

# Du flop à la « remontada », comment maîtriser l'art du rebond entrepreneurial

Un marché trop concurrentiel, un mauvais recrutement, une levée de fonds manquée, un business inadapté... Il y a mille et une façons de se planter et d'envoyer sa boîte dans le mur. Mais combien d'issues pour y faire face ? Comment amorcer le rebond quand on touche le fond ?

---

On ne compte plus les écrits sur les vertus de l'échec entrepreneurial ni les posts LinkedIn « inspirants », compil des meilleures citations de l'intégrale de Lao Tseu ; « *L'échec est le fondement de la réussite* ». Pas sûre qu'un entrepreneur au lendemain d'un crash professionnel en fasse tout de suite son mantra. Surtout qu'un ratage confère encore le statut de loser aux yeux de bien des gens voire des institutions (banques, assurances, etc.)

Même si en France, dédramatiser l'échec relève encore de la révolution culturelle, les lignes commencent sérieusement à bouger. Depuis quelques années, les langues se délient et les entrepreneurs qui ont été dans la tourmente sont de plus en plus nombreux à témoigner sous l'impulsion d'associations comme [60 000 rebonds](#), [Les Rebondisseurs français](#), [Re-créeer](#) ou encore [Second souffle](#).

Le sujet est désormais passé à la loupe par des observatoires dédiés comme celui du [Rebond](#) ou encore [Amarock](#). Thèses et ouvrages scientifiques se

multiplient. « *Libérer la parole et dédramatiser sont les premiers jalons pour sortir de la stigmatisation de l'entrepreneur qui échoue* », estime Isabelle Saladin, serial entrepreneure et cofondatrice de l'association Les Rebondisseurs français. À la notion d'échec, elle préfère celle de rebond. « *Un rebond qu'il faudrait commencer à considérer comme une valeur économique, comme une étape normale du cycle entrepreneurial* », défend-elle.

## Kangourou vs autruche

« *Selon que vous soyez un quinquagénaire, père de famille qui monte une boulangerie ou une jeune diplômée évoluant dans un écosystème startup très disruptif, l'échec ne sera pas du tout vécu de la même façon* », tient à rappeler Francis Lelong, CEO d'[Alegria.tech](http://Alegria.tech). L'entrepreneur a lui-même connu quelques revers notamment celui d'avoir été débarqué par ses investisseurs de l'entreprise qu'il avait fondée - Sarenza. Mais si tous les échecs ne se valent pas, les rebonds - quels qu'ils soient - valent la peine d'être engagés.

Face à la difficulté, l'entrepreneur explore une large palette d'émotions. Colère, tristesse, peur... déni. L'égo en prend forcément un sacré coup. « *Nous sommes certains d'avoir développé le meilleur service. Sans cela, comment convaincre client, investisseurs* », explique Albert Szulman. Il a presque 50 ans lorsqu'il lance Be Bound, une startup qui devait permettre aux coins les plus reculés du monde de se connecter à Internet. Un projet qui ne franchira jamais les portes du succès qui commençaient alors à s'ouvrir. Tout s'écroule en quelques heures. L'entrepreneur se souvient être rentré chez lui complètement sonné. « *Mon épouse m'a conduit aux urgences psychiatriques, raconte-t il sans détour. J'avais donné plusieurs années de ma vie dans ce projet. La chute est vertigineuse.* »

Santé, équilibre somato-psychique, image de soi, ressources économiques... les impacts sont multiples. « *Mais l'essentiel est de parvenir à accepter la réalité des choses et de ne pas se raconter une autre histoire*, souligne Francis Lelong. *Cela nécessite d'en faire une analyse précise pour en comprendre les ressorts. A priori, on ne fait pas trois fois la même erreur. Si l'on peut tirer bénéfice d'un échec, c'est bien celui-là...* ».

***Et Isabelle Saladin d'ajouter : « Il ne faut pas rester là où on est tombé. Le statisme est un ennemi redoutable. Pour le combattre, il faut être***

accompagné. »

À lire aussi

---

Recrutement : les nouveaux enjeux des entreprises et collaborateurs pour faire équipe

## Rebondir ? Oui, mais pas tout seul

*« La société comme les entrepreneurs cultivent encore l'image d'un entrepreneur super-héros », constate, la présidente des Rebondisseurs.*

*« Pour initier un rebond, mieux vaut éviter de se tourner vers les amis et la famille qui n'auront pas l'objectivité d'un entrepreneur qui a connu des difficultés », estime Francis Lelong. Réseaux professionnels, associations, mentor... Peu importe sur qui l'on porte son choix, il faut être accompagné par quelqu'un qui amène à prendre du recul et se poser les bonnes questions : jusqu'où suis-je prêt à aller ? Pour quelle vie ? Quels investissements ?*

Après son revers entrepreneurial, Albert Szulman a mis quatre mois avant de commencer à remonter la pente et de saisir la main tendue *« J'étais bien entouré sur le plan personnel mais aussi professionnel... Avec Michel Ktitareff, mon ancien associé, on a eu envie de repartir dans l'aventure entrepreneuriale »*. C'était il y a quatre ans. Depuis, Scale-up Booster leur entreprise - la cinquième qu'il crée - est en pleine croissance.

45 % des entrepreneurs accompagnés par l'association 60 000 Rebonds bâtissent une nouvelle entreprise dans les deux années qui suivent leur prise en charge. D'autres optent pour le salariat après avoir pris conscience qu'ils ne

sont pas faits pour être entrepreneur.

## « Dans le doute, agis... et anticipe »

Prévoir un éventuel rebond quand on entreprend n'a rien d'une évidence. « *Il faudrait pourtant que tous les entrepreneurs aient en tête que c'est un élément naturel du cycle entrepreneurial, insiste Isabelle Saladin. Il faudrait pouvoir établir un plan de rebond, un plan B... Anticiper permet de prendre des décisions lucides le moment venu* ».

*« Il faut être attentif, chercher à détecter les signaux faibles qu'ils soient physiques, mentaux ou financiers, et en parler rapidement pour avoir le temps de trouver d'autres opportunités, souligne Albert Szulman. L'échec ne conduit pas forcément à la liquidation. »*

La Fondation Entreprendre a mis au point un outil d'autodiagnostic en ligne pour permettre aux entrepreneurs d'identifier ces signaux.

*« Anticiper, c'est aussi ne pas rester dans sa bulle, enfermer dans ses certitudes et s'ouvrir aux autres, aux collaborateurs, à l'écosystème pour prendre le pouls, se former... Cela demande une vraie discipline notamment quand on a la tête dans le guidon », concède la présidente des Rebondisseurs qui aime comparer les entrepreneurs aux sportifs de haut niveau qui ne deviennent pas champions du monde... du premier coup.*

Et puisque Lao Tseu n'a pas le monopole des proverbes inspirants, place au maître du rebond, Michael Jordan : « *J'ai perdu presque 300 matchs. 26 fois, on m'a fait confiance pour prendre le tir de la victoire et j'ai raté. J'ai échoué encore et encore dans ma vie. Et c'est pourquoi je réussis.* »

---

Article écrit par MADDYNESS AVEC SALESFORCE