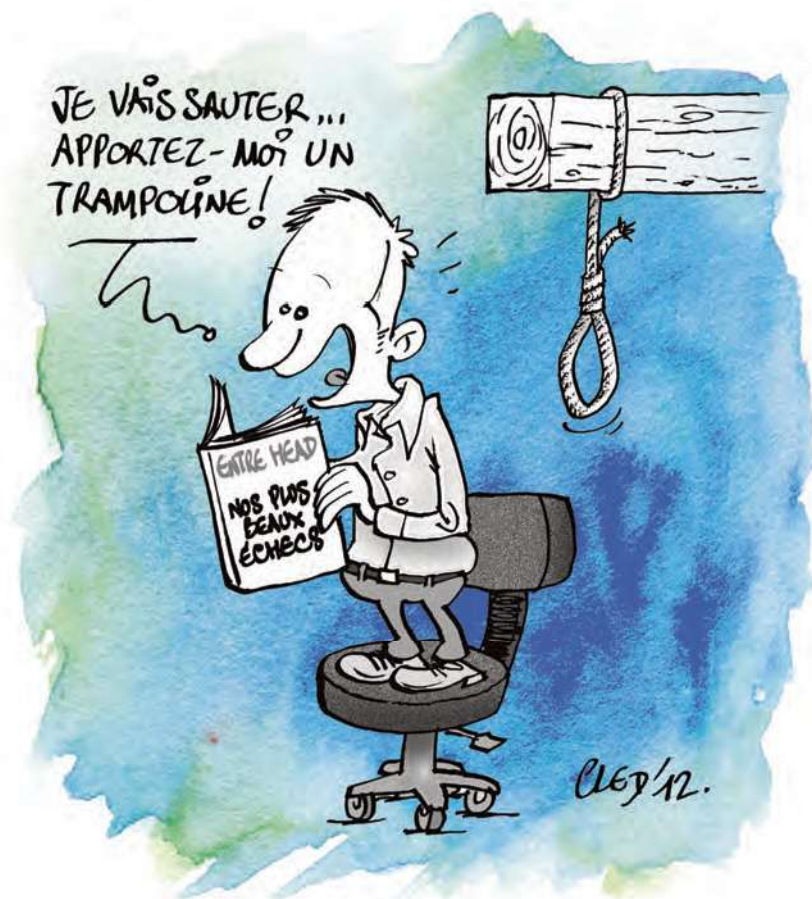


# LES AVENTURES D'ENTRE HEAD

## Nos plus beaux échecs



**ENTRE HEAD**

ensemble, redonnons de l'élan  
à l'entrepreneur

ASSOCIATION LOI 1901 RECONNUE D'INTÉRÊT GÉNÉRAL

# LES AVENTURES D'ENTRE HEAD

## Nos plus beaux échecs



**ENTRE HEAD**

ensemble, redonnons de l'élan  
à l'entrepreneur

ASSOCIATION LOI 1901 RECONNUE D'INTÉRÊT GÉNÉRAL

# SOMMAIRE

## PRÉFACE

- HISTOIRE 1** • De la belle endormie au phénix :  
mes montagnes russes entrepreneuriales
- HISTOIRE 2** • L'école du courage :  
apprendre à tout recommencer
- HISTOIRE 3** • 20 ans d'entrepreneuriat :  
des échecs, des leçons, une réussite
- HISTOIRE 4** • Rebondir, c'est avancer
- HISTOIRE 5** • D'auto-entrepreneure à entrepreneure :  
l'apprentissage de la réalité
- HISTOIRE 6** • Faillite et réconciliation :  
un projet familial qui tourne court
- HISTOIRE 7** • Les leçons d'une start-up :  
réinventer, se relever, repartir
- HISTOIRE 8** • L'erreur d'une confiance aveugle
- HISTOIRE 9** • Polyvalente jusqu'à l'épuisement
- HISTOIRE 10** • Refusé pour ma couleur, recruté par moi-même
- HISTOIRE 11** • La loose qui m'a lancé
- HISTOIRE 12** • De l'artisanat à la résilience :  
un combat pour rebondir
- HISTOIRE 13** • Fabriquer en France, vendre à l'étranger :  
le paradoxe d'un marché mondialisé
- HISTOIRE 14** • Quand la conjoncture dicte sa loi :  
l'adaptation comme seule issue
- HISTOIRE 15** • S'entourer, prendre du recul et anticiper,  
c'est la force de l'entrepreneur(e)
- HISTOIRE 16** • De l'ombre à la lumière : itinéraire  
d'un entrepreneur atypique
- HISTOIRE 17** • Mon deuxième crash entrepreneurial :  
repartir de zéro, encore une fois

## CONCLUSION

# PRÉFACE

Dans le parcours entrepreneurial, chaque entrepreneur, qu'il soit novice ou expérimenté, se confronte à des obstacles, des épreuves, des échecs parfois durs à accepter. L'échec, souvent perçu comme la liquidation d'une entreprise, est une étape difficile, parfois tragique, que trop d'entrepreneurs connaissent. Si certains sont dévastés par l'impact de cet échec, au point de sombrer dans une perte totale de repères, d'autres choisissent de rebondir, de transformer cette expérience en un tremplin pour se reconstruire, se réinventer et avancer.

C'est précisément à ces entrepreneurs, ceux qui ont traversé les pires tempêtes mais qui, contre toute attente, ont su se relever, que ce livret est dédié. Nous avons sélectionné ces parcours inspirants au sein de notre association, et leur avons demandé de partager les trois enseignements qu'ils ont tirés de leurs échecs. Leur témoignage, parfois intime et parfois poignant, est une lumière pour tous ceux qui traversent des périodes de doute ou de remise en question. Ces enseignements, loin de la fatalité, illustrent l'importance de l'apprentissage, de la persévérance et du courage de rebondir.

Je tiens à adresser mes plus sincères remerciements à ces entrepreneurs qui ont eu la générosité de partager leur vécu avec nous, mais aussi à Audrey Uzzan, chargée de ce projet chez Entre Head, pour son travail précieux de récolte et de mise en lumière de ces histoires. Ensemble, nous espérons que ces témoignages vous apporteront non seulement un éclairage sur les pièges à éviter, mais aussi la force et l'inspiration pour surmonter les obstacles qui jalonnent votre propre parcours entrepreneurial.

L'échec n'est pas la fin,  
c'est souvent le début d'une nouvelle aventure.

**Laurent Tissinié**  
**Fondateur d'Entre Head**

# De la belle endormie au phénix : mes montagnes russes entrepreneuriales

**Quand on m'a confié l'entreprise familiale créée en 1986, c'était un joli petit navire : huit salariés, une croissance tranquille... Mais soyons honnêtes, elle ressemblait un peu à une belle endormie. Pas de grosses vagues, pas de grand frisson. Jusqu'à 2014. Là, c'est Titanic**

**La** moitié des effectifs quitte le navire. Coup dur. J'embauche trois nouvelles recrues pour boucher les trous. Trois éclairs dans la nuit. Enfin, plutôt trois éclairs qui filent : ils partent avant la fin de leur période d'essai. Ajoutez à ça des clients mécontents, une baisse de 30% du chiffre d'affaires et un dirigeant qui n'arrive même plus à tourner la clé dans la porte du bureau... Bref, j'étais au bord du naufrage et en plein burn-out.

