

6 mythes (décidément tenaces) sur les startups et l'entrepreneuriat

Perçons la bulle, coupons court aux berceuses, et dynamitons quelques idées reçues sur les startups et l'entrepreneuriat.

Temps de lecture : minute

16 août 2019

Article initialement publié sur le blog Marketing Expert, en février 2017

1/ Entreprendre est amusant

Entreprendre, c'est risquer sa carrière, sa fortune, son ménage et sa santé - physique et mentale.

C'est travailler cinq fois plus dur que ses pairs salariés, souvent pour un salaire cinq fois inférieur - ou plus souvent encore, pas de salaire du tout.

Passés les premiers mois d'euphorie, c'est s'entourer du soupçon de sa famille (" mais qu'attend-il pour trouver un vrai métier ? "), de ses amis (" pourquoi perd-il ainsi son temps ? ") et de ses ennemis (" vous voyez bien qu'il est bon à rien ! ").

C'est composer au quotidien avec le refus et le désaveu - des prospects, des partenaires, des financiers, etc. - et malgré tout continuer bon an mal an, comme si de rien n'était, porté par l'inébranlable (et délirante ?) conviction que demain sera plus chantant.

Le tout en supportant une écrasante probabilité d'échec, car quatre

cinquième des entreprises déposent le bilan dans les cinq années qui suivent leur création.

Amusant, vraiment ?

2/ Les bons entrepreneurs réussissent rapidement

Et rejoignent la dream team des génies multi-millionnaires avant trente cinq-ans. Or c'est exactement l'inverse : il faut échouer rapidement car c'est ainsi qu'on découvre ses forces et ses faiblesses, et qu'on s'arme pour réussir quelque chose de grandiose - l'exécution de son business plan, à la manière d'un vrai professionnel.

C'est en forgeant qu'on devient forgeron. Entrepreneur, c'est un métier, pas un titre de gloire - et comme tous les métiers, cela s'apprend laborieusement.

En réalité, rien n'est plus dangereux que de réussir rapidement : même pourvu d'une tête bien faite, on n'échappera pas au complexe messianique, et à se croire prodigieux - un chemin assuré vers l'échec aussi sûrement que un plus un font deux.

Il n'y a pas d'entrepreneuriat sans ego, comme il y a (rarement) d'échecs en entrepreneuriat qui ne soient pas liés à l'ego. C'est tout le paradoxe - et le charme de l'exercice.

3/ Pour entreprendre, il faut une bonne idée

De bonnes idées, tout le monde en a. Problème : une idée, même bonne, cela ne vaut rien.

C'est l'exécution qui crée la valeur - lorsqu'on donne vie à l'idée, et qu'elle parvient à rencontrer son marché - et c'est une toute autre paire de manches que de fantasmer un hypothétique multi-billion dollar business.

Sortir de sa zone de confort, accepter la prise de risque (même démesurée), tout sacrifier et travailler cinq fois plus dur que les autres mortels pendant des années sans garantie de salut exige déjà un *tempérament* hors-du-commun. Mais cela ne suffit pas : réussir à faire sortir son business de terre demande également une *compétence* hors-du-commun.

Fédérer une équipe de gens talentueux (qui acceptent d'être simultanément sous-payés et surexploités), positionner son offre sur le marché, émerger parmi la masse de concurrents, parvenir à effectivement *bien* servir ses clients, investir judicieusement, communiquer à bon escient et ne pas commettre d'impair majeur une fois la locomotive lancée...

Nous le disions : investir est un métier, et même un métier exceptionnellement difficile - ils sont nombreux à s'y frotter, mais si peu à s'y distinguer.

4/ Entreprendre, c'est lever du capital

Sans doute la faute à un coût du capital historiquement bas - jamais dans l'histoire des nations industrialisées il n'a été possible de financer son affaire selon des conditions si favorables - une confusion des genres est apparue entre business et mécénat.

Le business, c'est une capacité bénéficiaire (= une cash machine) qu'on peut endetter ou partager (via une émission d'actions) pour investir dans sa croissance. Le mécénat, c'est se reposer sur la générosité d'autrui

pour conduire ses bonnes œuvres.

Lever du capital n'est pas une fin en soi – généralement, c'est davantage un commencement après les premiers balbutiements – et encore moins une partie de plaisir, car ceux qui vous financent demandent des contreparties : ils vous prennent le business d'une manière ou d'une autre, soit par une participation (souvent décisionnaire), soit par une hypothèque.

Bien sûr, on peut créer un vague concept, lever du capital, faire un peu de cosmétique puis vendre le paquet quelques mois plus tard à un acheteur trop gourmand – the greater fool theory. On reconnaît les bulles spéculatives à la multiplication de ce genre de deals bidons.

Un authentique entrepreneur – nécessairement un bâtisseur – aspire à autre chose.

5/ On peut entreprendre sans maîtriser les rudiments de la finance et de la gestion

Quantité d'entrepreneurs semblent tirer une drôle de fierté de ne pas savoir lire leur bilan, ni – exemple vécu récemment – le distinguer du compte du résultat. Ils délèguent la gestion des finances de leur entreprise à un comptable, qui n'y connaît rien car ce n'est pas son métier : dans 99,9% des cas, il ne remplit qu'un rôle de scribe.

Vouloir piloter un business sans connaître ou comprendre ses états financiers, c'est comme vouloir devenir écrivain sans connaître l'alphabet, ou compositeur sans connaître le solfège. C'est monter sur un ring face à Mike Tyson sans avoir jamais mis les gants au préalable.

Il faut intégrer le concept de l'argent (comment il se gagne, comment il se perd) et de l'investissement (d'où vient-il, où va-t-il, que produit-il) *avant*

d'entreprendre (ou au moins *pendant*).

Et intégrer qu'un business, ce sont des actifs (qui rapportent de l'argent), des passifs (qui coûtent de l'argent), et que la création de valeur (l'augmentation des capitaux propres, et par extension l'enrichissement des actionnaires) se fait lorsque les actifs augmentent plus vite que les passifs.

Ce n'est pas de la science de haute volée - raison de plus pour ne pas la bouder.

6/ Il faut suivre les meilleurs à la trace, et sans cesse s'inspirer d'eux

Ne rien rater des blogs, biographies, articles et success stories est certes très inspirant - mais c'est aussi un piège terrible : celui de la contemplation éternelle, et de la vie par procuration.

L'entrepreneuriat, c'est se décider (généralement envers et contre tout) à tracer sa propre route, plutôt que de suivre celles des autres.

C'est formidable de vouloir bâtir un empire à la Vincent Bolloré ou une technologie à la Elon Musk - mais vous n'êtes ni Vincent Bolloré, ni Elon Musk : vous êtes vous, et c'est déjà beaucoup.