

La longévité d'un entrepreneur, un sport de haut niveau

Quand on sait que plus de la moitié des créations d'entreprises se crash au bout de 2 ou 3 ans, le grand challenge de l'entrepreneur est de tenir sur la durée, en encaissant les échecs, en surmontant les difficultés et en adaptant son projet. Clément Benoit, entrepreneur et business angel, propose trois pistes de succès, dans le cadre de nos Tribunes d'hiver.

Temps de lecture : minute

3 janvier 2025

1 Français sur 4 considère la création d'entreprise comme une voie idéale. Un sentiment que je partage, et mon parcours depuis 20 ans dans ce milieu tend à le prouver. Quand on sait que plus de la moitié des créations d'entreprises se crash au bout de 2 ou 3 ans, le grand challenge de l'entrepreneur est de tenir sur la durée, en encaissant les échecs, en surmontant les difficultés et en adaptant son projet. Et si j'assimile pour beaucoup la vie d'entrepreneur à celle de sportif, mon expérience m'a permis d'identifier 3 piliers de réussite pour devenir le Rafael Nadal de l'entrepreneuriat, aussi solide et résilient dans le temps.

Courir après une idée autre que l'argent

La première erreur consiste à se lever pour une mauvaise raison. On n'ouvre pas les yeux le matin en se demandant combien d'argent on va gagner aujourd'hui. Entreprendre, c'est avant tout vouloir s'attaquer à un problème de taille, à une problématique marché exceptionnelle. L'envie de faire bouger les lignes doit driver le projet. J'ai créé Resto-In, ancêtre d'UberEats ou Deliveroo, depuis une chambre de bonne en allant pitcher

les restaurants et livrer le soir pendant plusieurs années, avec l'idée de transformer ce marché. Resto-In est arrivé 5 ans trop tôt, mais nous avons travaillé d'arrache-pied pour répondre à une demande sociétale et business de grande ampleur. Et finalement vendre l'entreprise à un grand groupe.

Construire son succès point après point

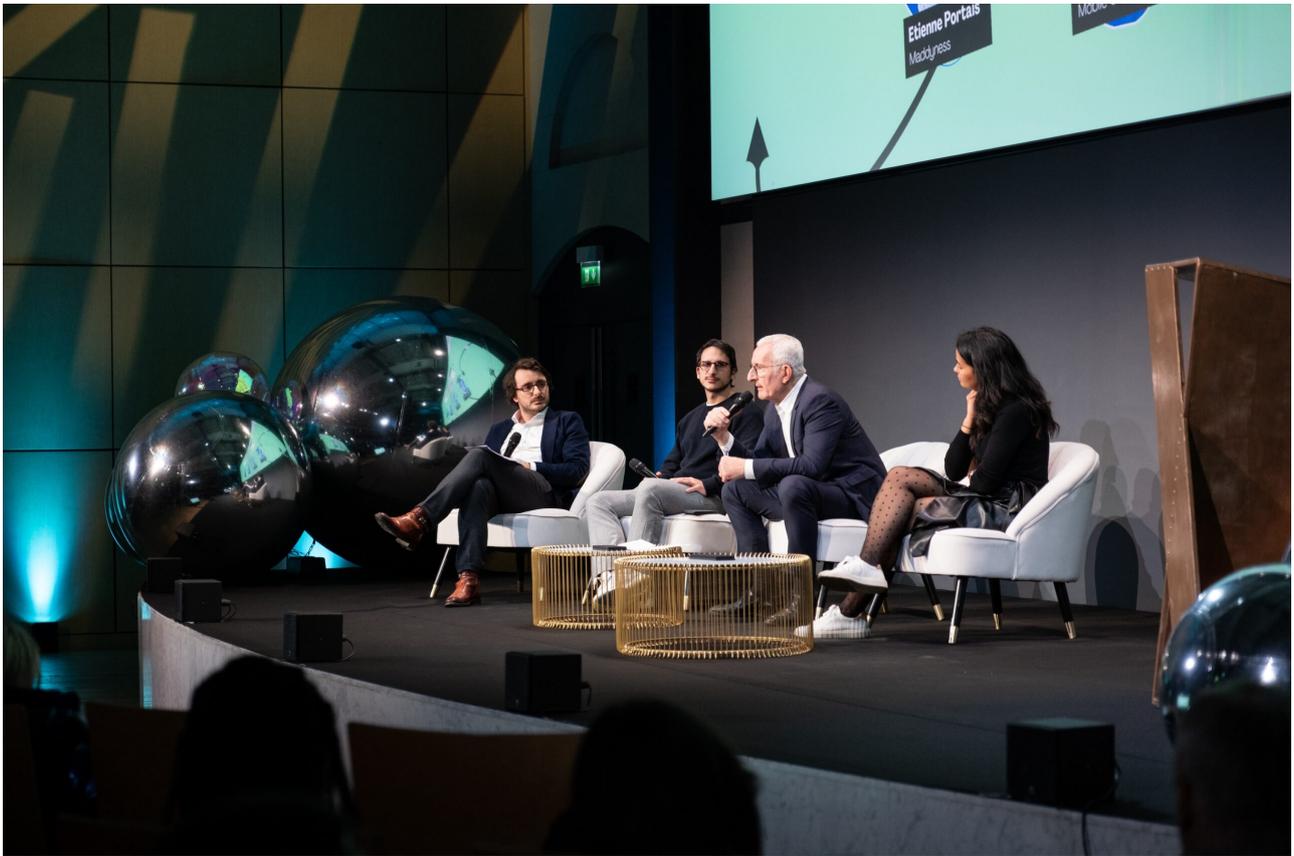
En tant qu'entrepreneur, on ne peut pas prendre son temps pour réussir. Ou pour échouer. Parce que le monde évolue rapidement et que la bonne idée d'hier peut devenir obsolète le lendemain. Les résultats doivent vite arriver, même s'ils sont mauvais. Cette volonté initiale de bouger les lignes à travers une idée innovante ou un projet à valeur ajoutée doit se concrétiser rapidement. C'est pourquoi il faut se donner rapidement des objectifs clairs et atteignables, et s'en donner de nouveaux petit à petit. Cette méthode est autant un leitmotiv pour toujours rester en mouvement, rester dans l'action qu'une manière de se donner une chance d'ajuster son projet si besoin et de changer de stratégie pour croître plus vite. L'obstination peut devenir un véritable boulet: il faut savoir adapter son jeu. Avec ma dernière entreprise Clone, nous avons déjà pivoté à 4 reprises, en 5 ans. Ce qui nous a permis de lever 80M€ supplémentaires ! Je n'ai d'ailleurs jamais rencontré de fondateur couronné de succès dont le projet initial était égal au projet final.