À ce moment-là, j'ai fait ce que tout bon capitaine ne fait pas : j'ai confié les clés du camion à mon équipe. Littéralement. Je me suis éloigné une semaine, envoyé des SOS par SMS à mes proches

pour qu'ils viennent épauler l'équipage, et pris le temps de me poser une question existentielle : qu'est-ce que je veux vraiment (à part un hamac et une margarita) ?

À mon retour, j'ai décidé de mettre cartes sur table avec mon équipe. On s'est réunis, partagé nos craintes et nos idées. On a dessiné ensemble des fiches de poste dignes d'un architecte, recruté des profils adaptés et formé les équipes pour qu'elles soient polyvalentes. Et là, miracle : solidarité, organisation, motivation. L'entreprise a rebondi. Les clients sont revenus, et moi, je pouvais enfin dormir sans rêver de factures.

Mais l'ironie de l'histoire, c'est ce qui s'est passé en 2024. Mon ancien gestionnaire, celui qui était parti en 2014 pour créer sa propre boîte, est revenu. Cette fois, pas comme salarié. Non. Comme associé, avec un projet de transmission d'entreprise à moyen terme. Je vous laisse imaginer le sourire que j'ai eu en signant ce partenariat.

### **Mes trois enseignements seraient :**

1. Quand on se sent coincé, demander de l'aide n'est pas une faiblesse, c'est une force. Mes proches m'ont permis de sortir la tête de l'eau
2. Communiquer avec son équipe est vital. Ensemble, on a dissipé nos peurs et construit un avenir plus solide
3. La polyvalence, c'est le nerf de la guerre. Les collaborateurs doivent connaître plusieurs process pour éviter la dépendance à une seule personne. Aujourd'hui, l'entreprise est bien réveillée, et moi, je suis prêt à passer le relais... avec le sourire

# L'école du courage : apprendre à tout recommencer

**Il y a huit ans, j'ai fondé MySchool Montessori à Cagnes-sur-Mer, portée par une mission profondément personnelle : offrir aux enfants, notamment ceux au profil atypique comme les miens, un cadre éducatif bienveillant, respectueux de leur rythme et de leur singularité**

Inspirée par la pédagogie Montessori et enrichie par mon expérience à la Green School de Bali, j'ai voulu créer un lieu où l'apprentissage se conjugue avec liberté, confiance en soi et immersion dans la nature. Tous les vendredis, nos élèves découvraient l'école en plein air, développant ainsi leur sensibilité à l'environnement et à la biodiversité.

Mais être entrepreneure, c'est aussi faire face à des défis immenses. Pendant cinq ans, j'ai été seule aux commandes, assumant à la fois la gestion organisationnelle, financière et humaine de l'école. Si, au bout de trois ans, j'ai réussi à m'entourer d'une équipe formidable, la responsabilité du projet reposait encore en grande partie sur mes épaules. Prendre des décisions seule, résoudre des conflits, innover tout en assurant la pérennité de l'établissement... tout cela a souvent engendré des nuits courtes et des dilemmes complexes.

La décision de fermer l'école, après l'expiration de mon bail et face à un modèle économique devenu intenable, a été l'une des plus difficiles de ma vie. Heureusement, j'ai bénéficié d'un accompagnement juridique et d'un plan de sauvegarde, ce qui m'a permis de traverser cette épreuve avec plus de sérénité. Mais le plus grand défi fut d'affronter la peur de l'après. Lorsque l'on met tant de soi dans un projet, on peut avoir l'impression que sa fermeture est un échec absolu, une fin en soi.

J'ai alors fait appel à un coach, qui m'a aidée à dissocier mon identité personnelle de mon projet entrepreneurial. Cette prise de recul m'a permis de comprendre que fermer une entreprise ne signifie pas échouer, mais évoluer. Chaque expérience, même difficile, est une richesse. Il faut se féliciter d'avoir osé, d'avoir donné vie à une vision et d'avoir appris en chemin. Comme le dit Saint-Exupéry : « *Fais de ta vie un rêve, et d'un rêve, une réalité.* »

Aujourd'hui, je sais que cette aventure fait partie de mon parcours, mais qu'elle ne me définit pas. L'échec n'existe pas, seules les expériences comptent. Parfois, on trébuche, on recommence, on s'adapte, exactement comme dans la pédagogie Montessori. Et c'est ainsi qu'on grandit, en entrepreneuriat comme dans la vie.

### **Mes trois enseignements seraient :**

1. L'importance de savoir se détacher de son projet pour préserver son identité personnelle
2. La résilience et l'adaptation face à l'adversité
3. Le soutien extérieur est essentiel pour naviguer dans les périodes difficiles

# **20 ans d'entrepreneuriat : des échecs, des leçons, une réussite**

**Quand je repense à mon parcours  
d'entrepreneure, je réalise à quel point  
chaque expérience, même douloureuse,  
a été une pierre posée sur le chemin  
de ma réussite actuelle.**

**L'entrepreneuriat n'est pas un long fleuve  
tranquille, et je peux en témoigner**

## **Plonger dans le grand bain... et couler**

En 2006, pleine d'ambition et d'énergie, je me lance dans l'aventure entrepreneuriale en reprenant une entreprise avec des actionnaires, des investisseurs et une équipe d'une dizaine de salariés. Un défi excitant, une prise de risque calculée, mais surtout une grande confiance dans ce modèle. J'étais persuadée que c'était la bonne voie. Mais au fil des années, la réalité m'a rattrapée : le montage financier n'était pas sain. Malgré tous mes efforts pour redresser la situation, j'ai dû me résoudre à entamer un plan de sauvegarde, puis à affronter l'épreuve douloureuse d'une liquidation judiciaire. Une première claque monumentale. J'avais mis toute mon énergie, mon engagement, et je me retrouvais à terre. Pour une première expérience, autant dire que j'étais vaccinée.

## **Croire en l'intelligence collective... et se tromper**

Loin de me décourager, je décide de rebondir et de recréer une entreprise, mais cette fois en m'associant. Convaincue que l'intelligence collective est la clé du succès, je pensais avoir trouvé la bonne approche. Pendant quatre à cinq ans, tout semblait fonctionner... jusqu'à ce que les divergences profondes entre associés émergent. Les visions différaient, les tensions s'accumulaient et, malgré tous les efforts pour recoller les morceaux, la situation est devenue insoutenable.

Un déchirement personnel et professionnel s'en est suivi, et une fois de plus, la liquidation judiciaire a été la seule issue possible. Une seconde chute, un second échec, et cette fois, une remise en question profonde : où avais-je échoué ? Pourquoi ces modèles ne fonctionnaient-ils pas pour moi ?

## **Trouver ma propre voie**

C'est à ce moment-là que j'ai enfin compris une chose essentielle : mon savoir-faire, c'est moi. Pendant toutes ces années, mes clients me suivaient avant tout pour mon expertise, ma vision et mon engagement. J'ai compris que, plutôt que de chercher à partager la gouvernance, je pouvais m'entourer autrement : avec de bons partenaires externes, un solide réseau et une indépendance totale dans mes décisions.

