

The Family face à la fronde de petits actionnaires

L'iconique incubateur et investisseur parisien The Family est dans la tourmente. Et pas seulement à cause de la crise économique qui assèche ses activités. En coulisses, des actionnaires peu regardants jusqu'alors commencent à se demander où est passé leur argent.

Bureaux fermés, salariés licenciés, The Family a pris des décisions radicales en 2020. En cause : le Covid-19 et les confinements successifs. « *Toutes nos sources de revenus (les événements, les formations, les opérations financières...) ont disparu du jour au lendemain* » , confiait à Maddyness Alice Zagury, la cofondatrice de The Family, il y a six mois. Finis les locaux de la rue du Petit Musc à Paris, toutes les formations sont réalisées à distance. The Family souffre donc comme toutes les sociétés de services qui reçoivent du public. La petite entreprise doit se réinventer et trouver des relais de croissance pour continuer d'exister et demeurer une vitrine de la French Tech et l'un de ses plus fidèles soutiens financiers et médiatiques.

Mais depuis quelques semaines, des langues commencent à se délier chez quelques-un·e·s des actionnaires minoritaires de l'incubateur porté par un trio de fondateurs connu pour ses « punchlines » et ses conseils distillés aux néo-entrepreneurs, à travers des vidéos Youtube et des tribunes finement rédigées.

Point de chute des happy few du microcosme parisien, The Family est remis en cause par certains de ses premiers soutiens — ses « godfathers » dans le jargon de l'entreprise – qui se demandent, aujourd'hui, que sont devenus leurs euros. Sur un blog « d'information et de défense des actionnaires minoritaires », certains d'entre eux questionnent la gestion de l'entreprise, reprochent un manque de transparence sur les actifs détenus et dénoncent un organigramme complexe. *“Je m'en veux. On a nourri le monstre. Je le voyais comme un club d'entrepreneurs qui allait faire bouger les choses”*, raconte à Maddyness l'un de ces 254 petits actionnaires.

Parmi eux, des noms très connus de la tech, des family offices, des enfants de grandes familles françaises et des fonds d'investissement, selon un document officiel daté du 23 décembre 2018 de la société mère basée à Londres, The Family Holdings Ltd.

« Nous savons qu'une poignée de petits actionnaires mécontents de ne pas avoir pu encore tirer leurs billes de The Family remuent ciel et terre ces temps-ci pour ruiner notre réputation. Nous connaissons la teneur de leurs accusations et nous savons qu'ils préfèrent passer par la presse pour mettre la pression plutôt que de nous soumettre leurs questions directement”, nous a répondu Nicolas Colin, qui a créé The Family aux côtés d'Oussama Ammar et d'Alice Zagury, un trio rejoint depuis aux commandes par Balthazar de Lavergne et Mathias Pastor. *« Cela ne nous fait pas tomber des nues : certains actionnaires sont grincheux, d'autres hargneux... »*.

Dans cette histoire de conflits entre actionnaires, tout ce qui se dit est à mots couverts. Le sujet est sensible : plus que de l'argent perdu, c'est une question de réputation et d'image. *« Je n'ai pas peur d'eux mais je n'ai pas le choix : il faut protéger les entreprises. Forcément, une fois connues, leurs pratiques et nos inquiétudes risquent d'effrayer les boîtes dans lesquelles ils ont investi et de rejaillir sur elles »*, assure un actionnaire pour justifier le secret sur son identité.

Les startups françaises ont levé plus de 4 milliards d'euros en 2020. Elles n'ont aucun problème à se financer. Elles ne vivent pas aux crochets de The Family. Loin de là. Si d'aventure cette dernière ne devait pas respecter ses engagements, c'est-à-dire celui de notamment rétribuer les actionnaires à hauteur de leurs investissements, ce ne serait pas une déflagration dans l'écosystème. Les startups concernées s'en remettraient. En revanche, au fil des ans, The Family a pris une place de choix. C'est devenu un symbole défendu par de nombreux acteurs, celui du soutien, revendiqué, aux entreprises innovantes sans dépendre de Bpifrance ou des habituels fonds d'investissement. Assurément, ce ne serait pas une bonne publicité pour un écosystème qui vit des annonces « positives » et a du mal à se regarder dans le miroir.

