



Jamie Siminoff

La plupart des projets technologiques grand public échouent entre le stade du prototype fonctionnel et celui d'une entreprise capable de se développer à grande échelle. Les pressions s'exercent de toutes parts : les fonds s'épuisent, la distribution stagne, les investisseurs se désistent, et le fondateur doit décider ce qu'il faut continuer à développer et ce qu'il faut abandonner. Les organisations qui souhaitent soutenir, racheter ou s'inspirer des fondateurs à ce stade ont besoin d'un compte rendu honnête de la manière dont ces décisions se prennent réellement au sein de l'entreprise.

Jamie Siminoff est le fondateur de Ring, l'entreprise spécialisée dans les sonnettes vidéo Wi-Fi rachetée par Amazon pour environ un milliard de dollars. Il explique aux dirigeants comment les entreprises du secteur des technologies grand public se construisent en réalité à travers les refus, les contraintes et la création de nouvelles catégories.

biographie de Jamie Siminoff 2026

Pourquoi les entreprises font appel à Jamie Siminoff

- Son parcours de fondateur est bien documenté : il a inventé une catégorie de produits dans un garage, l'a présentée à la télévision nationale et est reparti sans contrat, a redressé l'entreprise alors qu'elle était au bord de la faillite, puis l'a vendue à Amazon pour environ 1 milliard de dollars.
- Il a dirigé l'entreprise rachetée au sein d'une grande entreprise technologique, offrant ainsi aux acheteurs un aperçu rare de ce à quoi ressemblent l'intégration, les lignes hiérarchiques et l'autonomie des produits après une sortie historique.
- Il a répété ce cycle : il a fondé Honest Day's Work, l'a vendue à Latch Inc., a pris le poste de PDG chez l'acquéreur, puis est revenu chez Amazon en tant que vice-président chargé de Ring et des divisions connexes de la maison connectée. La plupart des intervenants ont une seule histoire de sortie ; lui, il en a toute une série.
- Le rejet par Shark Tank est précis et documenté, ce qui rend son récit de résilience crédible plutôt que simplement motivant. Il est cité par les Sharks eux-mêmes comme l'une des plus grosses erreurs de l'histoire de l'émission.
- Il a coécrit avec Andrew Postman « Ding Dong : Comment Ring est passé du rejet de Shark Tank à la porte d'entrée de tout le monde », publié en novembre 2025, qui offre aux acheteurs un point de référence concret et durable pour le contenu.

DISPONIBLE POUR

- Intervention

IES THÈMES D'INTERVENTION DE JAMIE

- Avenir de la technologie
- Esprit d'entreprise
- Innovation et disruption
- Intelligence artificielle et IA générative
- Narration et Communication d'Entreprise
- Stratégie et croissance d'entreprise

LANGUES: Anglais

Faits marquants de la biographie

- Fondateur et premier PDG de Ring, racheté par Amazon en 2018 pour environ 1 milliard de dollars.
- A présenté DoorBot dans l'émission Shark Tank sur ABC en 2013 et est reparti sans accord ; est revenu dans l'émission en tant que « Shark » invité en 2018.
- Auparavant fondateur de PhoneTag, le premier service de conversion de messages vocaux en SMS, et d'Unsubscribe.com, tous deux rachetés.
- Fondateur de Honest Day's Work, racheté par Latch Inc. en 2023 ; nommé par la suite PDG de Latch.
- Il a rejoint Amazon en 2025 en tant que vice-président chargé de Ring et des activités liées à la maison connectée, menant une réorientation vers l'IA.
- Diplômé du Babson College en 1999, il a reçu le titre de docteur honoris causa en droit de Babson en 2021, où il a prononcé le discours de remise des diplômes aux étudiants de premier cycle.
- Coauteur avec Andrew Postman de « Ding Dong : Comment Ring est passé du rejet de Shark Tank à la porte d'entrée de tout le monde », publié en novembre 2025.

Biographie

Ring a débuté sous le nom de DoorBot, une sonnette vidéo Wi-Fi conçue dans un garage en 2011. En 2013, elle a été présentée dans Shark Tank, où tous les investisseurs l'ont rejetée. L'entreprise était au bord de la faillite. Sept ans plus tard, Amazon l'a rachetée pour environ 1 milliard de dollars. C'est ce parcours que Siminoff met en scène, et il le fait en s'appuyant sur des preuves tangibles.

La partie la plus utile de cette histoire pour les entrepreneurs sérieux est ce qui s'est passé entre le rejet et la sortie. Siminoff a repensé le produit et la marque, a levé des fonds auprès de Kleiner Perkins, Qualcomm Ventures, Goldman Sachs, DFJ Growth et Sir Richard Branson, et a fait de Ring une entreprise de technologie grand public qui redéfinit sa catégorie. Après le rachat par Amazon, il est resté au sein de l'entreprise pendant cinq ans, dirigeant Ring aux côtés de Blink, Amazon Key et d'autres gammes de produits pour la maison connectée. La plupart des récits de fondateurs s'arrêtent à la sortie. Le sien se poursuit jusqu'à l'intégration.

Il a depuis étendu ce modèle. Il a fondé Honest Day's Work, l'a vendue à Latch Inc. en 2023, est devenu PDG de Latch, puis a rejoint Amazon en 2025 en tant que vice-président chargé de Ring et des divisions de maison intelligente connexes, orientant désormais la catégorie vers l'IA. En novembre 2025, il a publié « Ding Dong » avec Andrew Postman, le premier récit complet de la manière dont Ring a réellement été créé. Diplômé de Babson et docteur honoris causa en droit de cette même institution, il fait partie d'un petit groupe de fondateurs capables de parler du rejet, de la création de catégorie, de l'acquisition et de la réintégration comme des étapes liées d'une vie professionnelle.

