

Charlotte Husson, ses 6 leçons tirées de son expérience d'entrepreneure

À 32 ans, cette ancienne styliste parisienne a déjà créé deux boîtes : Mister K et Fighting Kit. Malgré les difficultés, qu'elles soient personnelles ou liées à ses entreprises, elle a su trouver les ressources pour rebondir. De ses expériences, elle a tiré 6 leçons que tout·e futur·e entrepreneur·e pourrait avoir envie d'appliquer.

1. Fédérer une communauté

En 2013, on me diagnostique un cancer des ovaires. Deux années de traitements plus tard, je suis en rémission. Je reprends (trop tôt) mon job : styliste chez Sézane. En même temps, l'idée d'ouvrir un blog sur lequel je partagerais mon histoire commence à émerger. C'est décidé : j'écris mon premier post. De fil en aiguille, mon blog connaît une très grande résonance sur Facebook et une communauté se fédère. Chaque jour, je reçois de nombreux témoignages de femmes malades. Elles m'écrivent pour me demander des conseils beauté et bien-être. Et là, le déclic ! J'imagine des box

beauté dans lesquelles chacune pourrait retrouver un vernis, un baume, une crème qui pourrait lui faire du bien durant la maladie. J'identifie alors les produits qui fonctionnaient pour moi et je contacte au culot les marques pour qu'elles me les envoient gratuitement. En contrepartie, je leur offre une communication. Par chance, elles sont touchées par mon histoire et acceptent le deal. De mon côté, je me charge du packaging et de l'envoi des box. Puisque cela a un coût, je lance un crowdfunding via le site Kisskissbankbank en janvier 2016. J'obtiens 148% de mon objectif de départ. C'est impressionnant puisque cela représente 45 000 euros et plus de 500 contributeurs.

2. Se diversifier

En guise de remerciement, j'offre un petit bracelet avec l'inscription « Never Give Up » à tous les contributeurs. Ce dernier séduit énormément ; des influenceuses publient sur leur compte Instagram des photos d'elles, le bracelet au poignet. J'en profite pour le décliner avec d'autres mantras inspirants. Au bout de deux mois, je remarque néanmoins que ma boîte est un marché de niche et que je ne vais pas pouvoir en vivre. Je n'ai pas vraiment de business model puisque l'idée de départ n'était pas de monétiser. Mais finalement, un autre projet découle des box. Ça se fait totalement par hasard. Je poste sur Instagram une photo de moi avec un sweat marqué d'un mantra que j'avais fait broder. Pleins de gens me demandent où je l'ai eu. Et là, bingo ! J'appelle l'un de mes anciens fournisseurs et je crée des sweatshirts floqués de mon credo « Never Give up ».

3. Devenir une marque solidaire

Le succès est au rendez-vous et je reverse l'argent à la recherche contre le cancer. En février 2018, je décide pourtant de scinder ma boîte en deux : d'un côté, « Fighting kit » pour mes box et mon blog ; de l'autre « Mister K », une ligne de prêt-à-porter où chaque pièce a un message autour de la résilience. Mais au bout de quelques mois, je mets en stand by « Fighting Kit ». Je ne parviens pas à développer deux startups en même temps. Et puis, plus le temps passe, plus le cancer s'éloigne et plus ça devient dur à porter et compliqué de se replonger dedans. Je persiste en revanche à m'engager avec « Mister K », que je considère comme une marque solidaire. 5% des ventes des collections sont reversés à la recherche contre le cancer.

4. Déléguer

Aujourd'hui, je ne me rémunère pas encore. C'est un choix. Je n'ai fait ni d'emprunt (un pari presque impossible pour les anciens malades), ni de levée

de fonds donc l'argent généré par mes ventes est investi dans le développement digital, au renforcement des équipes - j'ai une salariée à rémunérer -, et à la production des vêtements qui coûte cher. Néanmoins, j'ai l'habitude de donner des conférences. C'est ce qui me permet d'avoir de l'argent pour vivre, en plus des dividendes que je perçois. Mais bien sûr, le financement est un souci permanent quand on se lance dans l'entrepreneuriat. Quand on n'a pas de contrats qui tombent, c'est forcément stressant. Qui plus est, j'avais des grosses lacunes au départ dans la gestion financière. Heureusement, mon père, qui est avocat en droit des affaires, m'a beaucoup aidé. J'ai aussi été conseillée par des comptables et accompagnée par des freelance. Ils m'ont, par exemple, fait des rapports sur le pilotage.

5. Réseauter, réseauter, toujours réseauter

On ne le répètera jamais assez mais la clé, c'est de bien s'entourer. Le réseau est essentiel. Le partage d'expériences et les conseils permettent de développer son business sans se brûler les ailes. Dans l'entrepreneuriat, il faut également oser dire quand on a fait des erreurs, sous peine de s'embourber. Une erreur n'est pas grave, on rebondit toujours. De mon côté, j'ai connu une mauvaise expérience en m'associant. Une bonne claque même. J'incarnais à ce moment déjà beaucoup la marque, j'avais du mal à déléguer et puis, avec le recul, je pense qu'il est compliqué d'intégrer un projet et de trouver sa place quand la communauté est déjà fédérée, qu'on a acquis une petite renommée. On s'est finalement séparés. C'est un mal pour un bien. Aujourd'hui, je viens de nouveau de m'associer. Cette fois, on est en ligne, on a la même vision pour « Mister K » sur le long terme, la même envie de transparence...

6. Voir en grand

Dans le futur, on aimerait développer autour de la marque des conférences payantes. Chaque événement aurait un thème en particulier. L'occasion de partager des conseils d'experts, de favoriser l'interaction avec le public, ou encore de se faire coacher pour déblayer les angoisses. Bref, briser sa zone de confort. Je suis convaincue que la mode aujourd'hui doit s'accompagner d'un sens concret. Les gens ont besoin de clés et de conseils bienveillants pour avancer. Chacun y est gagnant. La boucle est bouclée.