"Au début, c'était extraordinaire"

La majorité des personnes que nous avons contactées — une dizaine d'actionnaires, investisseurs, experts du secteur, et entrepreneurs de la tech qui connaissent bien The Family — n'ont pas désiré répondre à nos sollicitations ou l'ont fait mais sous couvert d'anonymat uniquement. « *On a en face de nous des personnes qui ont bonne presse, accompagnées jusque-là par des gens sérieux. Beaucoup d'actionnaires n'ont sans doute aucune idée de ce qui se passe* », estime un petit porteur.

The Family est une marque, au sens propre et figuré. Déposée à l'Inpi (Institut national de la propriété industrielle), ce nom est l'épicentre d'un petit monde qui compte dans la tech française. Celui du capitalisme numérique, d'initiés, où on emploie les anglicismes, où l'on chasse les licornes, où la réussite se mesure en sommes levées et en retour sur investissement. On y retrouve en son sein, ou dans l'entourage proche, des cadres de grands groupes français, des figures de l'entrepreneuriat, mais aussi des nouvelles stars de la tech ou des startuppeurs qui aspirent à le devenir. Signe de l'influence de l'incubateur, Emmanuel Macron, qui popularisera ensuite l'expression « startup nation », se rendit dans les locaux de The Family pour s'adresser aux jeunes entrepreneurs en juillet 2015.

L'entreprise a vite détonné dans ce milieu feutré de la finance privée. La pouponnière à startups va bientôt fêter ses huit ans. Créée le 30 janvier 2013, The Family préfère désormais se définir comme une société privée d'investissement qui accompagne les startups via des formations et des outils (conseil en innovation, design, financement, contenu, etc), à travers plusieurs filiales. The Family prend des parts au capital des jeunes pousses, au tout début de l'aventure, entre 1 à 5%. Soit quelques milliers d'euros maximum. « *Au départ, ce qui est présenté est assez classique. La holding The Family prend des petites participations dans plein d'entreprises. C'est ce que fait Y Combinator (incubateur californien qui a participé à l'émergence d'Airbnb, Reddit ou Dropbox, NDLR). Il n'y a rien de neuf* », explique un investisseur reconnu.

« *The Family a été structurant pour l'écosystème tech français en incarnant l'activité startups au moment où elle devenait significative. Ils ont popularisé le discours de Y Combinator (YC), sur la façon de créer et de faire perdurer une startup. The Family a aussi contribué à former des cadres de grandes entreprises quand il était question de transformation numérique en France* », explique un entrepreneur expérimenté de la tech, familier de l'écosystème des incubateurs. « *Je les aime bien mais ils n'ont rien inventé ni théorisé. Ils ont traduit un discours en notions de marketing. Je prends un billet pour Los Angeles pour écouter les fondateurs de YC. Pas pour The Family* », juge-t-il de préciser. « *Au début, c'était extraordinaire. Ils ont donné des fortes ambitions à*

tout l'écosystème. En retour, ils ont suscité beaucoup de jalousie alors qu'ils avaient pris une place méritée et légitime. Ils ont réussi le décollage mais ils ont raté la mise en orbite. C'est du gâchis" , résume un fidèle de la première heure déçu du chemin pris par l'entreprise.

Teddy Pellerin, fondateur de la plateforme de VTC Heetch, soutenue par The Family, se montre, de son côté, dithyrambique : « *The Family a beaucoup apporté à de nombreuses entreprises de leur portefeuille et ils ont éduqué l'écosystème et l'entrepreneuriat, ils ont rendu la création de startup glamour* » , énonce en souriant l'entrepreneur, l'une des rares personnes qui a accepté de parler publiquement.

