

"Journal intime d'un startuper", de Jean Dussetour

Fonder puis gérer une startup est éprouvant de bien des manières. Dans son essai aux allures de journal intime, Jean Dussetour témoigne des joies et épreuves qu'il a traversées à la tête de Headoo. Son objectif : exposer aux entrepreneurs certains des écueils à éviter.

Temps de lecture : minute

15 novembre 2020

Avec *Journal intime d'un startuper*, Jean Dussetour livre un essai sans filtre au sujet de son aventure entrepreneuriale qui a duré pendant sept ans, entre 2011 et 2018. Joies et coups de blues sont au sommaire de ce livre, dont l'objectif est à la fois d'apporter un rare témoignage en tant que dirigeant d'une jeune pousse (Headoo) et des conseils aux actuels porteurs de projet. C'est aussi un état d'esprit spécifique que met en avant l'auteur. Un état d'esprit qui se veut représentatif de nombreux startupeurs et qui comporte son lot d'avantages... comme d'inconvénients. Pour *Maddyness*, Jean Dussetour revient sur son expérience.

Qu'est-ce qui a motivé la rédaction de cet ouvrage, et plus particulièrement sous forme de "journal intime" ?

Dans les moments difficiles, j'ai manqué de lectures inspirantes pour me redonner de la force. *The Hard Thing About Hard Things* de Ben Horowitz [livre non traduit en français à ce jour, N.D.L.R.] m'a aidé en partie. Cela reste néanmoins un essai technique au sujet de l'entrepreneuriat. Je n'ai,

à l'époque, pas trouvé d'ouvrage qui me parlait de la part intime et personnelle de l'aventure entrepreneuriale. Alors pour libérer la pression, j'ai écrit des notes à chaud entre 2016 et 2018. À la fois avec l'envie de garder une trace authentique, sans filtre, et avec le désir de partager un témoignage qui m'aurait été utile à certains moments. À la fin de cette expérience, j'ai mis ces notes les unes à la suite des autres. C'est un témoignage direct et sincère de ma part, qui ne veut pas à donner des leçons. J'espère que chaque lecteur y puisera à sa guise ce qui lui est utile dans sa propre réalité.

Si vous deviez extraire l'essence de cet essai, quelle serait-elle ?

La vie en startup est rude, longue et complexe. Bien loin des clichés que certains en ont, en tout cas. Ce livre illustre à quel point notre part intime et notre projet entrepreneurial sont liés, pouvant s'autoriser réciproquement à prendre des initiatives surprenantes et vertueuses au bénéfice d'un équilibre global fragile et essentiel. La réussite tient dans cet équilibre. Elle ne se compte pas en euros, contrairement à ce qu'on serait tenté de penser.



À lire aussi

Le développement personnel, l'allié incontournable de l'entrepreneur

Pensez-vous décrire le parcours typique d'un startuppeur ?

Dans l'éducation de ses enfants, on n'est pas le même parent quand on a 30 ans ou 10 ans de plus. C'est un peu pareil en management. Il existe tellement de parcours différents. Certains osent entreprendre à 20 ans, d'autres attendent d'en avoir 40. C'est parfois bien de commencer tôt, mais c'est parfois l'histoire du lièvre et de la tortue. On aimerait, dans certains cas, commencer dès sa sortie d'école, mais des contraintes personnelles, des événements familiaux ou le fait de saisir sans réfléchir une opportunité immédiate et rassurante en diffèrent le démarrage. L'âge n'est pas un élément de réponse.

J'ai voulu commencer par apprendre des autres, en étant le bras droit d'un fondateur à deux reprises, avant d'avoir la maturité suffisante pour me lancer en première ligne. Ce qui réunit les startupers se passe sur un autre registre : c'est une disposition mentale, faite d'une grande ténacité, d'une solide confiance en soi et d'une incontournable capacité à se remettre en cause. Sur la base de cette description, oui, je me sens typiquement startuper.

