

Fragilisé par la crise, The Family quitte ses emblématiques locaux parisiens et passe 100% en ligne

Les rassemblements de la startup nation rue du Petit-Musc, c'est terminé ! The Family a décidé de fermer ses locaux parisiens, mais aussi londoniens et berlinois, pour basculer vers un modèle 100% dématérialisé.

« *La décision est prise.* » Alice Zagury, la cofondatrice de The Family, ne laisse pas planer le doute : fin du confinement ou fin de la crise, peu importe, The Family ne réinvestira pas ses locaux parisiens, rue du Petit Musc. Lieu emblématique de la *startup nation* et de l'écosystème parisien, le local n'accueillera donc plus les équipes de l'accélérateur ni les événements qu'il y organisait quotidiennement. Et pour cause : toutes ses activités seront désormais dématérialisées. Comme l'avaient annoncé nos collègues de Tech.eu, les locaux de Londres et Berlin seront eux aussi définitivement fermés.

« *Le confinement a complètement changé notre perspective*, raconte la cofondatrice de The Family. Ça a finalement été assez libérateur. *On a réalisé que nous n'avions pas nécessairement de coûts fixes importants.* » Alors que le réseau a toujours été très attaché à ses bureaux, qu'il occupait depuis 2013 et qui accueillait aussi un espace événementiel et un showroom, il réfléchit

désormais à ce qu'il va en advenir. Sur ce point, rien n'a pour l'instant été tranché mais Alice Zagury évoque l'idée de transformer cet incontournable lieu de rendez-vous des startupper en espace de coworking – qui ne serait cependant pas opéré par The Family.

Libérés, délivrés

Une décision majeure, motivée par la nécessité de se réinventer, alors que la crise a frappé The Family de plein fouet. « *Le Covid a été un énorme choc parce que toutes nos sources de revenus (les événements, les formations, les opérations financières...) ont disparu du jour au lendemain, détaille Alice Zagury. On s'est dit qu'il y avait deux façons de réagir : survivre à tout prix et compter sur les dispositifs d'urgence ou basculer The Family en full remote.* » Présenté comme cela, la réponse paraît évidente mais le choix a finalement été plus délicat.

D'un côté, compter sur les aides n'est pas dans l'ADN du réseau. « *Ça ne dure qu'un temps et il faut de toute façon les rembourser* », sourit la cofondatrice de The Family. En plus de quoi, la reprise est difficile à anticiper, alors que certains événements soutenus par le réseau et qui devaient se tenir en décembre ont déjà été annulés. Mais de l'autre, comment imaginer fermer ce lieu totem, partie intégrante de l'histoire de The Family ? « *On adore ce qui s'y est passé et on a toujours pensé que c'était important d'avoir un lieu emblématique* », se rappelle Alice Zagury avec un peu de nostalgie dans la voix. « *Mais c'était aussi une forme d'enfermement, ça nous a poussé à penser que certaines choses n'étaient pas possibles, ça nous a limités.* »

Testé et approuvé

La nouvelle version de The Family sera donc totalement dématérialisée. Les conférences ? En ligne. Les formations ? En ligne aussi. Les points avec les entrepreneurs accompagnés ? En ligne toujours. Après quelques hésitations, les équipes – qui ont été réduites de moitié du fait de la crise – comme les membres du réseau ont été conquis par les premières semaines de test. Une conférence en ligne assurée par Oussama Ammar auprès du public russe a rassemblé près de 2000 participants ; le bootcamp de Goldup, dédié aux entrepreneures et qui devait avoir lieu en présentiel, a formé 93 participantes ; et les startups de The Family n'ont jamais autant créé de synergies que pendant le confinement, comme en témoignent les partenariats noués par Jow et Totem ou Abricot et Nestor.

« *Quand on n'est pas pollué par les attitudes, la gestuelle, les biais que l'on a en discutant avec les gens ; et que l'on n'est pas déconcentré par bruit, on se*

retrouve sur des choses plus essentielles. C'est un des bénéfices du travail à distance : on perd certes la chaleur d'être ensemble mais on gagne en matière de focus sur l'essentiel et la concentration » , s'enthousiasme Alice Zagury. Avant d'ajouter que ce nouveau positionnement présente forcément « *des économies de coûts* » .

Éduquer et investir

Durant le confinement, The Family a appliqué à la lettre le conseil d'Emmanuel Macron et n'a pas hésité à se réinventer. Sans la scène sur laquelle il recevait entrepreneurs et investisseurs, le réseau a dû concevoir de nouveaux contenus pour maintenir son public captif. De nouvelles rencontres thématiques ou émission quotidienne - Radio Good Vibes, assurée par Alice Zagury elle-même - ont été lancées et auront vocation à perdurer après la crise.

Enfin le réseau va se focaliser sur ce qui constitue le coeur de son modèle économique : la prise de parts dans diverses startups. « *C'est un modèle à long terme car on souhaite rester le plus longtemps possible dans les sociétés pour suivre l'entrepreneur.* » Si les deals ont subitement baissé au début du confinement, le rythme s'est très vite accéléré, au point que The Family a bouclé davantage d'opérations ces dernières semaines qu'il ne l'avait jamais fait. Et le réseau espère bien maintenir ce rythme post-confinement. « *C'est notre métier* » , rappelle Alice Zagury. En témoigne la création il y a quelques mois de The Secret Company, le startup studio maison de la marque pour porter ses propres idées et les concrétiser au sein de structures qui ont vocation à devenir des filiales de la maison-mère.

Reste que, pour financer ces activités rémunératrices à long terme, l'entreprise The Family doit tout de même générer du cash. Les prochains mois seront donc décisifs pour estimer si les formations et événements en ligne mais aussi les activités de ses startups filialisées - Lion, Koudetat, Pathfinder ou Kymono - pourront couvrir les frais de la structure. Et lui assurer la pérennité, fût-elle dématérialisée !