À l'origine de ce projet français, se trouve un trio : Alice Zagury (36 ans), Oussama Ammar (34 ans) et Nicolas Colin (44 ans). Alice Zagury, « *d'une famille de l'establishment parisien* » , nous précise un actionnaire, est l'archétype d'un profil de la tech française : prépa, concours aux grandes écoles et master à l'EM Lyon avant de lancer « *Le Camping* », incubateur de startups, en 2011. Avec l'idée de créer une nouvelle structure et de dépasser le cadre de Silicon Sentier avec lequel elle travaillait, l'entrepreneuse part à la recherche de mentors qui voudraient bien accompagner avec elle de nouvelles startups. Elle rencontre alors Oussama Ammar, entrepreneur et business angel, qui a déjà dirigé deux startups à cette époque, BeSport et Hypios. En 2018, Oussama Ammar sera condamné par le tribunal correctionnel de Nanterre à 4 mois de prison avec sursis pour abus de confiance, faux et usage de faux, dans un procès contre la startup BeSport, une décision qui n'a pas été assortie d'une interdiction de gestion d'entreprise.

« *Nous sommes tombés amoureux professionnellement* » , racontait-t-elle à [l'Usine nouvelle](#). De cette union professionnelle naît The Family. À ce duo se joint Nicolas Colin. Énarque, ancien inspecteur des finances, auteur du rapport Colin & Collin sur la fiscalité numérique remis au gouvernement en 2013, il est aussi présenté comme un « *penseur de la transition numérique* » . Henri Verdier, directeur de la mission Etalab au gouvernement, qui a coécrit « *L'Âge de la multitude* » avec Nicolas Colin, décrivait ainsi l'actuel administrateur indépendant de Radio France, dans un portrait que [Libération](#) lui avait consacré : « *Il a une mécanique intellectuelle incroyable, et une vraie maîtrise transversale de plusieurs secteurs : droit, économie, numérique... Il est ingénieur et énarque, ça se voit* » .

Teddy Pellerin complète ces propos flatteurs sur ces entrepreneurs: « *Je me suis dit que les autres incubateurs avaient l'air très bon, mais qu'Oussama allait être très 'game changing' pour la boîte. Tout le monde nous posait des questions sur les réglementations, Oussama pas du tout, il m'a dit : le vrai problème c'est la concurrence, pas la réglementation. J'avais quelqu'un en face de moi qui avait un avis tranché permettant d'avancer.* »

Des pertes importantes

Les fondateurs de The Family sont connus pour leurs formules chocs. Extrait : « *On a cassé le petit game du VC français (fonds de capital risque, NDLR). On a leur fait sentir qu'ils étaient mignons avec leurs petites boîtes et petites ambitions mais qu'il n'y avait pas de raison qu'on ne crée pas des unicornes (licornes, NDLR) en France ; on en a 3 et je pense qu'on en aura 15 dans 7 ans. Il n'y a pas besoin de vivre aux Etats-Unis pour avoir des ambitions* » , appuyait en 2019 Oussama Ammar dans l'une de ses nombreuses interventions sur YouTube, alors que la maison-mère de The Family se trouvait à Londres depuis cinq ans pour gérer des activités qui se déroulaient essentiellement en France.

Au début de cette année 2021, plus d'un an après cette déclaration, certains VCs de la place parisienne commenceraient à douter de l'opportunité de faire affaire avec The Family. « *Aujourd'hui, quand on reçoit un dossier d'investissement avec le logo The Family dessus, on hésite fortement. Il faut vraiment que la boîte soit très très belle pour y aller* » , assure ainsi un investisseur parisien. « *Je n'en vois plus passer* » , confie un autre. « *À un moment, une entreprise doit mûrir. La responsabilité d'un entrepreneur est de la stabiliser. Ce n'est pas une crise de croissance que vit The Family mais de maturité* » , analyse un fin connaisseur de la French Tech.

Alors pourquoi des actionnaires se rebiffent-ils maintenant si le modèle, qui a réussi a levé 22 millions d'euros depuis sa création, aide des entrepreneurs et trouve des investisseurs ? Tout d'abord, il y a la crise de 2020. L'entreprise a déjà procédé à des économies. Mais ce n'est pas fini. Le 17 décembre, lors d'une conférence en vidéo sur Zoom, les fondateurs ont présenté le plan aux actionnaires qui doit leur permettre de rebondir et notamment trouver plusieurs millions d'euros en 2021 pour couvrir les charges : rémunération, restructuration, licenciements...

