



### L'IDÉE BUSINESS

#### DUB TO CAUB TO B, KANNELLE A RÉUSSI SON PIVOT //

Conçue pour le grand public, l'application gratuite d'avis vidéo Allvibes, lancée en 2016, a revu son produit pour toucher les professionnels.

Pour tester le marché, l'entrepreneuse Carole Danancher a lancé une prospection via LinkedIn : « Je suis entrée en contact avec 30 entreprises de toutes tailles pour sonder leurs besoins par département et voir le prix qu'elles seraient prêtes à payer. » Avec un argument de poids : une probabilité plus élevée d'arriver sur la première page des résultats de Google en cas d'utilisation d'une vidéo. Bien conscientes de l'enjeu, les entreprises ont été séduites par la possibilité d'internaliser la production de vidéos par le biais des salariés.

En mars 2018, Allvibes devient Kannelle et l'application sort trois mois plus tard. En avril dernier, la start-up a levé 600.000 euros auprès de business angels. Elle compte à présent parmi sa vingtaine de clients des grands groupes tels qu'Engie, Accor ou encore SNCF.

— Ophélie Colas des Francs

**STRATÉGIE** // Avant de créer une nouvelle affaire, il est indispensable d'analyser son échec et d'en faire une force.

# Rebondir plus vite, plus haut après un échec entrepreneurial

*Théo Nepipvoda et Martin Pinguet*

**E**t si échouer conférait de l'expérience pour mieux réussir ? Des associations telles que 60.000 Rebonds, Second Souffle et Les Rebondisseurs tentent de valoriser le rebond entrepreneurial. Chez 60.000 Rebonds, par exemple, 45 % des entrepreneurs accompagnés créent une nouvelle entreprise dans les deux années qui suivent leur prise en charge. Mais pour y arriver, ils transforment leur échec en valeur ajoutée.

Première condition pour bien rebondir : dédramatiser l'échec. La culture française a tendance, à l'inverse de l'américaine, à rendre l'échec préjudiciable. Pour Isabelle Saladin, présidente des Rebondisseurs : « En France, on est de suite vu comme un loser. Ailleurs, l'échec est vu comme une expérience utile. » Reconsidérer l'échec, donc. Mais également savoir que l'on n'est pas un cas isolé. Souvent, l'entrepreneur a l'impression d'être une exception, car l'échec est peu médiatisé. En réalité, 40 % des entreprises échouent dans les cinq premières années, selon l'Insee.

#### Transformer l'échec en expérience

Pour dépasser l'échec, il faut également prendre du recul. Nathalie Lebas-Vautier, entrepreneuse dans la mode bio, avoue avoir mis trop de

sa personne dans son entreprise : « J'ai fait l'erreur de considérer mon entreprise comme une extension de moi-même et de ma famille, pas comme un business. » Aussi, pour se projeter dans une nouvelle affaire, Dimitri Pivot, président de Second Souffle, conseille de « lister les difficultés rencontrées, car rebondir nécessite d'avoir fait le bon constat. »

Et dans tous les cas, ne jamais rejeter la faute sur les partenaires ou fournisseurs. En réalité, une majorité des échecs proviennent d'une carence commerciale, de gestion ou technique. L'objectif de cette remise en cause : ne pas reproduire les mêmes erreurs dans sa prochaine entreprise. « L'échec vous enrichit, vous permet de connaître le marché et prouve votre capacité à entreprendre », assure Dimitri Pivot. Un argument de poids face à de potentiels investisseurs.

#### Éviter les pièges du financement

Car les financiers sont souvent frileux face aux entrepreneurs en rebond, malgré une législation qui évolue pour rendre l'échec moins stigmatisant. En 2013, l'indicateur O40 de la Banque de France a été supprimé. Il recensait tous les chefs d'entreprise ayant déposé le bilan les trois dernières années. En janvier 2019, c'est l'indicateur O50 qui a disparu. Il recensait les entrepreneurs ayant eu deux dépôts de bilan durant les cinq dernières années. Ces suppressions étaient une revendication de longue date des entrepreneurs.



Le meilleur conseil qu'on puisse donner aux entrepreneurs est encore de se prémunir de l'échec en l'anticipant.

Photo Shutterstock

Cela améliorera-t-il leur accès au financement ? Pas certain, puisque les informations de liquidation judiciaire restent accessibles sur les fichiers d'immatriculation des entreprises. C'est le cas de Bertier Luyt. En 2016, après la fermeture de son entreprise de modélisation 3D, Fab Shop, les portes des banques se sont fermées devant lui. « Jene pouvais même plus m'adresser aux banques avec lesquelles je traitais à l'époque. Elles ne voulaient même plus ouvrir un compte. » Pour un nouveau projet de start-up, il cherche donc, avec difficulté, une autre manière de se financer.

Même si les discours évoluent – chez bpi-france on assure qu'« aucune distinction n'est

faite » entre les entrepreneurs – pour maximiser ses chances de rebond, le meilleur conseil qu'on puisse donner aux entrepreneurs est encore de se prémunir de l'échec en l'anticipant. Pour ne pas se retrouver acculé, il est recommandé de mettre en place des signaux d'alerte pour pouvoir réagir avant l'effondrement. Et pour ne pas se retrouver sans ressources financières après un dépôt de bilan, il est judicieux de souscrire une assurance-chômage privée comme GSC ou l'APPI. Cette sécurité financière rendra le rebond plus serein et plus rapide. ■