Aujourd'hui, avec ma nouvelle entreprise, je construis une entreprise à mon image, alignée avec mes valeurs et ma façon de travailler. Loin des erreurs du passé, j'avance avec une certitude : les échecs ne sont pas des fins, ce sont des enseignements précieux. Ils forgent la résilience, affinent la vision et permettent d'évoluer.

## **Mes trois enseignements seraient :**

1. Les échecs sont des enseignements, pas des fins en soi
2. L'importance de s'entourer des bonnes personnes et de maintenir son indépendance
3. Aligner son entreprise avec ses valeurs personnelles

# Rebondir, c'est avancer

**Qu'est-ce qu'un échec, sinon une étape sur le chemin de la réussite ? L'entrepreneuriat est une route sinueuse, jalonnée de succès fulgurants, mais aussi de chutes brutales. J'ai vécu les deux**

**T**out a commencé avec une idée simple : faciliter la vie des artisans fleuristes. J'ai créé Evuflor, un logiciel métier conçu pour leur faire gagner du temps et leur offrir plus d'autonomie. Le projet a pris de l'ampleur, attiré des investisseurs, fédéré une communauté engagée. Mais comme toute aventure entrepreneuriale, la route n'a pas été linéaire.

J'ai connu la croissance fulgurante, mais aussi les crises imprévues. À un moment, nous sommes passés de trois à dix-huit salariés en un temps record. La structuration de l'entreprise n'a pas suivi aussi vite que prévu, et j'ai connu ce que l'on appelle une crise de croissance qui a failli tout faire basculer. Ensuite, un problème technique majeur a mis en péril des mois de travail : une perte de données qui aurait pu tout faire basculer. Trois mois durant lesquels nos clients, des fleuristes, ne pouvaient plus clôturer leurs caisses ni calculer leur TVA. Une catastrophe.

Puis est venu le redressement judiciaire, un mot qui fait peur, une épreuve qui remet tout en question. À ce moment-là, j'aurais pu baisser les bras, considérer que l'histoire d'Evuflor touchait à sa fin. Mais l'échec n'est qu'un point de départ pour un rebond plus haut.

J'ai appris à demander de l'aide. J'ai accepté que je ne pouvais pas tout gérer seule, que l'entrepreneur n'est pas un super-héros invincible. J'ai trouvé un investisseur, réorganisé l'entreprise, clarifié ma vision. Le tribunal nous a accordé une période d'observation et, contre toute attente, nos clients et partenaires ont continué à nous faire confiance.

J'ai aussi dû affronter un burn-out, cette fatigue extrême qui vous vide de toute énergie. Là encore, j'ai compris qu'il fallait lâcher prise pour mieux repartir. Prendre du recul, réapprendre à respirer, et surtout, ne jamais oublier pourquoi on a commencé.

Aujourd'hui, Evulflor est toujours debout, plus solide et mieux structuré. Je n'ai pas échoué. J'ai appris.

À vous, dirigeants en difficulté, je veux dire ceci : on ne tombe pas, on apprend à rebondir. Ce qui semble être une impasse aujourd'hui est peut-être l'opportunité que vous n'auriez jamais osé saisir autrement. L'entrepreneur est un combattant, mais aussi un stratège. Il doit savoir transformer un mur en tremplin, une crise en opportunité, une chute en un envol.

Si vous doutez, si vous pensez tout arrêter, souvenez-vous : ce n'est pas la fin de l'histoire. C'est peut-être juste le début d'un nouveau chapitre.

Rebondissez. Vous en êtes capables.

### **Mes trois enseignements seraient :**

1. L'échec n'est qu'une étape, pas la fin du parcours
2. Demander de l'aide est essentiel pour surmonter les défis
3. Prendre du recul et s'écouter pour mieux repartir

# D'auto-entrepreneure à entrepreneure : l'apprentissage de la réalité

**En 2012, j'arrive à Nice avec ma fraîcheur, mon innocence et ma naïveté. Je pense aujourd'hui avec le recul que je m'y suis vraiment mal prise... Je pensais m'installer en tant qu'auto-entrepreneure, vivre de mes ateliers et de mes conférences et faire de la radio. En quelques mois, je n'ai plus d'économies, j'ai donné dix ateliers et conférences gratuites et pas un client**

**Q**uant à la radio, je postule pour animer bénévolement un podcast en me disant « *ainsi je me ferai la main* ». Finalement je resterai six ans bénévole ... et je ne serai jamais passée une seule fois à l'antenne. Il vaut mieux en rire n'est-ce pas ?

Je finis par trouver un poste de salariée et j'y resterai huit ans. Je décide alors de donner une seconde chance à ma passion de transmettre. Ma rupture conventionnelle signée, je me lance dans l'entreprenariat. Je sais que je dois faire plein de choses : un business plan, des posts LinkedIn, des stories Instagram, des propositions

de prestations, créer un site internet, créer mes formations, dessiner mon logo, finir mon catalogue, trouver mes prospects, les convertir en clients...

Les idées fusent, je pars dans tous les sens, je me sens perdue, épuisée et surtout découragée.

Cette fois-ci je pleure. Vais-je y arriver ? Suis-je vraiment faite pour ça ? Bientôt la fin de mes droits chômage... Dommage.

Je contacte Entre Head, à bout de souffle. L'après-midi même à la suite de la séance, je signais dans une couveuse qui allait m'accompagner dans le lancement de mon activité.

Aujourd'hui, même si mon équilibre financier reste fragile, je me lève chaque matin heureuse, libre, avec à cœur de transmettre ma passion et cela... n'a pas de prix.

### **Mes trois enseignements seraient :**

1. L'importance de la préparation et de la planification
2. Ne pas avoir peur de demander de l'aide et d'être accompagné
3. L'échec et les épreuves sont des étapes d'apprentissage

# Faillite et réconciliation : un projet familial qui tourne court

**On est en 2008, je gère deux agences immobilières depuis 10 ans, j'ai l'opportunité familiale d'en racheter trois autres incluant un portefeuille de gestion pour un prix très raisonnable. Je suis hyper content car j'ai d'ores et déjà identifié que les entreprises dans l'immobilier vont devoir s'affilier à des réseaux ou grossir pour atteindre une masse critique permettant les investissements marketing et informatiques.**

**M**es deux agences sont très rentables et ma banque me dit non, car elle a peur que, si je fais zéro de CA avec les nouvelles agences (!) jusque-là dirigées par mon oncle qui est âgé et un peu dépassé, je ne puisse pas rembourser mon prêt. Je suis écoeuré, je décide d'arrêter l'immobilier, je vends tout. J'ai un projet, mon père, que j'admire énormément, produit des vêtements pour homme depuis plus de 40 ans à cette époque, il a un vrai goût du produit, est un visionnaire de la mode et travaille pour les plus grandes marques françaises (Célio, Devred, Burton, etc.).

On a une vision que l'on croit commune : faire de la belle qualité, prendre des risques sur le collectionning en étant un peu pointu au niveau du design, faire du haut de gamme.