Ces projets ont pour partie comme objectif de redresser la barre après avoir cumulé 20 millions d'euros de pertes cumulées sur cinq exercices, entre 2014 et 2018, selon les comptes déposés en France et au Royaume-Uni. « *The Family, c'est aujourd'hui une fuite en avant. Les créanciers ne prêtent plus. On arrive à la fin. Ils coupent dans les charges fixes, c'est pour ça qu'ils disent que tout est possible en ligne. En fait, ils attendent les ventes de startups pour se refaire. Il n'y a plus de projet d'ouvertures de bureaux. The Family, c'est devenu une chaîne YouTube* » , assène un bon connaisseur du dossier qui ne porte pas le trio fondateur dans son cœur.

Interrogé à ce sujet, Nicolas Colin justifie les lourdes pertes enregistrées comme un préalable aux activités : « *La nature de l'activité de The Family est de prendre des participations en se faisant connaître des entreprises, ce qui implique une présence, beaucoup de marketing, de production de contenus et*

d'organisation d'événements... À cela s'ajoutent des ressources à déployer pour aider les entreprises à grandir et celles utilisées quand nous nous associons avec d'autres entrepreneurs ».

L'appât du gain

L'autre raison qui explique la démarche des actionnaires frondeurs est tout simplement mercantile : le retour sur investissement. En période de crise économique, le moment est propice pour épilucher ses comptes et s'intéresser à cet argent placé depuis quelques années. Au téléphone, l'un d'entre eux nous confie que le modèle d'organisation est « *opaque* » et « *nébuleux* » et qu'il n'est jamais parvenu à retracer les flux financiers ni l'organisation de l'entreprise.

À la faveur de documents publics en France et au Royaume-Uni, Maddyness a trouvé au moins 20 sociétés rattachées de près ou d'un peu plus loin à The Family, en France mais aussi au Royaume-Uni, et à Hong Kong. Il y a la holding de tête, des filiales mais aussi des petites sociétés créées spécialement pour investir dans une startup à l'occasion d'une levée de fonds auprès d'investisseurs institutionnels ou de fonds d'investissements plus gros : les SPV (Special Purpose Vehicle). Dans le jargon, on appelle ça « *des véhicules financiers dédiés* » qui permettent aux investisseurs d'injecter de l'argent sans avoir besoin d'investir dans la société mère. Dans ce cas, The Family est une sorte d'apporteur d'affaires qui se rémunère en cas de plus value, à hauteur de 20% de celle-ci suivant les cibles et les investisseurs réunis, selon nos informations. Avec ces mécanismes, au total, on peut estimer que 300 personnes ont des liens financiers directs ou indirects avec l'entreprise.

Par ces montages financiers, The Family serait présent au capital de 150 startups, principalement françaises. Selon les informations que nous avons pu glaner, Heetch, Payfit, Agricoool, Luko, Qonto, Side, Algolia, Epicery et Nestor en font partie. Mais pas que. Nicolas Colin nous apprend que The Family investit aussi « *en late stage* (lors de levées de fonds plus importantes, NDLR) *aux Etats-Unis et en Inde via des véhicules d'investissement. Les plus grosses valorisations se font à l'étranger, aux Etats-Unis notamment* ». Ce dernier s'est refusé à nous donner des exemples mais il s'agit notamment d'Algolia, fondée par des français, créée aux Etats-Unis. Nous avons aussi trouvé la présence de The Family dans Whip Media Group – qui travaille avec Disney, Hulu, BBC, HBO, Altice, Warner Media – Allurion Technologies, basée à Boston, et la plateforme Clarisights à Bangalore.

La valeur du portefeuille s'élèverait à 30 millions d'euros, sans qu'on ne puisse vérifier cette estimation. Nicolas Colin a refusé de commenter ce montant. Dans une vidéo de 2019, Oussama Ammar revendiquait trois licornes au

portefeuille – ces entreprises qui valent 1 milliard d’euros — sans les citer. *« Ils ont fait quelques bons investissements comme CaptainTrain, Algolia ou PayFit »* , reconnaît un observateur du marché.