Principaux thèmes de ses interventions

- Invention de produits technologiques grand public et création de catégories
- Passage du prototype à l'acquisition
- La résilience des fondateurs face au rejet des investisseurs

- Gestion d'une entreprise rachetée au sein d'une grande entreprise technologique
- Maison connectée, appareils connectés et IA dans le matériel grand public
- Développement de la marque dans les startups spécialisées dans le matériel
- Recrutement et constitution d'équipe dans les entreprises en phase de démarrage

Idéal pour

- Les fondateurs, PDG et responsables produit dans le domaine des technologies grand public et du matériel connecté
- Les équipes chargées de l'innovation, de la stratégie et des fusions-acquisitions au sein des entreprises, travaillant sur l'intégration post-acquisition
- Les investisseurs et les écosystèmes de start-ups gérant des programmes de portefeuille ou destinés aux fondateurs
- Les centres d'entrepreneuriat et les publics des formations pour cadres dans les écoles de commerce

Résultats attendus

- Une vision concrète et non générique de ce qu'il faut pour faire passer une start-up de matériel informatique du prototype à une sortie à un milliard de dollars.
- Un modèle opérationnel pour considérer un refus très médiatisé comme une opportunité de distribution plutôt que comme un verdict.
- Un aperçu précis du fonctionnement d'une catégorie acquise au sein d'une entreprise comme Amazon, et ce que cela implique pour les équipes confrontées à des intégrations similaires.
- Une vision claire de l'orientation que prennent les technologies grand public de la maison intelligente et de la sécurité domestique à mesure que l'IA devient le cœur du produit.
- Des principes de recrutement et de constitution d'équipe à un stade précoce, tirés de l'expérience de Ring, qui est passée d'une liste de recrutement sur Craigslist à une entreprise vendue pour 1 milliard de dollars.

Jamie Siminoff's 2026 talks & ; topics

Une mission qui bouscule les codes : comment une mission ciblée crée de la valeur pour la société et les actionnaires

Le témoignage d'un fondateur sur la manière dont une mission clairement définie guide à la fois la valeur commerciale et les décisions relatives au produit, tiré de l'expérience de Ring, depuis son prototype dans un garage jusqu'à son rachat par Amazon.

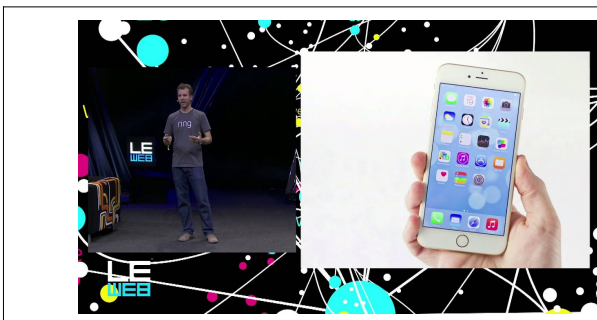
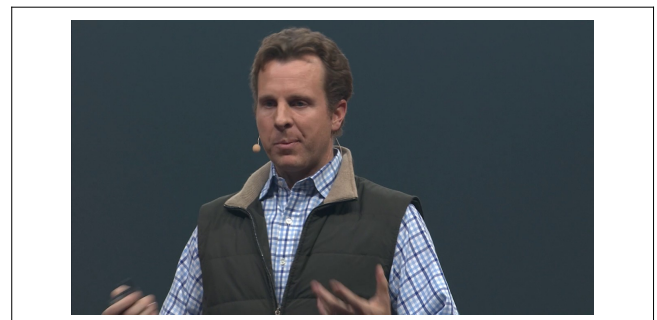
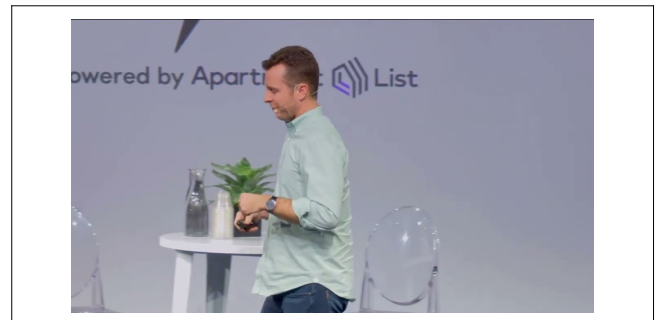
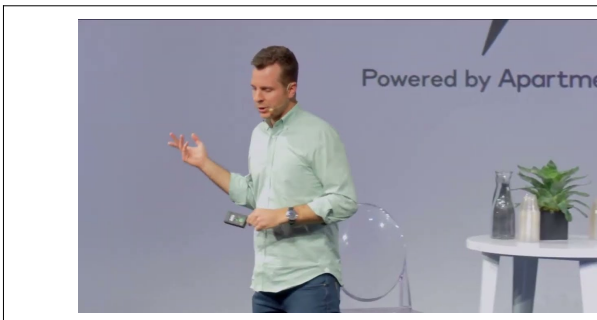
Points clés à retenir :

- Comment une mission unique et précise façonne les décisions relatives aux produits, au

recrutement et au financement à chaque étape

- Ce qu'il faut pour maintenir la cohésion d'une entreprise face au rejet du public et à une quasi-insolvabilité
- Comment une mission portée par le fondateur se traduit simultanément par de la valeur pour les clients, les employés et les actionnaires

Jamie Siminoff's Videos



Ce que disent les clients de Jamie Siminoff

On l'a ADORÉ !

Intuit

Tout s'est très bien passé ! J'ai vraiment apprécié ses interventions et j'ai eu l'impression que les participants et notre équipe l'ont tous adoré.