



Opinions Libres

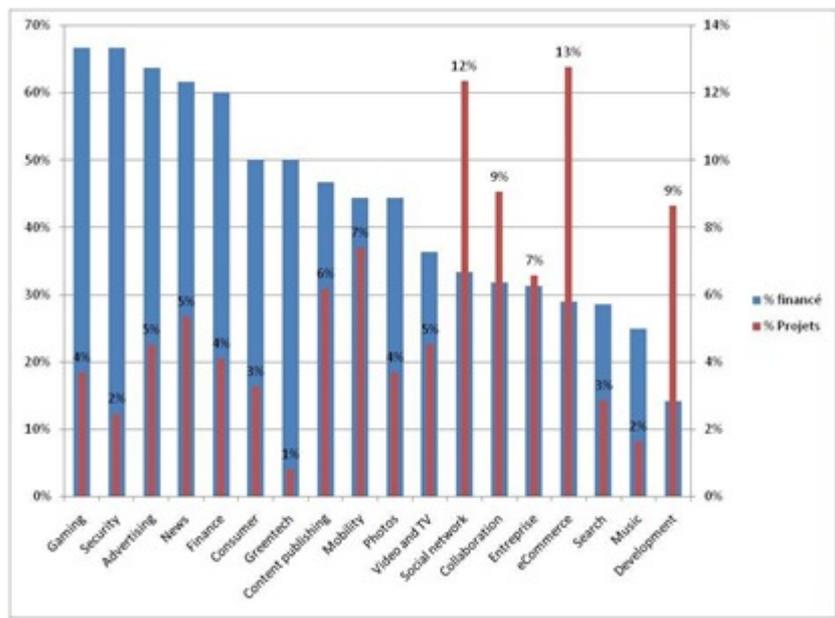
le blog d'Olivier Ezratty

Grandeur et décadence des foires aux startups – 3

Je ne vais pas vous laisser en plan après avoir évoqué les conditions de l'organisation des "foires aux startups" **aux USA et en France** sans analyser de près les projets présentés à TechCrunch 50 et DemoFall. Plutôt que de les prendre un par un comme l'ont fait de nombreux bloggeurs couvrant ces deux événements, j'ai préféré les trier par catégorie et voir ce qui pouvait s'y passer avec une vue d'ensemble, que je vais partager avec vous.

Commençons d'abord par quelques observations générales :

- Nous sommes en pleine **queue de comète du web 2.0** et du social networking, avec une saturation d'offres qui n'ont que très peu de chances de percer et encore moins de se monétiser convenablement. Ce bon parfum de "fin de bulle" recèle nombre de projets "me-too" dont les modèles économiques sont souvent bancaux car les services ne sont pas assez ciblés et ne peuvent pas facilement générer de masse critique d'audience, et souvent, pour lesquels la publicité serait une distraction faisant fuir les utilisateurs. Ce qui rappelle au passage qu'il y a une même proportion de projets "foireux" aux USA qu'en France. Mais qu'ils sont mieux financés là bas et que l'échec n'empêche pas de récidiver. On prend cela avec un peu d'humour comme le fait le **plan de Drama 2.0** pour sauver les startups du Web 2.0 ! La "queue de bulle" se détecte notamment lorsqu'il y a encore une plus grande proportion de projets lancés que d'investisseurs prêts à les suivre comme on peut le voir dans le graphe ci-dessous qui compare le taux de financement des projets présentés à TC/DemoFall par catégorie et le poids respectif de ces catégories en nombre de sociétés. On y voit que le taux de financement des projets des deux événements n'est pas du tout corrélé à leur nombre. On obtient le même décalage en supprimant les startups "strapontin" du DemoPit de TechCrunch 50. Mais par contre, on ne conservant que les projets de TC50, il y a une corrélation nette entre ratio de financement des projets par catégorie et nombre de projets par catégories. Ce qui tend à montrer que les projets de TC50 ont été choisis par des investisseurs ou des individus en ayant l'état d'esprit du moment.



- Les **projets les mieux financés** présentés aux deux événements sont dans les jeux, la sécurité, la publicité, la gestion de contenus (assez orientée entreprises) et la finance. On sent à la fois une nouvelle bulle (les jeux) et une attirance pour les modèles de business monétisables. L'adaptation au monde de l'entreprise des principes du web 2.0 se poursuit (catégorie "collaboratif") mais la créativité des entrepreneurs ne semble pas suivie par un engouement des investisseurs.
- Il y toujours pas mal de créations de startups du genre "**j'ai une idée, un besoin**" et hop, une boîte est créée. Le besoin est souvent trop autocentré, pas assez approfondi et la concurrence n'est pas assez bien étudiée. Résultat, beaucoup de startups proposent des améliorations marginales vis à vis de concurrents bien établis, ce qui est largement insuffisant pour changer la donne. Et comme il est difficile de créer des innovations de rupture dans les réseaux sociaux et dans les marchés établis et que par ailleurs, ils sont durs à monétiser, cela sent le roussi ! Vouloir faire mieux qu'une "platform company" établie type Facebook avec juste quelques fonctionnalités différenciatrices, est assez casse cou. On peut de manière plus prudente choisir de bâtir son service dans l'écosystème de ces plates-formes, mais il est vrai que la monétisation ne sera pas évidente. Elle ne l'est pas dans les deux cas d'ailleurs !
- Quelques startups commettent toujours des **erreurs de communication** classiques : des boîtes anonymes qui n'affichent pas le nom de leurs fondateurs sur leur site et pas même de pays d'origine, ce qui n'inspire pas confiance. Evitez cette pratique, même si vous avez peur de dire que vous êtes français. Il y a aussi ces startups dont la présentation de l'activité en quelques lignes est parfaitement incompréhensible (exemple: **Mulodo**).

Après, la question est de savoir ce que deviennent ces startups une à deux années plus tard ! Nous avons un grand manque de recul sur ce qui fonctionne ou pas, particulièrement dans le bien encombré web 2.0. Je ferai un de ces jours un test avec Demo 2006 ou LeWeb.

Comme ma compilation est assez lourde, je vais la découper en plusieurs posts :

- Nous allons commencer par ce qui concerne les **contenus** : news, photo, vidéo, musique, publication de contenus, et les moteurs de recherche.
- Puis passer aux **réseaux sociaux**, intégrant les jeux et la mobilité.

-
- Au **web marchand** : le commerce électronique, la finance, les moyens de paiement et la publicité.
 - Et aux solutions d'**entreprises**, avec notamment le travail collaboratif, la sécurité et le développement logiciel.

C'est parti...

Cet article a été publié le 6 octobre 2008 et édité en PDF le 23 mars 2024.
(cc) Olivier Ezratty – “Opinions Libres” – <https://www.oezratty.net>