Captain Train justement. La cession de cette entreprise valorisée alors 200 millions d’euros interpelle quelques-uns des actionnaires que nous avons pu joindre. En 2014, The Family avait investi avec le SPV The Family for Momentum Machine aux côtés d’autres fonds comme Index Ventures, Alven Capital, CM-CIC capital privé et Kima Ventures de Xavier Niel. Cinq ans après la vente à Trainline, The Family vient de trouver un accord avec les personnes qui lui avaient permis d’injecter environ 340 000 euros dans l’entreprise et de prendre une petite part du capital. *« Le dossier est réglé à l’heure qu’il est, et nous sommes très contents de la façon dont ça s’est dénoué »* , affirme l’énarque. Quand on insiste pour savoir si l’argent a été versé aux actionnaires, il rétorque, après une courte pause, que *« ce n’est pas votre affaire »* . Selon un site spécialisé, six entreprises liées financièrement à The Family auraient été vendues : Save, L.International, Docker, Captain Train, Clustree et récemment Reezocar rachetée par Société Générale.

Un modèle très classique qui s’est complexifié

En citant Captain Train, les petits actionnaires de The Family se demandent s’ils vont un jour récupérer leur mise de départ ou gagner de l’argent avec les investissements réalisés par The Family. *« On ne sait rien sur les parts détenues ou éventuellement revendues. C’est un sacré bordel »* , s’emporte un actionnaire, entrepreneur français reconnu. Car il ne faut pas se tromper : derrière leur volonté affichée de faire rayonner la France et de *« construire un écosystème sain »* , les business angels de la tech ne sont pas des philanthropes. *« Quand on met 1 euro dans une startup, on aimerait savoir quel est l’horizon de retour sur investissement, à quel prix on sort, à quelle date. etc »* , assume l’un d’entre eux. Comprenez entre les lignes : quand il s’agira de revendre les bijoux de famille, certains actionnaires fondateurs redoutent de ne pas palper l’argent promis.

Depuis deux ans, ils ont semble-t-il aussi pris conscience que le poids qu’ils représentaient au capital de The Family avait fortement baissé et donc que la plus-value potentielle s’était considérablement réduite. Explications. En 2014, The Family crée une société-mère à Londres. En 2016, se déroule la conversion de bons de souscription (BSA Air) des investisseurs ayant apporté des fonds de 2014 à 2016. En revanche, les personnes qui étaient déjà actionnaires au moment de l’opération ont acquis des parts dans la société de tête dès sa création. Mais à la faveur de son arrivée en 2018 pour 10 millions d’euros, le fonds suisse LGT Partners – appartenant au groupe bancaire privé LGT, qui gère notamment les actifs de la famille princière du Liechtenstein – remporte la

mise : 15 % du capital de The Family Holdings, aux côtés des fondateurs (31 %) et des autres investisseurs (54 %), précise de façon très détaillée [La Lettre A](#), et une clause de liquidation préférentielle égale à deux fois sa mise initiale. LGT Partners, qui revendique 60 milliards de dollars sous gestion, détiendrait aussi 25 % de la filiale The Family Fellowship, dans laquelle se trouvent les participations dans les startups — le trésor potentiel de The Family. Les frondeurs se sentent lésés : ces participations étaient précédemment logées dans The Family Holdings, société avec laquelle les petits actionnaires avaient encore un lien direct. The Family Holdings détenant 37,5 % de The Family Fellowship, ils ont été considérablement dilués.

« Ils n'ont fait de mal à personne finalement. Ils ont possiblement perdu notre argent », analyse avec recul un cadre d'un grand groupe tout en reconnaissant l'intérêt pécuniaire derrière sa démarche. *« Sauf qu'aujourd'hui, vu les participations, ça peut commencer à compter. Si je dois prendre un avocat pour récupérer ma mise ou les plus-values, il faut voir si le jeu en vaut la chandelle. On aimerait bien faire les comptes, tout simplement. »*

« Nous avons effectivement un organigramme de groupe : une maison mère, des filiales et des véhicules. Mais notre groupe communique en continu vis-à-vis des actionnaires sur le détail de ses entités et le périmètre de la structure dans son ensemble », soutient Nicolas Colin, qui admet ne pas dévoiler le détail des lignes de participations pour éviter *« les fuites potentielles des actionnaires »*. Il ajoute à ce sujet : *« Il existe des règles sur les informations soumises aux actionnaires à titre obligatoire (comme les comptes annuels) et des règles sur les informations auxquelles ils ne peuvent pas avoir accès quand ils ne sont qu'actionnaires. Ce droit, qui s'attache aux différentes catégories de statuts, s'applique à toutes les sociétés »*.

