



Master 2 / MBA
Droit des Affaires
& Management-Gestion
Paris II Panthéon-Assas

INTERVIEW



ARON ABESSERA



MARS 2021

"À MON SENS, LA QUALITÉ PREMIÈRE D'UN BON ENTREPRENEUR RÉSIDE DANS SON CARACTÈRE OBSESSIONNEL "

Est-ce que tu pourrais te présenter en quelques mots et nous en dire d'avantage sur ton parcours ?

Je m'appelle Aron ABESSERA, je viens d'avoir 25 ans. J'ai fait une prépa HEC et j'ai intégré l'EM Lyon en 2017.

J'ai créé une application dans le tennis qui s'appelle Slice App. En parallèle, je suis actuellement en stage chez UBS dans la gestion de portefeuilles.

Pourrais-tu présenter Slice App, ses objectifs et sa raison d'être ?

Slice est une application de mise en relation de joueurs de tennis qui monétise cette relation en fonction de l'écart de niveau. Le principe de Slice réside dans le fait que le joueur le moins bien classé va gratifier le joueur le mieux classé. Les gratifications vont de 6 à 15 Euros en fonction de l'écart de classement. Slice permet, d'une part, de progresser efficacement lorsque l'on est le joueur le moins bien classé, et d'autre part, de rentabiliser son niveau lorsque l'on est le joueur le mieux classé. En effet, lorsque l'on fait du tennis, on joue parfois pendant plusieurs années, et si l'on a un bon niveau, on ne peut pas tirer pleinement profit de son niveau. Slice App permet tout cela.

Qu'est-ce qui t'as poussé à créer l'application ?

Slice est une idée que j'avais depuis très longtemps, mais lorsque l'on fait ses études en prépa, l'on a pas forcément le temps de se lancer dans la création d'une application. J'ai donc attendu l'EM Lyon pour créer cette application. L'idée m'est venue par un ami qui m'a proposé de l'argent pour jouer contre moi.

Quelles sont pour toi les qualités premières d'un bon entrepreneur ?

À mon sens la qualité première d'un bon entrepreneur réside dans son caractère obsessionnel : lorsque tu as une idée en tête, il ne faut plus la lâcher. Selon moi, c'est vraiment la qualité première d'un bon entrepreneur. Cela peut également avoir un aspect négatif, mais je pense que lorsque tu es entrepreneur, c'est vraiment bien de l'être. Il faut que rien ne puisse te faire dévier de ton idée.

Quels retours as-tu eu sur l'application ? Combien de personnes ont téléchargé l'application ?

Oui aujourd'hui nous sommes à 8000 membres. Ce chiffre a été atteint en deux mois et demi/3 mois. Avec le covid, ce chiffre a forcément stagné. J'ai donc préféré développer l'application en soi, plutôt que d'investir dans la communication. Pour le moment, les retours sont plutôt bons.

Quelle est la trame à suivre pour créer son application ?

Il y a plusieurs démarches.

Si l'on sait coder et que l'on a des compétences en UX UI, c'est-à-dire si l'on maîtrise l'interface design et utilisateur, alors on est un Homme libre.

Dans ce cas là, l'application peut être créée de A à Z.

A contrario, si l'on ne sait pas coder, il y a encore deux solutions.

-Soit il faut s'associer avec un codeur. Dans ce cas là, il y en a un qui code et l'autre qui s'occupe de la partie commerciale.

-Soit l'on engage des freelances. Pour ma part on m'a présenté des freelances, et c'est comme ça que l'application a commencé au niveau du design et du développement. Seulement, cette stratégie a ses limites puisqu'il faut que les personnes avec qui tu travailles aient la même vision que toi de l'application.

Par conséquent, j'ai appris à coder pour faire moi même les petites retouches et limiter les coûts. Pour cela, j'ai fait Le Wagon qui permet d'apprendre à coder pour faire du développement web, et j'ai pris des abonnements internet pour comprendre le langage IOS.

Comment as-tu fait pour la communication ?

Le maître mot, c'est l'argent. Pour que ça soit visible partout, et pour ancrer l'idée dans la tête de la cible, il faut dépenser beaucoup d'argent.

Je suis passé par les publicités Facebook en passant par le digital, mais je vais commencer à aller voir les clubs aussi.

Il faut aller lever des fonds pour aller prendre des parts de marché.

Quel est ton business model ?

Je prends une commission de 15% sur les parties de tennis, et ensuite je suis en train de développer les publicités.

Quels sont les plus grands obstacles auxquels tu as dû faire face dans la réalisation de ton application ?

Tout d'abord, le manque d'argent. C'est l'obstacle numéro 1. Si tu veux faire de la publicité, si tu veux avoir les meilleures performances possibles pour ton application, il faut de l'argent.

Ensuite l'association que l'on sous-estime souvent. Il faut bien choisir son associé et ça peut être un obstacle. Parfois il y a des asymétries à terme sur la motivation, et l'un des associés devient plus impliqué que l'autre. Personnellement j'avais fait l'erreur de me mettre à 50/50 avec mon associé, alors que j'aurais dû être sur du 51/49. Cette erreur a engendré des nouveaux coûts.

Entends-tu intégrer de nouvelles fonctionnalités sur Slice ?

A terme, je compte élargir à tous les sports de raquette. S'agissant de la prochaine version, on pourra jouer gratuitement sur l'application. Il y aura des améliorations et des ajustements qui seront faits : bandeaux publicitaires, propositions gratuites de partie de tennis, le fait de pouvoir rajouter un prix sur son terrain.

Je suis également en train d'essayer de créer un partenariat avec Anybuddy, qui mettra à disposition leurs terrains pour les utilisateurs de Slice. Ce partenariat devrait se faire mais rien n'est encore sûr.