Entre 2009 et 2010, on ouvre très vite trois boutiques : Paris (dans le Sentier), Deauville (place du Casino) et Aix-en-Provence (en face d'Hermès !).

Mais tout aussi vite, je déchant, Avec mon père, nous n'avons finalement pas exactement la même vision entrepreneuriale. Je commence par me taire, car il a 40 ans d'expérience dans la mode pour hommes, mais au bout d'un moment, je perds le plaisir de travailler, alors que je suis un énorme bosseur à la base. Mon père a de son côté des soucis financiers, il a investi plus d'un million d'euros en Tunisie pour un outil de production. Juste avant le Printemps arabe et la chute de Ben Ali, il perd l'intégralité de cette somme. Cela tend notre trésorerie, car il me faisait un crédit fournisseur pour notre entreprise commune et que lui-même souffre du coup financièrement.

Du coup, mon père applique une politique de prix bas, et de marchandise plus « commune ».

Notre CA s'écroule et surtout, on constate qu'on s'aime énormément, mais qu'on n'est pas faits pour travailler ensemble. On fera faillite, et je retournerai dans l'immobilier.

Cela reste un grand regret pour moi : d'avoir fait faillite évidemment, mais surtout de constater que l'on peut admirer quelqu'un professionnellement et pourtant être totalement incompatible avec lui.

### **Mes trois enseignements seraient :**

1. L'importance de la compatibilité entrepreneuriale dans une collaboration
2. La nécessité de bien évaluer les risques financiers et les conséquences d'une décision
3. Accepter l'échec comme une étape d'apprentissage et un tremplin pour l'avenir

# Les leçons d'une start-up : réinventer, se relever, repartir

**Quand j'ai quitté Lille pour Nice, je venais de revendre mes parts dans un cabinet de conseil RH. J'hésitais entre redevenir salariée ou m'associer à un nouveau projet. C'est là que, par un heureux hasard, j'ai rencontré l'un des amis de mon mari, dont le frère, radiologue, avait une idée innovante : utiliser l'intelligence artificielle pour rendre les écrans interactifs... sans contact. En plein Covid, cette idée faisait sens**

**E**nthousiasmée par le potentiel du projet et séduite par l'idée de repartir dans une aventure entrepreneuriale, j'ai d'abord proposé de structurer le business plan. Quelques semaines plus tard, je décidais de m'associer officiellement. Mootion est née en septembre 2020.

Dès les premiers mois, nous avons vécu l'euphorie de la création : prototypage, premiers tests dans un hôtel, incubation, subventions, réseau Entreprendre... Nous étions portés par l'énergie du démarrage et la promesse de réinventer l'expérience client grâce à la tech. Rapidement, notre force a été d'oser confronter notre produit au

terrain. Et cela nous a permis de lancer, au bout d'un an, un deuxième produit basé sur la même technologie : un miroir de pitch interactif qui analysait la communication verbale et non-verbale. Là, l'intérêt des grands comptes a été immédiat. Randstad, Orange ou la RATP ont été parmi nos premiers testeurs.

Mais derrière cette dynamique, les fragilités apparaissaient. Nos clients hôteliers restaient tièdes ; la technologie n'était pas encore assez mature. J'ai commencé à douter de la viabilité du premier produit. S'y ajoutaient la distance géographique entre associés (Nice, Toulon, Toulouse) et une communication pas toujours fluide. Malgré tout, nous avons persévéré. J'ai moi-même réinvesti financièrement, croyant encore à notre capacité de réussir ce pivot vers le deuxième produit. Nous avons même levé une première fois avec un business Angel.

Mais à l'approche de 2023, la réalité économique nous a rattrapés. Le chiffre d'affaires ne décolle pas, les investisseurs deviennent frileux, et le hardware fait peur. Notre deuxième levée de fonds n'atteint pas ses objectifs. Deux mois de trésorerie restaient. Nous avons alors pris la décision la plus difficile, mais aussi la plus responsable : arrêter. Nous avons tout fait pour que la fermeture soit propre, les salariés payés, les dettes limitées, les clients accompagnés. Et, malgré la tristesse, je me suis sentie soulagée. Ce que j'en retiens ?

D'abord, qu'il faut savoir choisir, trancher, renoncer. Ne pas vouloir tout mener de front. J'aurais aimé qu'on laisse tomber plus vite le marché hôtelier pour concentrer nos efforts sur le miroir de pitch. Ensuite, que l'association à distance est une vraie difficulté. Mais en parallèle, je sais que je ne veux pas entreprendre seule : la richesse d'un collectif reste pour moi essentielle. Mootion m'a appris plus que n'importe quelle formation. Un vrai MBA sur le terrain. J'y ai investi de l'argent, de l'énergie, parfois même un peu de moi-même. Mais j'en suis ressortie plus forte, plus lucide, plus ancrée.

Aujourd'hui, en accompagnant des femmes entrepreneures avec Les Premières Sud, je me sens alignée. Et si une entrepreneure venait me dire qu'elle a échoué, je lui dirais d'abord de prendre le temps : le temps d'accepter, de comprendre, de se reconstruire. L'échec, ce n'est pas la fin. C'est un chapitre. Et souvent, le plus formateur de tous.

**Mes trois enseignements seraient :**

1. Savoir renoncer et se concentrer sur ce qui fonctionne
2. Les défis de l'association à distance et l'importance du collectif
3. L'échec comme une étape d'apprentissage et un moyen de grandir

# L'erreur d'une confiance aveugle

**Je m'appelle Nathalie, j'ai 58 ans, et en 2012, alors que je dirigeais une société de consulting en business développement international dans le domaine de l'informatique — une activité qui marchait bien depuis 2006 —, tout a basculé**

**L**ors du salon Maison & Objet, je rencontre un petit fabricant portugais qui réalisait de superbes tableaux déco sur mesure. Il cherchait à se développer à l'international. Après discussion, je lui propose de m'occuper de la distribution en France et de l'aider à se développer, à mes frais.

Il refusait de signer un contrat d'exclusivité, mais m'assurait oralement que j'aurais l'exclusivité sur le marché français. J'ai choisi de lui faire confiance. Deux ans plus tard, convaincue par le potentiel du projet, je décide d'arrêter mon activité de consulting pour me consacrer entièrement à cette nouvelle aventure.

Après plusieurs années d'investissement intense – en temps, en argent, en énergie – je découvre qu'il insérait des flyers dans les colis envoyés à mes clients, sans jamais me transmettre les contacts. Les problèmes se sont accumulés : casse pendant le transport, défauts de fabrication, litiges clients... J'ai fini par exprimer mon ras-le-bol. En retour, il m'a fait du chantage, bloquant mes commandes tant que je n'acceptais pas l'entière responsabilité des livraisons, alors même que c'était lui qui emballait et expédiait les produits.

Après quelques mois de tensions, il a coupé tout contact et m'a fait un refus de vente. Ce fournisseur représentait plus de 80% de mon chiffre d'affaires. Résultat : mon activité s'est brutalement arrêtée. S'en est suivie une lente descente aux enfers. Je ne supportais pas la trahison, d'autant que j'avais financé pendant des années son développement – en payant les salons internationaux, en mettant à disposition mes équipes commerciales – pendant qu'il bénéficiait d'aides européennes.