La désinvolture d'investisseurs chevronnés

Les soutiens financiers de The Family interrogés ne comprennent pas l'intérêt de cette organisation, le déménagement à Londres, ni les prêts pour plus de 450 000 euros consentis par The Family Holdings à quatre sociétés à Hong Kong, détenues par Oussama Ammar, Nicolas Colin et Balthazar de Lauvergne, comme on peut le voir dans les documents financiers britanniques de la société pour l'exercice 2017. *« The Family mène des actions d'investissement sur trois continents. Il est important d'avoir des structures dans ces endroits, où on parle anglais, avec un écosystème très fort »*, répond Nicolas Colin pour expliquer l'immatriculation de sociétés personnelles à Hong-Kong.

Sur les prêts opérés par The Family Holdings à ces sociétés hongkongaises, voici les précisions techniques qu'il apporte : *« Ça s'appelle l'unpaid share capital : quand les dirigeants ou salariés souscrivent des actions mais que le*

paiement est différé en tout ou partie pour pouvoir s'imputer sur des paiements futurs (dividendes, produits de cession ou rémunérations). Ce dispositif de droit anglais des sociétés permet d'attribuer des actions aux personnes exerçant des fonctions au sein de l'entreprise mais de faire en sorte que ces actions, au lieu d'être gratuites ou quasi-gratuites, soient in fine payées au prix en vigueur à la date d'attribution - ce qui aligne mieux les intérêts des uns et des autres" . Une décision prise « conformément à nos statuts » , assure Nicolas Colin.

Les petits actionnaires demandent des comptes auxquels on ne leur laissera pas forcément accès, croit-on comprendre. *« Ils ont été malins car ils ont sollicité beaucoup de monde et des personnes pour lesquelles le montant investi dans ces participations était marginal... »*, de quelques centaines à plusieurs dizaines de milliers d'euros. Mais pourquoi n'ont-ils pas agi plus tôt ? *« Quand on fait des investissements, c'est normal d'accepter qu'une entreprise ne soit pas encore complètement structurée au tout départ : ça coûte trop cher, ça prend trop de temps. Elle se concentre sur ce qu'elle fait. C'est comme ça que ça marche. Parfois, on prend la décision d'investir sur un rendez-vous avec deux issues possibles : soit l'entreprise va dans le mur, soit elle fonctionne. Mais à un moment elle se structure. Là ça n'a pas été le cas. »*

En interrogeant tous les acteurs de ce dossier, on est frappé par la désinvolture avec laquelle ces entrepreneurs expérimentés ont géré leur argent personnel. *« C'est comme quand quelqu'un boursicotte. Les gens n'ont jamais regardé de près, ils n'avaient pas le temps... »* , avoue un actionnaire. Rassurés semble-t-il par la présence à leurs côtés de fonds reconnus comme IdInvest et Index, ils n'ont pas assuré leurs arrières. Selon nos informations, il n'existe aucun pacte d'actionnaires, ni de clause de liquidité ni de reporting précis et régulier. Ils n'ont aucune garantie sur leurs investissements. C'est comme si ces actionnaires en colère se plaignent aujourd'hui d'avoir signé un chèque en blanc...

En 8 ans d'existence, aucune assemblée générale n'aurait été tenue, selon plusieurs actionnaires sollicités. *« Des assemblées générales -leur équivalent britannique- ont toujours eu lieu »* , leur répond Nicolas Colin. *« Eux, les grands spécialistes de la tech n'ont rien demandé. C'est un mystère... C'est quelque part un petit billet de loto pour eux. Ils croisent les doigts pour que leurs investissements rapportent. Ils ont une stratégie d'investir dans une vingtaine d'entreprises, avec des petits tickets à chaque fois, en espérant que l'un d'eux leur rapporte plusieurs fois leur mise de départ. On peut se demander si c'est une bonne stratégie... »*, juge sévèrement un spécialiste du secteur.

Dans *la startup nation*, les actionnaires achètent du rêve. Avec The Family, ces fins connaisseurs craignent finalement d'avoir été pris à leur propre jeu.

