

Quelle est la juste dose d'optimisme à avoir quand on monte une startup ?

Si se mentir sera au bout du compte toujours très décevant, il est important de garder foi en l'avenir. Une foi mesurée et rationnelle que l'auteur de cette tribune qualifie de « réalisme optimiste ».

Temps de lecture : minute

2 juillet 2019

" *Je pense que nous sommes sur le point d'obtenir un financement* ", me disais-je. Nous venions tout juste de rencontrer plusieurs investisseurs, mais la manière de fonctionner des VC m'était alors inconnue. Peut-être que nous étions en effet sur le point d'être financés. Mais il y avait plus de chances que nous ne le soyons pas.

À ce stade vous en avez tellement assez d'entendre tout le temps " non ", que vous vous rattachiez à tout ce que vous pouvez pour vous donner de l'espoir.

Était-ce mentir ou se faire des illusions ? Peut-être.

Finalement, j'ai eu raison. Mais il nous a fallu deux ans, plus de 63 rejets d'investisseurs et une quantité de rebondissements pour réussir à décrocher notre financement.

Alors peut-être que je ne mentais pas autant que je rationalisais ou exagérais. La réalité est qu'il ne faudrait pas se mentir à propos de ce qui se passe. Mais il est facile de tomber dans le piège et de se tromper soi-même.

Les mensonges arrivent rapidement. Au rayon desquels :

- Vous allez trouver un financement,
- Votre entreprise va bien mieux que ce qu'il apparaît,
- Vous avez atteint le sommet,
- Vous allez embaucher la prochaine personne qui franchit la porte.

Tous ces mensonges finissent en fin de compte par vous briser le cœur.
Absolument. Tous.

Pire, les mensonges que vous vous racontez ont un effet encore plus dévastateur que la simple grande déception qui en découlera.

- Mentir nuit à votre crédibilité auprès de votre équipe,
- Mentir nuit à votre crédibilité auprès de vos investisseurs,
- Mentir nuit à votre crédibilité auprès de vos clients.

Mais vous ne pouvez pas être pessimiste non plus :

- Vous ne pouvez pas vous dire que vous ne trouverez jamais de financement,
- Vous ne pouvez pas vous dire que vous ne grandirez jamais,
- Vous ne pouvez pas dire que vous ne serez jamais dans la course.

Cela ne marche pas non plus. Vous prendriez le risque d'effrayer tout le monde.



À lire aussi

61% des entrepreneurs français plus optimistes que jamais après un échec

Mais alors, quel ton un fondateur doit-il adopter ? Celui du réalisme optimiste

C'est l'histoire du paradoxe de Stockdale. L'amiral James Stockdale est considéré comme le plus haut prisonnier de guerre américain détenu pendant la guerre du Vietnam. Son histoire est incroyable et inspirante.

Le militaire savait qu'il allait vivre l'enfer lorsque les Nord-Vietnamiens l'ont capturé. Il a été torturé plus de vingt fois et avait toutes les raisons d'abandonner. Au lieu de cela, Stockdale a fait tout ce qui était en son pouvoir pour survivre et aider ses compagnons prisonniers à passer cette épreuve. Pour cela, il ne s'est pas fait d'illusions :

" Ce sont ceux (NDLR : les prisonniers qui n'ont pas survécu) qui se disaient : 'Nous serons libres avant Noël'. Noël arrivait et Noël repartait. Ensuite, ils se disaient: 'Nous serons libres à Pâques'. Pâques arrivait et Pâques repartait. Et puis Thanksgiving et ce serait encore Noël. Ils sont morts le cœur brisé. Moi, je n'ai jamais douté non seulement que je serai libéré, mais aussi que j'en sortirai plus fort et que je ferai de cette expérience l'événement décisif de ma vie, que, rétrospectivement, je n'échangerais pas contre celle d'un autre ".

C'est dans son livre *Good to Great* que Jim Collins a synthétisé le paradoxe de Stockdale : " Vous devez être sûr qu'à la fin vous triompherez et cela quelles que soient les épreuves.

Et en même temps... Vous devez faire face aux faits les plus brutaux de votre réalité actuelle, quels qu'ils soient. " Aucun d'entre nous ne connaîtra probablement l'enfer que James Stockdale a connu. Cependant, le paradoxe de Stockdale résume parfaitement ce que signifie créer une entreprise.