Dix ans plus tard, j'ai décidé de mettre un terme à cette aventure. J'ai perdu de l'argent, j'ai épuisé mon entourage... et j'ai gagné un solide cours de réalité.

J'ai persévéré. Trop. Je n'ai pas su lâcher prise ni tourner la page. J'aurais dû me détacher de ce fournisseur malintentionné et explorer d'autres marchés. À force, j'ai fini par perdre confiance en moi. À la fin, je ne croyais même plus en ce que je vendais. Ce n'était pas un projet. C'était un naufrage à feu doux.

Aujourd'hui, j'ai cédé mon activité. Je suis heureuse d'avoir transmis le flambeau à une jeune entrepreneure qui, je l'espère, ne referra pas les mêmes erreurs.

L'échec ne m'a pas rendue héroïne, ni paria. Il m'a rendue un peu plus lucide, un peu plus humble, et beaucoup plus attentive à ce qui a vraiment de la valeur.

J'ai décidé de prendre soin de moi. De ne plus me lancer corps et âme dans le business après plus de vingt ans d'entrepreneuriat. J'ai vécu de belles aventures, j'ai fait des erreurs, mais j'ai toujours vécu mes projets à fond.

### **Mes trois enseignements seraient :**

1. Savoir lâcher prise et se détacher d'un partenariat toxique
2. Ne pas tout sacrifier au business au détriment de soi-même
3. Apprendre de ses erreurs et devenir plus lucide et humble

# **Polyvalente jusqu'à l'épuisement**

**Il y a encore peu de temps, je portais une étiquette que beaucoup enviaient : celle de la polyvalence. Pendant plus de quinze ans, j'ai évolué dans le salariat avec cette capacité rare à tout faire. J'étais cette fameuse « ressource caméléon » qui tenait debout tout un service, capable de gérer aussi bien les chiffres que les gens, le marketing que la logistique. Et je l'ai longtemps vécu comme une force. Jusqu'au jour où j'ai voulu changer**

**C'**était un matin d'août 2023. Il faisait beau, chaud, et pourtant, en moi, quelque chose ne fonctionnait plus. Cela faisait déjà plusieurs mois que je tournais en rond. Quinze années de salariat derrière moi. Quinze années à me rendre utile, disponible, efficace... jusqu'à l'épuisement parfois. Ce jour-là, j'ai compris que ma plus grande force – cette capacité à tout faire – était devenue ma prison. Je ne cochais plus les cases. Et dans un monde qui valorise les titres bien définis, les rôles balisés et les compétences « cataloguées », mon profil hybride ne faisait plus sens.

Alors j'ai commencé à chercher un nouveau poste. Et très vite, je me suis retrouvée face à une contradiction violente. Cette polyvalence, qui m'avait permis d'évoluer et de me rendre indispensable,

devenait soudain un frein. Aucun recruteur ne savait vraiment où me placer. Et peu à peu, je me suis mise à douter de ma valeur. Après trois mois à m'épuiser sur des offres qui ne me correspondaient pas, je me suis posé une question radicale : « *Et si ce poste-là, celui qui me conviendrait vraiment... je le créais moi-même ?* » Ce jour-là, j'ai fait un choix. Celui de l'indépendance, celui de l'entrepreneuriat.

Sur le papier, c'était parfait. Mais très vite, je me suis confrontée à une autre réalité : on ne naît pas entrepreneure, surtout après quinze ans à travailler pour des structures déjà en place, dans des rôles pensés par d'autres. Je savais que je devais apprendre, et apprendre vite. J'ai entamé un chemin de reconversion express. J'ai compressé le temps, enchaîné trois certifications officielles en moins de dix mois : formatrice en pédagogie active, experte sur le logiciel Notion, certifiée Qualiopi. Un véritable marathon. Porté par un besoin viscéral de prouver, de valider, de sécuriser mes compétences. Avec, toujours en toile de fond, ce syndrome de l'imposteur qui ne me quitte jamais tout à fait.

Puis est venu le moment de me lancer et pour de vrai. Sortir de mon tunnel d'apprentissage, parler de mon activité, me rendre visible et j'étais prête. Et c'est là que j'ai reçu une des plus grandes leçons de ma vie : le monde ne m'attendait pas. Ce fut un choc, une forme de solitude brutale. Et cette question qui ne me quittait plus : « *À quoi bon tous ces efforts, si rien ne se passe ?* »

J'étais maman solo, avec un petit garçon de huit ans. Une charge mentale qui débordait. Des journées qui commençaient à 4h30 du matin, pour pouvoir être disponible à 100% après l'école. Plus de sorties, une vie recentrée autour de mon fils, mon compagnon, ma famille et quelques amis triés sur le volet. Alors j'ai recommencé. J'ai accepté d'apprendre ce que je pensais savoir : me vendre, me montrer, construire une offre, prospecter. J'ai recommencé, encore et encore sans aucune garantie de réussite. Et j'ai compris qu'il ne suffisait pas d'être prête. En réalité, on ne l'est jamais vraiment. Entreprendre, c'est apprendre en continu, mais c'est aussi, et surtout, exister dans les yeux des autres.

On croit souvent que l'effort est une promesse, qu'il finira bien par payer. Mais l'effort n'est pas une récompense. Le temps passé sur un projet n'est ni un gage de qualité, ni une garantie de succès. Le monde ne nous attend pas.

Et j'ai compris que ce n'était pas à moi d'attendre qu'il m'accueille. C'était à moi de créer la rencontre, d'oser aller vers lui. Et surtout, d'accepter que c'est un parcours, un chemin que l'on arpente pas à pas et non une destination.

**Mes trois enseignements seraient :**

1. La polyvalence peut devenir une prison
2. Le chemin de l'entrepreneuriat n'est jamais linéaire et nécessite un apprentissage continu
3. Le succès ne vient pas uniquement de l'effort, mais de la rencontre avec le monde extérieur

# Refusé pour ma couleur, recruté par moi-même

**Sans conteste ma meilleure « loose »  
reste la raison pour laquelle je suis devenu  
chef d'entreprise !**

**C**adre supérieur, plus précisément directeur commercial France pour un groupe international, ma carrière professionnelle, passionnante et dense, en 2004, me tient éloigné de Nice trois semaines sur quatre.

À la naissance de ma fille, je décide de trouver un poste me permettant de rester plus présent à Nice pour ma fille, mon CV plaît, j'ai de nombreuses réponses favorables, et une entreprise souhaitant développer le Sud-Est de la France fait un recrutement sur trois mois, je rencontre successivement recruteurs externes, directeurs locaux, DRH, et le poste m'est promis car je coche toutes les cases sans exclusive.

Mon dernier entretien se déroulait à l'hôtel Westminster de Nice, et je devais valider mon contrat, une formalité, à Paris, avec le P.-D.G. de l'entreprise. Plus aucun candidat face à moi, ... je le disais, c'est ce qui m'avait été répété... Une formalité.