“Il est temps que ça s’arrête”

Depuis 2008, la finance est régulièrement montrée du doigt : traders mal intentionnés, pyramide de Ponzi, évasion fiscale organisée, Panama Papers... On ne compte plus les mauvais faits divers qui émaillent ce monde de spécialistes. Mais le financement privé des startups n’est guère plus reluisant même si les sommes en jeu sont plus modestes. Gonfler artificiellement les montants levés est monnaie courante. En coulisses, les investisseurs le reconnaissent. Quant au classement des licornes, leur valorisation est souvent impossible à vérifier puisque les vrais chiffres ne sont jamais disponibles. C’est comme si les startups évoluaient dans un monde à part avec des règles différentes de celles qui s’appliquent au CAC 40 ou aux entreprises de secteurs plus traditionnels.

Parmi les actionnaires minoritaires que nous avons pu interroger, certains pensent avoir définitivement perdu leur mise. Ils se lancent alors dans un exercice de contrition, en craignant que le modèle ne dérape. *« Ce qui me pose aujourd’hui problème c’est qu’on a mis cet argent pour faire des choses positives. Il devait être aussi vertueux pour l’écosystème. Or, ils font des formations, enseignent des manières de faire, de se comporter en totale contradiction avec ce postulat... Pire, on voit déjà que certains startuppeurs adoptent des attitudes agressives. Ils ont été façonnés. Tous les coups sont permis pour trouver des financements, pour reprendre la thèse d’Oussama Ammar »*, commente un des premiers soutiens.

Les pourfendeurs de The Family n’ont pour l’instant pas engagé de procédure au civil ou au pénal. Ils réfléchissent. *« La meilleure chose qui puisse arriver, c’est qu’ils arrêtent et qu’ils s’excusent. Tout remettre à plat avec une gouvernance de qualité, des auditeurs, une vraie direction financière. Il y a des participations dans des boîtes intéressantes... »*, pense l’un des petits actionnaires.

Des reproches, Nicolas Colin en a aussi à faire. À l’écosystème tech français plus globalement. Attention, les balles fusent : *« On a une liste blanche de fonds avec lesquels on travaille, qui ont des bonnes pratiques. C’est la force de la Silicon Valley, elle a réussi à instaurer des bonnes pratiques. C’est aussi le cas à Londres, mais en France, on en est encore très loin. On a vu des boîtes se détruire à cause de mauvaises pratiques de fonds français. C’est pour échapper à ce problème que nous nous sommes très vite redéployé vers Londres pour éviter aux entreprises d’avoir à traiter avec des environnements toxiques à Paris. »*

Dans une vidéo en 2019, Oussama Ammar était revenu en longueur sur plusieurs articles de presse de juin 2018, relatant sa condamnation par le tribunal correctionnel de Nanterre. Au cours de ces 27 minutes d’entretien, le

volubile startuppeur déroule sa version des faits. Il égratigne journalistes et opposants. Affable, il relate une anecdote qui dévoile une partie de l'état d'esprit de The Family et prend un sens particulier à un moment où l'entreprise vient de se séparer de la moitié des équipes, sans vouloir pour autant indiquer le nombre de personnes concernées. « À l'époque, Balthazar est venu me voir en disant : 'explique à tout le monde que tu es désolé et donne ta version des faits. Tu as fait une erreur, on la paie tous. Très bien. Mais on passe à autre chose. On est dans le même bateau. De toute façon, s'ils n'investissent pas (le fonds suisse LGT Partners, NDLR), qu'est qu'on en a à foutre ? On a un plan B,C, D. Au pire, on fait quoi? On vire tout le monde et on recommence.' Qu'un mec dans ton équipe vienne te voir et te dise ce que tu aurais dit, mais que tu n'es plus capable car concerné, j'ai dit 'mais ouais'".

Comme il y a deux ans, The Family doit à nouveau passer en mode gestion de crise. Mais cette fois les finances sont fragiles, une pandémie mondiale sévit et la défiance vient de l'interne.

Vous avez des informations supplémentaires à nous apporter ? Ecrivez-nous à redactionmaddyness@protonmail.com

Article écrit par THOMAS GIRAUDET ET HÉLOÏSE PONS