Une grande partie de votre existence en tant que PDG de startup va être douloureuse :

- Les investisseurs ne vous répondront pas,
- Les clients n'achèteront pas vos produits,
- Vous allez souvent avoir des problèmes de trésorerie,
- Vous risquez de ne pas savoir comment payer vos employés,
- Vous allez perdre le meilleur d'entre eux au pire moment.

Et, tout comme Stockdale, vous n'allez pas faire l'autruche. Vous allez vous battre et être honnête à propos de votre situation, mais... tout comme Stockdale, vous devez croire que vous allez survivre.

J'ai travaillé avec un cofondateur qui agissait comme les prisonniers

optimistes. Il s'appelait Eric. Eric pensait toujours que le prochain VC rencontré serait celui qui allait nous financer. Eric ne touchait plus terre après chacune de nos réunions avec un investisseur. Puis Eric est passé en mode panique lorsqu'un VC ne nous a finalement pas financé. Il me disait : " *Brett, rien ne marche. Nous ne pourrons jamais obtenir de financement ! Nous devons changer notre stratégie !* "

Finalement, Eric ne pouvait plus supporter la déception. Alors, Eric est parti. Et vous savez déjà ce qui s'est passé ensuite, non ? Nous avons été financés bien sûr. Adolfo, l'un de nos autres cofondateurs, disait : " *La question n'est pas de savoir si nous allons obtenir un financement. La question est de savoir quand nous l'obtiendrons* ". Adolfo avait compris le paradoxe de Stockdale.



À lire aussi

Est-ce que le succès crée le bonheur ou est-ce l'inverse ?

Quelle est la différence entre croyance et

mensonge ? L'illusion.

J'ai dans un autre article raconté l'histoire d'un PDG avec qui j'ai travaillé il y a des années. Il n'a jamais voulu entendre de mauvaises nouvelles. Il s'en prenait à ceux qui étaient assez bêtes pour lui annoncer une mauvaise nouvelle. Je l'ai appris à mes dépens quand je lui ai raconté tous les soucis que j'allais régler dans la division pour laquelle il venait de m'engager comme dirigeant.

Vous devez accepter votre situation telle qu'elle est. Ce PDG n'a pas pu le faire et ça lui a finalement coûté son entreprise.

La différence entre le réalisme illusoire et le réalisme optimiste consiste à accepter votre situation actuelle pour ce qu'elle est :

- Je sais que beaucoup d'investisseurs nous ont refusé,
- Je sais que nous devons améliorer notre argumentaire,
- Je sais que lever des fonds va prendre du temps, mais
- Je sais que nous réussirons si nous persévérons.

La réalité est que vous pouvez toujours échouer même si vous faites tout correctement.

" Super groupe. Des gens biens. Il y a tellement de raisons pour lesquelles les groupes ne vont pas plus loin qu'ils le font. Beaucoup d'entre eux sont hors de leur contrôle ", expliquait Mike Mills le bassiste du groupe R.E.M. Il répondait à une question posée sur Twitter sur les raisons pour lesquelles le groupe Guadalcanal Diary n'avait pas réussi. Mais sa citation pourrait facilement concerner n'importe quelle startup.

Vous ne pouvez contrôler que vous-même.

Je me suis dit, pendant que nous cherchions à lever des fonds, que je ne voulais pas avoir de regrets si nous n'y arrivions pas. J'avais également le sentiment que nous finirions par réussir à obtenir notre financement.

J'avais raison. Il a fallu plus de deux ans et 63 investisseurs nous ont refoulés, mais j'avais raison. Cependant, j'aurais tout aussi bien pu me tromper.

La vérité, c'est qu'on a eu de la chance. Toutes les étoiles ont dû être alignées pour qu'on soit financés. Nous aurions tout aussi bien pu échouer sans que ce soit de notre faute.

Le réalisme optimiste vous donne les meilleures chances de succès.

Vous devrez faire face à de nombreux obstacles lors de la création de votre startup. Être réaliste quant à votre statut actuel est essentiel à votre réussite. Le réalisme, c'est comment vous allez continuer à vous améliorer. Ensuite, l'optimisme c'est savoir que vous réussirez. C'est ce qui va vous donner les meilleures chances d'avoir le courage nécessaire pour survivre.

Cet article a initialement été publié en anglais sur [Medium](#) par [Brett Fox](#).