Je prends le train (payé par l'entreprise qui me considérait déjà parmi ses forces vives), je suis excellemment reçu par les équipes, dont certaines qui m'avaient déjà rencontré, j'entre seul dans le

bureau du P.-D.G. et la formalité devient un moment sidérant, suspendu... de loose... Avec cette première phrase que je considère encore aujourd'hui INCROYABLE :

— *P.M.* (nom et prénom à consonance « parfaitement française »), *c'est votre VRAI NOM ?*

— *Je ne comprends pas votre question !*

— *Je ne savais pas que vous étiez noir ?*

— *Quel rapport ? Vos équipes ont considéré que j'avais le meilleur CV, profil, expérience pour le poste...*

— *Désolé de vous avoir fait perdre votre temps...* La suite je ne l'entends plus...

Je me suis promis que PLUS JAMAIS je ne ferai un entretien d'embauche, et dans une de mes sociétés, j'ai volontairement, symboliquement lancé cette entreprise à L'hôtel Westminster de Nice, pied de nez à un sombre crétin qui m'a néanmoins permis de me lancer dans l'entrepreneuriat ! Désormais j'étais de l'autre côté du bureau pour les entretiens.

**Mes trois enseignements seraient :**

1. L'échec n'est pas une fin, mais un début déguisé
2. L'adversité révèle notre pouvoir de transformation
3. Il faut parfois perdre une place pour gagner sa place

# La loose qui m'a lancé

**Ma plus grosse « loose » a été d'accepter une offre d'une start-up italienne qui venait de lever des millions pour se développer en France. J'ai accepté, un peu grisé par l'opportunité, mais rapidement les problèmes sont arrivés**

**D'**abord, on m'a confié la gestion d'une personne que je n'avais pas recrutée. Je me suis retrouvé au milieu de tensions internes que je ne maîtrisais pas. Ensuite, je n'ai jamais cru profondément dans la solution que l'entreprise vendait. Comment convaincre une équipe et des clients quand toi-même tu n'y crois pas ?

Résultat : période d'essai écourtée, licenciement brutal, sentiment d'échec. À l'époque, je l'ai très mal vécu. Mais avec le recul, ça a été un vrai déclencheur.

J'ai compris que je travaillais pour les rêves des autres, pas pour les miens. J'ai repensé à mes années en cabinet de conseil, à ces carrières où il fallait dire oui, baisser la tête et bouger de région pour monter dans la hiérarchie. Et je me suis dit : « *Ce n'est pas ma vie !* »

En parallèle, j'ai observé mon père, entrepreneur en Italie depuis 40 ans. Une petite entreprise, cinq employés, mais une vraie stabilité. Pas de burn-out, des déjeuners tous les jours en famille, et au final un patrimoine solide. Ça m'a marqué.

À 28 ans, j'ai choisi de lancer ma boîte avec un ancien camarade d'école. Deux ans plus tard, je ne regrette rien : cette « loose » a été mon vrai point de départ.

**Mes trois enseignements seraient :**

1. Se faire virer n'est pas une honte, c'est une expérience formatrice
2. Travailler pour les rêves de quelqu'un d'autre peut vite devenir une impasse
3. Mieux vaut construire petit à petit son propre projet que s'épuiser dans des modèles qui ne nous ressemblent pas

# **De l'artisanat à la résilience : un combat pour rebondir**

**J'ai dirigé mon salon de coiffure pendant 26 ans. À 18 ans, j'ai repris le salon de coiffure, qui était une affaire familiale depuis presque 30 ans avant moi.**

**Au total, ce salon a donc existé 56 ans, entre ma mère et moi. Ma mère est décédée d'une maladie à l'âge de 54 ans**

**D**e mon côté, j'ai dû faire face à une première maladie qui m'a contrainte à fermer le salon pendant un an. Dans le même temps, j'avais une salariée en arrêt maladie depuis quatre ans, avec une procédure en cours aux prud'hommes. Face à cette situation, j'ai été obligée de demander moi-même le redressement judiciaire

Cela fait presque deux ans que je suis en redressement judiciaire, seule dans mon salon et faisant des heures à rallonge, plus des domiciles, pour pouvoir régler les frais du salon et du redressement. Pendant la période de redressement, étant de nouveau face à la maladie, cela m'a permis de réfléchir.

Donc, j'ai décidé de choisir plusieurs options autres pendant la durée du redressement, CV en CFA, formations dans d'autres secteurs sociaux et beaucoup d'autres démarches, pour pouvoir rebondir en cas de faillite.

Car à présent, après acceptation, j'ai enfin compris qu'une faillite n'était pas la faillite d'une vie.

Donc, si faillite il y a, l'émotion sera là, la déception sera là, mais j'essaierai de la recevoir comme un cadeau pour une nouvelle vie. Battante, je l'ai toujours été, pourquoi ne pas se battre à nouveau pour de nouveaux projets, de nouvelles perspectives ?

J'ai décidé pour mon bien et ma santé, de ne rien lâcher en tout. Les cafés Entre Head et les participants m'ont appris aussi la solidarité, la bienveillance entre chef d'entreprise. La solidarité étant mon Leitmotiv, je pense que rien n'est impossible tant que la volonté est là.

### **Mes trois enseignements seraient :**

1. La résilience face à l'adversité
2. L'importance de se réinventer et d'ouvrir de nouvelles perspectives
3. La solidarité et la bienveillance, moteurs essentiels de l'entrepreneuriat

# **Fabriquer en France, vendre à l'étranger : le paradoxe d'un marché mondialisé**

**Notre société fabrique des amortisseurs.**

**Notre raison d'être est de promouvoir l'industrie en France et en Europe. Pourtant, nous évoluons dans un marché extrêmement concurrencé par des produits venus de Chine, à bas prix et pas forcément de bonne qualité, qui rentrent trop facilement sur le marché français et européen**

**P**endant la période Covid, nous avons cru que les mentalités allaient changer, que le made in France serait revalorisé et promu dans les esprits. Mais la réalité a été tout autre : faute de protection ou de soutien des autorités, nous avons continué à peiner pour vendre nos produits en France et en Europe dans le secteur de la pièce automobile.

Et pourtant, à l'étranger, nos amortisseurs sont appréciés : au Maroc, en Algérie, au Chili, en Australie, ils rencontrent un vrai succès. Nous avons donc été contraints de revoir entièrement notre stratégie commerciale pour continuer à exister, en exportant largement notre production française. Une remise en question lourde, mais nécessaire.

Le plus grand regret reste celui-ci : quel dommage de ne pas parvenir à protéger efficacement les produits made in France... en France !

**Mes trois enseignements seraient :**

1. Même avec un produit de qualité, il faut s'adapter à la réalité d'un marché mondialisé
2. L'export peut devenir une voie de survie et de croissance quand le marché national est saturé ou défaillant
3. Défendre le made in France demande autant une stratégie d'entreprise qu'un engagement collectif et institutionnel

# Quand la conjoncture dicte sa loi : l'adaptation comme seule issue

**En tant qu'entrepreneur, on se rend vite compte que certains paramètres échappent totalement à notre contrôle, en particulier la conjoncture économique. Chez Papa Sauce, nous avons dû faire face à une double réalité**

**D'**un côté, l'inflation qui a bouleversé le comportement d'achat des consommateurs, et de l'autre, les stratégies des enseignes de distribution qui ont privilégié les produits à fort pouvoir d'achat au détriment des gammes plus premium.