Aller au bout de soi-même

Entreprendre n'est pas seulement une question d'idée, c'est aussi une question de personnalité. La capacité à tout donner pour atteindre son objectif. Quand on se lance, il faut un caractère et être prêt à essayer les plâtres. Et même dans la réussite, l'envie de jeter l'éponge peut survenir. Il ne faut rien lâcher. J'assimile l'entrepreneuriat à l'esprit de compétition, avec cette recherche de la performance et de la gagne. Mais quand les échecs surviennent, il faut savoir les encaisser et se remobiliser. Au

moment où le Covid et le confinement ont mis fin à l'aventure Fit House à New York, il a fallu assumer le fait de faire perdre de l'argent aux investisseurs et de se séparer de collaborateurs. Et même dans le succès, le mental est en jeu : par exemple, lever des fonds c'est aussi savoir encaisser cette croissance et cette folie dans laquelle il est facile de s'abandonner à l'envie de faire toujours plus, toujours plus vite, parfois au détriment de la qualité des progrès réalisés. Cette capacité à résister mentalement se travaille aussi à travers des expériences personnelles. C'est pourquoi je m'engage sur des courses incroyables comme des Ironman ou Marathons des sables pour repousser mes limites.

Au final, plusieurs leçons sont à tirer : rien n'est acquis, le futur est imprévisible et personne n'est invincible. Mais il faut croire en soi - ou apprendre à croire en soi - pour mener à bien son projet. L'égo n'est pas une tare, même s'il peut jouer de mauvais tours. Entrepreneur est un apprentissage au quotidien, sur le monde de l'entreprise et sur soi-même. Les projets évoluent mais l'entrepreneur reste le fil rouge, avec sa personnalité et ses valeurs, avec ses qualités et ses faiblesses. Ce n'est pas seulement un job, c'est une manière de vivre sa vie à la manière d'un sportif de haut niveau.



À lire aussi
Entreprendre, quelle réalité derrière le poste de CEO ?



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

[JE M'INSCRIS](#)

Article écrit par Clément Benoit, entrepreneur et business angel