

Oyst, les raisons de la galère

Début juin, la startup Oyst a été placée en liquidation judiciaire, signant la fin de l'aventure. Quentin Vigneau, cofondateur, et Thibault Monnoyeur, CEO, ont détaillé à Maddyness les péripéties qui ont précipité la chute de la pépîte de l'e-commerce.

Temps de lecture : minute

27 juin 2019

*"Nous sommes déçus, forcément. La fin de Oyst illustre un immense paradoxe : nous fermons au moment où nous avons les meilleures statistiques de notre histoire." C'est peu dire que l'équipe dirigeante de la pépîte est désabusée. Après neuf mois de galère, racontés dans un post Medium baptisé *Cash is king and reputation is queen. How trust can make or break a startup* (en français, L'argent est roi et la réputation est reine, comment la confiance peut faire ou défaire une startup), Quentin Vigneau, cofondateur et COO, et Thibault Monnoyeur, CEO, ont été contraints de baisser le rideau.*



À lire aussi

Oyst placée en liquidation judiciaire

Et si l'argent est roi, Oyst n'a été que la dernière victime de son (long) règne. En effet, la levée de 2 millions d'euros annoncée à l'automne 2018 ne s'est finalement pas concrétisée, expliquent les deux dirigeants à Maddyness. Et pour cause : l'investisseur historique de l'entreprise et également son cofondateur, Julien Foussard, était alors en plein bad buzz lié à ses précédentes activités. Il n'a finalement pas pu mener l'opération à terme et, face à la défection de l'investisseur principal, les autres actionnaires se sont également retirés.

Restait à combler le vide avant de voir la trésorerie s'épuiser. Quentin Vigneau et Thibault Monnoyeur repartent donc en roadshow dès le début d'année pour espérer, cette fois, boucler le tour de table. Malgré les "risque réputationnels" avancés par plusieurs investisseurs pour expliquer leur refus, ils finissent par obtenir plusieurs accords qui doivent déboucher sur une levée de 1,5 million d'euros. Mais fin mai, c'est la douche froide : les caisses sont vides et le fonds qui devait emmener le tour de table se retire quelques jours à peine avant le paiement des salaires, faisant capoter l'opération.

Un changement radical

Quentin Vigneau et Thibault Monnoyeur égrènent tout ce qu'ils ont dû faire pour remettre sur pied une entreprise, certes en pleine croissance, mais qui allait droit dans le mur en raison d'une croissance mal maîtrisée, estiment-ils : les deux hommes ont pris la décision, en septembre 2018 de cesser provisoirement les activités de Oyst le temps de consolider le produit. De septembre à décembre, deux tiers de employés quittent l'entreprise - tous ont retrouvé un poste, assurent les dirigeants.

"C'était un véritable changement de culture : il nous fallait nous recentrer sur l'essentiel, soulignent-ils. Nous ne pouvons pas tout faire mais, ce que nous faisons, nous devons le faire bien." Depuis le lancement, en janvier, de la nouvelle version de leur solution dédiée à l'achat en un clic, ils assurent n'avoir enregistré aucune défection de client. Un repreneur s'était bien déclaré intéressé, alors que l'entreprise cherchait une solution pour sortir de la crise, mais les négociations n'ont finalement pas abouti. Les clients les plus importants ont même proposé de mettre de l'argent sur la table pour sauver Oyst. Triste fin pour une entreprise qui aura *"testé sa résilience"* jusqu'au bout.

Les deux hommes assurent avoir *"d'autres projets"*, qui devraient voir le jour à la rentrée. En veulent-ils à leur associé, dont la réputation a joué en défaveur de Oyst ? Ils préfèrent louer *"sa force de vision, sa capacité à emmener les gens dans son projet"*. Dans leur post Medium, ils encensent *"un leader magnétique avec une incroyable vision pour simplifier l'e-commerce"*. Les mauvais comptes font aussi les bons amis, dommage pour le produit.

Article écrit par Geraldine Russell