Résultat : nos produits, pourtant fabriqués en France et porteurs de valeurs qualitatives fortes, ont été écartés de certains rayons, entraînant une perte significative de chiffre d'affaires en 2023.

Avec le recul, j'en tire un enseignement essentiel : il vaut parfois mieux proposer des produits plus simples, mais parfaitement alignés avec les attentes de prix des consommateurs, plutôt que de miser uniquement sur le marketing ou la valorisation d'un positionnement haut de gamme. Être à l'écoute du marché, de ses

contraintes économiques et de l'évolution des habitudes de consommation reste la clé pour construire une offre résiliente et pérenne.

**Mes trois enseignements seraient :**

1. Être attentif aux signaux faibles du marché pour anticiper les changements de comportements
2. Adapter son offre à la réalité économique sans renoncer à ses valeurs
3. Comprendre que la résilience d'une entreprise repose sur sa capacité d'ajustement, pas uniquement sur son image

# **S'entourer, prendre du recul et anticiper, c'est la force de l'entrepreneur(e)**

**J'ai toujours eu l'âme d'une bâtisseuse. Même salariée dans le recrutement et le développement commercial, ce qui m'animait vraiment, c'était de créer. Très tôt, avec des amis, chacun spécialiste dans des domaines clés, j'ai lancé une société de voyages à la carte. Consciente de mes limites, je me suis entourée d'un mentor en gestion. Ce choix a tout changé**

**En** moins de deux ans, l'entreprise comptait une vingtaine de collaborateurs. Nous l'avons cédée avec succès. Je me sentais fière. Rien ne semblait pouvoir m'arrêter. Portée par cet élan, j'ai voulu relever un défi d'une autre envergure : intégrer une franchise nationale en boulangerie-pâtisserie et snacking.

Séduite par le discours rassurant du franchiseur – emplacement, formation, communication, accompagnement – j'ai cru que la force d'une enseigne serait mon bouclier contre l'échec. J'ai investi mes économies, recruté une équipe motivée.

Je pensais tenir le projet d'une vie. Mais la réalité m'a rattrapée. L'emplacement manquait d'accessibilité. L'accompagnement était minimal. Les méthodes imposées déconnectées du terrain. Les travaux de mise aux normes, réalisés dans un ancien dépôt horticole, furent entachés de malfaçons, retardant l'ouverture et alourdissant les charges. Moi qui pensais pouvoir m'appuyer sur un réseau solide, je me retrouvais seule.

Pour pallier le manque de clientèle, j'ai dû revoir ma stratégie et sortir de mon établissement en portant ma casquette de commerciale, réorganiser mes plannings, investir encore. J'ai réussi à développer et à atteindre un chiffre d'affaires proche de mon prévisionnel grâce aux marchés extérieurs que j'étais allée chercher. Mais cette démarche demandait des investissements supplémentaires. La franchise n'a pas souhaité m'accompagner et la banque ne pouvait plus m'octroyer de prêt supplémentaire. Les nuits étaient courtes, peuplées de calculs et d'inquiétudes. Chaque matin, je masquais mes contrariétés pour motiver mon équipe, alors qu'au fond de moi le sol se dérobaît.

Progressivement, l'isolement s'est installé. Franchiseur absent, partenaires financiers et juridiques désengagés. Après plusieurs années de lutte, j'ai dû affronter l'impensable : le lancement d'une attaque en justice à l'encontre du franchiseur couplé à une procédure auprès du tribunal de commerce. La perte de mes investissements et l'effondrement personnel furent immenses. Le stress m'a conduite à des problèmes de santé graves. J'ai compris une chose essentielle : la confiance n'exclut jamais le contrôle.

J'aurais pu rester à terre. J'ai choisi de me relever. J'ai analysé mes erreurs et repris mes forces. Franchise ou pas, l'entrepreneur reste maître à bord. J'ai compris aussi l'importance de parler, de demander de l'aide et de s'appuyer sur son entourage. Sans lui, je ne me serais pas relevée. Alors j'ai reconstruit. Cette fois, en totale indépendance. J'ai créé un cabinet de recrutement et de travail temporaire, aligné sur mes valeurs et mes expertises. Pas à pas, j'ai bâti un modèle solide, centré sur la qualité du service et la force

d'une équipe engagée. Certaines compétences restent à renforcer, notamment le marketing digital sur lequel j'investirai à l'avenir, mais j'ai appris : chaque chose en son temps. Aujourd'hui, mon cabinet se développe avec sérénité. Mon parcours m'a forgée. L'entrepreneuriat n'est pas une ligne droite : c'est une succession de tempêtes et d'éclaircies. Ce n'est pas la chute qui nous définit, mais la manière dont nous choisissons de nous relever.

**Mes trois enseignements seraient :**

1. Rester maître à bord : allier confiance et vigilance
2. Se confier auprès des proches qui peuvent nous aider
3. Transformer l'échec en force

# De l'ombre à la lumière : itinéraire d'un entrepreneur atypique

**On m'a souvent dit que mon parcours était atypique. Peut-être. Mais pour moi, il n'a toujours été qu'une suite de choix, de hasards, et de chocs qui m'ont forcé à me réinventer**

**T**out a commencé à l'école de cinéma. J'y ai appris l'art de raconter des histoires, de capter des émotions, de chercher un angle différent. Mais très vite, ma vie a basculé loin des caméras.

Je devais partir quinze jours au Vietnam. Quinze jours... qui se sont transformés en six années. Là-bas, j'ai ouvert deux bars, j'ai lancé un magazine, j'ai plongé dans une vie à mille à l'heure, pleine de rencontres, de projets, de rêves. Mais le rêve a pris fin brutalement. Des raisons d'État, des papiers manquants pour ma femme, et nous avons dû quitter ce pays que j'aimais. Une première fracture.

De retour en France, après quelques mois j'ai cru retrouver mes marques prenant la direction d'un établissement au Gabon. Mais un coup d'État est venu briser mes plans. Nouvel échec, nouvelle gifle de la vie. J'aurais pu m'arrêter là. Pourtant, j'ai décidé de rebondir encore.

C'est ainsi qu'est née France EDL. Dix années de travail acharné. Chaque année, le chiffre d'affaires doublait. Je vivais cette ascension comme une revanche. Mais à la huitième année, mon associé a décidé de partir. Un départ qui m'a laissé exsangue. Comme si cela ne suffisait pas, on m'a annoncé presque au même moment que j'étais atteint d'un lymphome des ganglions un cancer lymphatique. Une maladie qui vous vide, qui vous fatigue jusqu'à l'os, mais qui m'a appris une chose essentielle : la force ne se mesure pas à ce que l'on montre, mais à ce que l'on traverse.

Aujourd'hui, avec du recul, je comprends que mon histoire n'a jamais été linéaire. Elle est faite de fractures, de recommencements, d'épreuves qui m'ont obligé à me réinventer. Et finalement, c'est ce qui fait ma richesse.

