

Comment HSBC (et les autres) ont tué Big Moustache

Jolie idée business et marché porteur ne suffisent pas toujours à réussir son aventure entrepreneuriale. Décisions mal éclairées de banques qui ne sont pas forcément les plus enclines à bien comprendre les jeunes entreprises, investisseurs qui ne suivent pas...

Nicolas Gueugnier, fondateur de Big Moustache, a publié mardi 18 octobre un post LinkedIn remarqué dans lequel il explique avec émotion ce qui l'a poussé à prendre la décision la plus dure qui soit pour un entrepreneur.

J'ai espéré (peut-être naïvement) jusqu'à hier soir que Big Moustache allait continuer à se développer dans l'univers masculin, porté par une levée de fonds venu d'un e-commerçant, attiré par le potentiel de ventes sur ce secteur en croissance, une marque en construction et bien positionnée, ainsi que la récurrence du chiffre d'affaires grâce au service d'abonnement de rasoirs.

En discussions exclusives depuis cet été, avec comme date limite de validité de l'offre (non-engageante cela va de soi) au 15 octobre, les dirigeants de ce groupe ont eu la classe d'attendre le dernier jour pour me sortir la palette

classique d'excuses bidons pour ne pas faire. Un rétropédalage dans les règles de l'art : un enfumage sur la méthode de valorisation, des investissements sous estimés, « un comité qui a dit non » (soi-disant le matin même), bref, un grand Non pour te dire poliment d'aller te faire voir. Ah non, pas tout à fait, ils ont même osé me proposer de déposer le bilan et de reprendre ensuite avec eux, en me laissant un earn out à négocier. C'est vraiment me prendre pour un con.

Cadeau de départ

Non, malheureusement, il n'y aura pas de suite au delà de la liquidation judiciaire. J'ai pris beaucoup de coups de couteau depuis presque 4 ans que ce projet a mûri dans ma tête et celles de mes associés fondateurs. Ce dernier est fatal mais je l'avais paré. Ce n'est pas celui qui fait le plus mal.

Celui qui a fait le plus mal, c'était le 21 septembre dernier : comme cadeau de départ (véridique), mon banquier m'annonce le 21 septembre à 16h05, avant de débrancher son téléphone pro dans l'heure et me renvoyer vers un mail auto, qu'il ne m'accorde plus l'autorisation de découvert (correspondant à 37,5% de mes encaissements mensuels seulement) que j'avais négocié jusque là depuis plusieurs mois. Je ne peux pas passer ma commande mensuelle de lames, les salaires et mes charges URSSAF à la fin du mois. Cessation de paiement. Liquidation. « *J'arrête, je suis lessivé* » me dis-je alors. Petit retour en arrière.

Big Moustache est né d'une idée simple : proposer une innovation d'usage dans le monde très fermé du rasage, trusté par Gillette à 75% et par la grande distribution à 95%. Finies les pubs TV mettant en scène sportifs bankables, finies les marges colossales réalisées par la grande distribution (40% quand même, les plus élevées, tous rayons confondus), place à la disruption avec une offre en ligne et un service pour se faire livrer directement chez soi, à son rythme. Le tout avec un ton décalé, proche des utilisateurs, pour ne pas faire comme Tata Ginète et Oncle Wilkinsone restés un siècle en arrière.

Oui mais voilà, l'habitude est difficile à faire changer et le modèle ne pourra fonctionner qu'avec du volume. L'exemple américain l'a démontré, avec 20 000 utilisateurs dès les premières semaines, le modèle arrive à sortir tout de suite la tête de l'eau. Après 3 ans, j'y suis à peine. Je crois que le moment est donc venu de dire stop.

Le financement d'un modèle disruptif, sans copycat et proof of concept établi, sans concurrent sérieux, est une vraie galère. Peinant à trouver de l'argent (500 000 euros en tout en comptant prêts bancaires et apports de départ pour arriver à peine à sortir la tête de l'eau) quand les acteurs américains lèvent plus de 200 millions de dollars, et me fatiguant à force d'essayer des échecs, je me rapproche cet été d'un e-commerçant prêt à reprendre et investir dans Big

Moustache. J'ai même une compétition puisque mon fournisseur, Wilkinson, étudie lui aussi le dossier, attiré par le deal Unilever-Dollar Shave Club. Mais il me fait attendre, attendre, attendre encore. Je fixe un ultimatum. Silence radio. Depuis tout ce temps □

« Pas de perspectives »

Offre intéressante, discussions exclusives, je vis grâce à de bonnes relations avec mes fournisseurs qui acceptent de patienter le temps de voir l'horizon se dégager et mon banquier qui accepte que je passe dans le rouge chaque mois, compte tenu d'un règlement important en milieu de mois correspondant aux membres abonnés mensuels. Jusqu'au 21 septembre. (Ils finiront par me donner un demi-oui, rémunéré bien sûr).

Mon banquier a quitté ce même soir HSBC. Le refus est venu de sa hiérarchie dans un mail avec deux bouts de phrases pour le motif suivant : « pas de perspectives ». Deux solutions : soit l'information du futur rachat et de l'augmentation de capital (prévue courant octobre) n'est pas remontée (Big Moustache sans investissement extérieur a en effet peu de perspectives), soit le directeur d'agence considère que le futur acquéreur n'ayant pas de flux chez HSBC, il n'y a pas de perspectives. Dans les deux cas, je suis scandalisé par ces pratiques.

Humilité et respect

J'ai conscience aujourd'hui qu'il faut tourner une page devant cet échec. J'ai déjà fait assez de mal auprès de ma famille et de mes amis qui ont investi de l'argent, du temps, à qui j'ai fait espérer, avant de leur annoncer qu'ils ont tout perdu. Je suis déçu de laisser un tel projet à l'abandon alors que le marché pour hommes est en plein boom, que la marque commençait à peine à se positionner et que les projets de développement ne manquaient que de fonds. J'ai dépensé à titre personnel depuis le début toutes mes économies et une très grosse partie de mes indemnités Pôle Emploi, soit plus de 110 000 euros. J'ai gagné à titre personnel moins de 10 000 euros versés en salaires depuis novembre 2015 au gré des mois, suivant la situation. Je suis têtu mais pas buté. Quand je sais que c'est ma femme qui paie mon pass Navigo et que je me rends compte que ma fille va avoir un an alors que je ne lui ai pas fait un seul cadeau depuis sa naissance, je me dis qu'il faut peut-être arrêter là les frais.

Des erreurs j'en ai faites. Beaucoup, tous les jours je pense depuis quatre ans, et ce dès le premier jour. Mais je me suis battu aussi pour développer cette boîte, sans tricher. Je ne fais pas de black, j'embauche sous contrat, je paie toutes les charges. Je n'ai jamais fait une note de frais. J'ai toujours informé les fournisseurs de mes difficultés, tout comme mes salariés. Je les remercie très

sincèrement d'avoir accepté mes conditions, parfois difficiles. Certains ne reverront pas leur argent dans cette histoire.

Ils ont failli avoir ma motivation, mon envie d'entreprendre, de faire. Je ne suis pas prêt de les leur donner, même si l'histoire n'est pas finie, j'en suis certain !

[LIRE L'ARTICLE SUR LINKEDIN](#)