

Comment retrouver la confiance des investisseurs après un échec entrepreneurial

Ça y est, vous avez planté votre première entreprise et, contre toute attente, vous avez décidé de replonger dans l'aventure entrepreneuriale en lançant une nouvelle startup. Vos parents et votre conjoint vous soutiennent. Vos amis aussi, d'ailleurs. Mais qu'en sera-t-il des investisseurs ?

Les histoires de Walt Disney, Henry Ford, Jack Ma ou encore Steve Jobs, ces entrepreneurs qui ont affronté les pires difficultés avant de connaître le succès, vous les avez entendues plus d'une fois. C'est d'ailleurs ce genre d'anecdotes qu'on aimera vous rabâcher lorsque vous pleurerez sur la tombe de votre première entreprise. Mais si lancer une nouvelle entreprise ne vous fait pas peur, il vous faudra peut-être, un jour, aller chercher des investisseurs et, par conséquent, assumer les fantômes de votre (ou vos) échec(s) passé(s).

Alors comment faire pour retrouver la confiance des investisseurs après un échec entrepreneurial ? Maddyne a sondé entrepreneurs et investisseurs sur le sujet, et vous livre le comportement à adopter dans ce genre de situation.

Accepter d'avoir échoué...

Personne ne veut échouer. Pourtant, l'échec est très souvent inévitable... quelle que soit la forme qu'il prend. La vie est faite de hauts et de bas, et vous ne pouvez pas vous attendre à ne jamais faire face à des ratés. Avant toute chose, commencez ainsi par accepter le fait que vous avez pu vous planter. Prenez un peu de temps pour vous poser, souffler, et vous recentrer sur vos émotions. Quoi que vous fassiez, ne vous enfermez pas dans le désespoir. Vous lamenter sur votre sort ne règlera rien, tout comme vous en vouloir d'avoir raté quelque chose. Tout le monde est défaillant de temps en temps, et il est primordial de l'accepter.

"C'est un peu la double peine quand vous plantez votre boîte. C'est très violent. En plus de ne pas toujours avoir de bretelle de rattrapage pour rebondir, vous sortez de là avec un sentiment de culpabilité immense vis à vis de vos employés, de vos clients, de vos fournisseurs... Tous vous ont fait confiance et vous n'avez pas pu honorer cette confiance comme vous l'auriez voulu", explique Guillaume Renondin, fondateur de Deal2Drive après avoir connu la liquidation de son entreprise Sami. "Il faut être plutôt bien entouré, pour vous soutenir psychologiquement, moralement, et parfois financièrement".

L'objectif de cette étape ? Passer à autre chose, tout simplement.

... et apprendre de ses erreurs

Une fois votre échec accepté, il vous faudra être on ne peut plus honnête avec vous-même : qu'est-il arrivé ? À quel moment vous êtes-vous trompé, et pourquoi ? Qu'est-ce qui aurait pu être évité, et de quelle manière ? Tirez les leçons nécessaires de votre échec pour éviter de répéter la même erreur une nouvelle fois.

"À partir du moment où vous avez compris la raison de votre échec, vous allez pouvoir évoluer et continuer en étant tout simplement meilleur", explique Denis Fayolle, serial entrepreneur et investisseur, avant d'ajouter "Oui, votre projet n'a pas marché. Mais la phrase clé c'est celle de Mandela : "je n'ai pas échoué, j'ai appris". Cette expérience vous aura permis de comprendre quelque chose".

Attention cependant à ne pas botter en touche en rejetant la faute sur les autres, sans assumer la moindre part de cet échec : *"En général l'entrepreneur a une capacité de résilience, mais ce n'est pas donné à tout le monde. Si la cause de l'échec se trouve dans l'égo du fondateur, il faudra que celui-ci soit capable de le comprendre, et surtout de l'entendre", précise Denis Fayolle.*

Ignorer le problème ne ferait en effet qu'amplifier le risque de refaire la même erreur.

Faire de ses faiblesses une force

Certaines personnes se souviendront de vous comme celui ou celle qui a planté son entreprise. D'autres ne s'en soucieront tout simplement pas. Quoi qu'il en soit, une fois devant les investisseurs, il est inutile d'essayer d'enterrer vos échecs passés.

D'une part, parce que ceux-ci, s'ils font correctement leur travail, connaîtront déjà votre passé entrepreneurial, et d'une autre part car assumer publiquement vos erreurs est essentiel pour vous aider à confirmer ou restaurer la confiance des autres envers vous... et votre nouveau projet. *"L'important, ça n'est pas de montrer que l'on a échoué, mais que l'on a tenté. Le fait que la personne ait rebondi démontre une force entrepreneuriale. C'est un très bon personal branding car l'investisseur préférera toujours un entrepreneur qui ne stoppe pas son projet à la première difficulté rencontrée",* explique Denis Fayolle. *Un entrepreneur qui a déjà vécu un échec est aguerri et a deux fois plus de chance de réussite. Et ça, les fonds l'ont bien compris".*

Un avis que partage Stéphane Pesqué, Partner senior chez Iris Capital depuis 2016 : *"On part du principe que les leçons qu'on apprend d'un échec sont plus fortes que celles tirées d'un succès. On va regarder pourquoi il y a eu un échec, comment ça a été géré, et ce qu'on peut en tirer comme leçons".* Selon l'investisseur, la capacité d'adaptation et d'anticipation sont de vrais éléments de succès... autant que la capacité à analyser une situation à posteriori. À l'inverse, tenter de camoufler un raté ne ferait qu'attiser la méfiance de vos interlocuteurs : *"le dirigeant doit pouvoir être suffisamment lucide pour regarder qu'elles ont été les causes et les raisons de son échec. Si celui-ci vient nous voir sans être conscient de ses erreurs, et vient marteler que ça n'est pas de son fait, on va forcément se demander s'il ne refera pas la même erreur, plus tard".*

L'échec n'est pas une fin en soi, et, au regard des personnalités publiques qui ont réussi à prospérer malgré quelques ratés, c'est la façon dont l'échec a été canalisé et transformé en quelque chose de positif qui a fait toute la différence. Transparence, honnêteté, capacité d'analyse et maturité face à la situation semblent donc être les maîtres mots d'un rebond réussi.

Maddyness, partenaire média de Google

Article écrit par MADDYNESS, AVEC GOOGLE