Vous consacrez un volet à un sujet assez peu adressé : l'impact psychologique d'un échec. Cela vous semblait-il naturel alors que vous

soulignez, à juste titre, qu'une vaste majorité de startups ne franchit pas le cap des 5 ans d'existence ?

On n'est pas obligé d'attendre la septième année de sa startup, comme je l'ai fait, pour prendre des initiatives personnelles. Je recommande vivement à chaque entrepreneur le développement d'activités créatives, récréatives et sociales dans sa vie personnelle. Ce n'est jamais du temps perdu. On est mieux dans sa tête et armé lorsqu'il s'agit d'affronter des épreuves professionnelles inévitablement violentes. D'autant plus en startup...

En tant que dirigeant, on n'a pas de filet de sécurité en cas d'échec. On navigue tel un funambule sur la corde de sa trésorerie. C'est une pression constante. Si elle peut être stimulante en période de croissance - il en ressort de la liberté, de l'indépendance et de la créativité -, elle peut devenir une arme de destruction massive en période de stagnation ou restructuration. Cela touche le vital, l'intime, le patrimoine personnel. Fragilisé psychologiquement, on se retrouve exposé à un défi inattendu, avec la tentation de négliger son cercle personnel. Cela conduit à s'isoler dangereusement.

J'ai clairement vu le mur arriver devant moi et, par instinct de survie, je suppose, j'ai entrepris ce qui me semblait bon : par le biais de passions, j'ai fait remonter ma jauge d'estime de soi pour continuer à tenir debout face aux événements qui m'aspiraient un à un vers le sol. En décidant de faire de la musique [Jean Dussetour rappe au sujet de son aventure entrepreneuriale sous le pseudonyme de Le Druss, N.D.L.R.], j'ai trouvé le moyen d'expulser une pression qui m'étouffait presque littéralement. Cette démarche créative m'a apporté beaucoup de bien-être : je me suis, quelque part, autorisé à intégrer une communauté d'artistes que j'admirais depuis mon adolescence.



À lire aussi

"Les meilleurs entrepreneurs ne viennent pas tous de HEC ou Polytechnique"

Vous affirmez, à la fin du livre, que vous feriez certaines choses différemment dans le cas où vous vous lanceriez dans une nouvelle aventure entrepreneuriale. Quels écueils pensez-vous qu'il faille éviter, au regard de votre précédente expérience ?

Il faut définir sa propre limite, en matière de temps et d'investissement. Cela revient à conclure une sorte de contrat moral avec soi-même au démarrage de son projet : jusqu'à quand et où suis-je prêt à tenir ? Si les conditions initiales ne tiennent pas, il est crucial de s'interdire d'en inventer. Le risque est de se mettre en danger. De s'épuiser dans la durée. Dépenser son épargne personnelle pour tenir mois après mois. Et se perdre en route.

Optimiser la gestion de sa trésorerie est essentiel. La tentation de réinvestir chaque euro pour mettre du charbon dans la locomotive, innover, alimenter la croissance est un sport à risque. Je recommande vivement de toujours garder en réserve 12 mois glissant de fonds de roulement pour parer les moments de crise, facteurs exogènes ou conflits inattendus.

Enfin, déterminer le pourquoi du projet bien sûr. L'envie de créer une startup est tellement forte qu'on s'invente souvent une argumentation visant à démontrer que sa démarche contribuera à changer le monde. Pourtant, la formulation du projet doit être calibrée à sa juste dimension, avec humilité et ambition à la fois. L'exercice est difficile. Pour illustration, combien de startups peinent à trouver une signature de marque efficace, qui tienne en seulement 3 ou 4 mots ? C'est au moins aussi important que le nom de son entreprise. Combien de fois nous sommes-nous retrouvés comme un lapin dans les phares d'une voiture, devant des jeunes pousses aux noms imprononçables et aux promesses tout aussi ésotériques ?

"Journal intime d'un startuper", 14,50 euros (papier) ou 4,90 euros (numérique).

[Découvrez l'essai auto-édité de Jean Dussetour](#)

Article écrit par Arthur Le Denn