilon...non..

ce qui différencie les deux? le fond et le contenu... après je comprend très bien qu'on

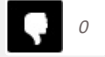
puisse se laisser griser par tout ça...

VOUS AIMEZ



0

VOUS N'AIMEZ PAS



0

LUI RÉPONDRE

SCHMURTZ

le 26 novembre 2010 - 1:54 • SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



Wouha ! ça c'est de l'article bien naze ! Pourquoi relayer les propos d'une fashion victim du 2.0 ? "Quoi!? T'es sur youtube et tu as powerpoint ? T'es trop pas hype comme mec". Je crois qu'il n'a pas vraiment compris quelle était la force de ces produits : si elle n'est pas dans le produit lui même c'est dans la communauté colossale qui l'utilise, quand on envoit un mail à quelqu'un, on ne se demande pas si un autre protocole de communication serait plus "cool", on utilise le mail comme tout le monde car on sait que la personne à qui on s'adresse saura s'en servir... Bref arrête de surfer Robert, fréquente des gens "normaux", tu comprendras pourquoi on fait un powerpoint.

VOUS AIMEZ



0

VOUS N'AIMEZ PAS



0

LUI RÉPONDRE