### **Trois leçons de ce parcours**

1. Rien n'est jamais acquis. Que ce soit un projet, une entreprise, une situation, tout peut basculer. Et c'est dans cette incertitude que naît la créativité
2. La résilience n'est pas une option. Tomber, ce n'est pas échouer. C'est s'entraîner à se relever différemment
3. La force vient de l'intérieur. Peu importe les coups du sort, la maladie, les épreuves : ce qui compte, c'est ce que l'on décide d'en faire

# Mon deuxième crash entrepreneurial : Repartir de zéro, encore une fois

Alors que je venais de perdre mon entreprise après dix années d'investissement, je me retrouvais démunie, sans certitude sur l'avenir, avec un profond sentiment d'humiliation et de vulnérabilité. C'est à ce moment-là qu'une connaissance, par l'intermédiaire d'amis, m'a proposé de l'aider dans son projet entrepreneurial

**Au** début, ce n'était qu'un coup de main, mais cette petite mission est devenue un projet dans lequel je me projetais. La période douloureuse pendant laquelle je ne savais quoi répondre aux questions angoissantes du type « *Et toi, tu fais quoi maintenant ?* » a pris fin. Désormais, je pouvais affirmer avec fierté : « *Je remonte une autre entreprise.* » Le projet me plaisait, d'autant plus qu'il me ramenait vers mon secteur d'origine, que j'apprécie particulièrement. Les réunions se sont enchaînées. Je me suis lancée sans retenue dans cette aventure passionnante, qui m'a permis, il faut le dire, d'oublier l'échec cuisant de ma faillite. Les journées défilaient, le

projet prenait forme. Entre rencontres avec mes mentors, validations stratégiques et mobilisation de mon réseau, je mettais au service de ce nouveau challenge mes vingt années d'expérience et de connexions. Nous affinions le concept, les idées fusaient, tout se mettait en place. Jusqu'au jour où un investisseur a accepté d'entrer au capital : Ce jour-là, j'ai ressenti une joie immense. La certitude que le rebond était possible. L'impression que la vie me donnait une seconde chance.

Tout semblait parfait... mais nous n'avions jamais pris le temps de discuter des conditions financières de l'association. Naïvement, je pensais qu'une répartition juste et équitable s'imposerait d'elle-même, d'autant plus que j'étais en charge de la stratégie commerciale et du développement de la structure. De son côté, mon partenaire se considérait comme l'unique porteur du projet, arguant que l'idée venait de lui (même si, depuis deux ans, il n'avait jamais su la concrétiser).

Les discussions se sont multipliées, et j'ai découvert un visage inattendu de mon futur ex-partenaire : arrogant, condescendant, autoritaire. Il voulait « bloquer », « passer en force ». Habituee à un mode de décision collégial (deux contre un dans ma première entreprise), je n'ai pas compris, ni accepté ce fonctionnement. L'écart s'est creusé, les mots ont blessé. Sans surprise, aucun accord financier n'a pu être trouvé. Même si nous étions parvenus à un accord, je savais déjà qu'aucune confiance n'était possible. L'investisseur, lui aussi, a finalement renoncé.

Résultat : six mois de travail acharné, d'énergie et d'espoir... pour repartir les mains vides, avec en prime le sentiment amer d'avoir été utilisée. Un deuxième choc, à peine quelques mois après le premier. Retour à la case départ – ou peut-être pas.

Cette aventure, aussi douloureuse soit-elle, m'a permis de renouer avec l'un de mes mentors les plus précieux. Ses mots m'ont empêché de m'effondrer, ils m'ont redonné confiance. Et tandis que je m'étais éloignée de mon cercle professionnel, par peur d'avouer un nouvel échec, mon entourage personnel, lui, ne m'a jamais

lâchée. Ils ont été là, solides, inlassables, à sécher mes larmes et à me rappeler que, malgré tout, je n'étais pas seule. Comme un chat, j'ai su une nouvelle fois rebondir vers un nouveau projet, qui prend sens et dans lequel je m'épanouis pleinement !

**Mes trois enseignements seraient :**

1. Toujours clarifier les règles du jeu dès le départ : un projet prometteur peut s'effondrer si les bases — répartition des rôles, conditions financières, gouvernance — ne sont pas définies clairement dès le début
2. L'échec n'efface pas la valeur de l'expérience : même après une faillite ou un projet avorté, les compétences, le réseau et l'expertise accumulés restent des atouts précieux pour rebondir
3. Savoir s'entourer pour se relever : Mentors, amis, proches : le soutien humain est souvent ce qui permet de traverser les tempêtes, d'éviter l'isolement et de retrouver la confiance

## CONCLUSION

**En** lisant ces témoignages, nous avons traversé avec ces entrepreneurs des moments de doute, de souffrance et de résilience. Chacun d'eux a vécu son échec comme une épreuve, mais aussi comme une opportunité de transformation. Ce livret est une invitation à prendre du recul, à comprendre que l'échec, loin d'être une fin en soi, est une étape essentielle du parcours entrepreneurial. C'est souvent dans les épreuves les plus profondes que l'on forge sa véritable force.

Les entrepreneurs qui ont accepté de partager leur histoire nous rappellent que derrière chaque difficulté se cache une leçon précieuse. Ils nous enseignent que la réussite n'est pas un chemin linéaire, mais un processus d'adaptation constante, d'apprentissage et d'humilité. Ils ont compris qu'au-delà des chiffres, des produits ou des services, ce qui compte véritablement, c'est la capacité à se relever, à réinventer, à voir les échecs comme des tremplins et non des murs infranchissables.

Ce livret, par ses partages et ses témoignages, devient une ressource pour tous ceux qui sont en activité ou en devenir. Une ressource pour mieux comprendre que chaque parcours est unique, mais que l'erreur et l'échec font partie de cette aventure humaine et professionnelle. Que vous soyez en pleine ascension ou dans une période de remise en question, souvenez-vous : l'échec n'est pas une fatalité, mais un passage obligé vers de nouvelles opportunités.

Je tiens à remercier une nouvelle fois tous les entrepreneurs qui ont eu le courage de dévoiler leurs plus beaux échecs, et à Audrey Uzzan pour sa passion et son engagement à faire rayonner ces histoires inspirantes. Sans oublier de remercier Cled'12 pour son dessin qui frappe par sa force et pour une mise en pages à la fois élégante et fluide.

Ensemble, nous espérons que ce livret apportera force, courage et lumière à ceux qui en ont besoin, et qu'il incitera à voir l'échec sous un autre angle : celui du potentiel de rebond.

*Cet ouvrage a été composé et édité en Octobre 2025  
par Entre Head, 21 boulevard Gambetta, 06000 Nice,  
pour son propre compte.*

*ISBN à parution*

# ENTRE

**Cet opuscule est le fruit d'ex-  
périences d'entrepreneurs qui  
ont connu des épreuves dans  
leur parcours. L'aventure qu'il  
propose peut conduire à une  
ouverture de l'esprit et nous  
rappeler que l'échec peut être  
vu comme un apprentissage.**



# HEAD