

J'ai secrètement construit ma startup à 7 chiffres à l'envers ; voici comment je procéderaï différemment si je partais de 0\$.

Il existe des chemins beaucoup plus rapides vers les millions, la liberté d'entreprise et le bonheur que celui que j'ai emprunté.



EH

[Rachel Greenberg](#)

-

Publié dans

[Manuel de l'entrepreneur](#)



Photo de [Josh Moore](#) sur [Unsplash](#)

Je suppose que vous avez déjà entendu le dicton "*La comparaison est le voleur de joie*", et bien que cela soit peut-être vrai, nous avons parfois l'impression de n'avoir que cela à notre disposition. Si nous n'avons pas de modèles de réussite auxquels nous comparer (et aspirer), nous aurions beaucoup moins de vision de ce qui est possible en ce qui concerne nos carrières, nos entreprises, nos finances et nos modes de vie en général. Cela dit, la comparaison peut nous égarer, en particulier lorsque nous pensons qu'il existe une voie rapide qui s'avère être le chemin le plus risqué et le plus parsemé d'anomalies vers l'objectif que nous nous sommes fixé.

Dans le monde des entrepreneurs en phase de démarrage, des fondateurs débutants et des jeunes entrepreneurs obsédés par les start-ups, il est incroyablement facile (et courant) de se laisser distraire et [dévier vers un chemin rempli d'objets brillants sous prétexte de faire des "progrès"](#). Le problème réside dans le fait que nous mesurons tous le "progrès" différemment, et pour de nombreux fondateurs, même une décennie ou deux de progrès peut les laisser vidés, épuisés et loin de leurs objectifs financiers et de style de vie, malgré le fait que leurs entreprises aient les "atours" de la réussite.

Quels sont les pièges de la réussite qui ne mènent pas nécessairement les fondateurs là où ils veulent aller ?

- Preuve de concept
- Financement
- Clients
- Prix de l'industrie
- Rentabilité
- Croissance

Mais attendez : comment [une startup](#) peut-elle [réunir tous ces éléments et laisser un fondateur insatisfait, désillusionné](#) et se demandant s'il n'a pas gaspillé ses 5, 10 ou 20 dernières années dans une roue de hamster qui ne mène nulle part ?

C'est une vérité qui dérange : la plupart des fondateurs ont trop honte d'admettre les raisons qui les ont poussés à se lancer dans l'entrepreneuriat. Avec un peu d'honnêteté, ils pourraient se frayer un chemin beaucoup plus direct, épanouissant et authentique. Voici comment je ferais les choses différemment si je devais repartir de zéro...

Commencer par la fin (et non par le début)

Voici la vérité que la plupart des "wantrepreneurs" ne veulent pas admettre : ils savent exactement ce qu'ils veulent vraiment, et [ce n'est pas nécessairement très pertinent pour l'entreprise qu'ils sont en train de créer](#). Comment le sais-je ? *J'ai été l'un d'entre eux.*

Bien sûr, je me disais - et je disais à mon entourage - que tout ce que je voulais, c'était "être entrepreneur", mais en réalité, je *fuyais ce que je ne voulais pas*, ce qui impliquait.. :

- Une [culture d'entreprise toxique](#)
- La peur d'être licencié
- Le fait que mon temps et mon lieu de travail soient dictés par quelqu'un d'autre

Je suis sûr que beaucoup d'entre vous sont d'accord pour dire que la motivation de [fuir les aspects susmentionnés de nombreux emplois en entreprise](#) est valable, mais je ne pense pas que ce soit une raison suffisante pour s'accrocher à une startup comme à un sauveur.

Aujourd'hui, il existe de nombreux emplois, investissements et opportunités générateurs de revenus qui éliminent les obstacles susmentionnés sans encourir le risque inhérent à la création d'une startup.

Plutôt que de courir vers l'entrepreneuriat pour échapper aux aspects négatifs de votre carrière actuelle, il est préférable de se poser une meilleure question : *Quels sont les aspects positifs que vous recherchez dans votre futur mode de vie et votre future entreprise ?*

Paradoxalement, je connaissais les objectifs dont je rêvais, mais je n'osais pas me les avouer de peur **d'aspérer à quelque chose d'inaccessible**. Au lieu de cela, [j'ai mis ces objectifs dans un coin de ma tête](#) et j'ai décidé que le succès dans les start-ups serait mon tremplin vers ces objectifs. En d'autres termes, j'ai décidé d'utiliser l'entrepreneuriat comme un billet de loterie vers les choses que je voulais le plus, sans me rendre compte que j'avais choisi la voie la plus risquée et la moins probable pour y parvenir.

Au cas où vous ne le sauriez pas, voici un rappel que [vous avez la permission de vouloir autre chose qu'un financement par capital-risque, un article de TechCrunch et une valorisation de licorne](#). En fait, vous avez aussi le droit de vouloir des choses apparemment égoïstes, voire matérialistes. Une bonne dose d'altruisme et le désir d'améliorer le monde pourraient-ils vous rapporter des dividendes à l'avenir ? Bien sûr, mais en fin de compte, si vous faites quelque chose parce que vous pensez que c'est bien - ou que cela ferait bien sur un CV, dans un article ou aux yeux d'un investisseur, [le masque risque de tomber et vos vraies motivations risquent de trahir la](#) façade.

Ainsi, plutôt que de vous plonger dans un problème à résoudre ou de vous pencher sur l'opportunité sectorielle évidente qui vous convient le mieux, commencez par vous demander ce que vous voulez vraiment (égoïstement), sans filtre ni jugement.

Lorsque j'ai commencé mon parcours entrepreneurial, j'étais trop absorbé par la glorification de la culture des startups pour [admettre que je ne poursuivais pas nécessairement des secteurs que j'aimais, des problèmes qui me tenaient à cœur](#) ou des produits auxquels j'aurais voulu consacrer des années, voire des décennies, de ma vie. Je poursuivais égoïstement et secrètement les opportunités qui, selon moi, me permettraient de gagner beaucoup d'argent et d'envisager enfin ce que je voulais après tout.

Garanties, actifs et revenus passifs

La [deuxième plus grande erreur que je vois commettre par d'innombrables jeunes fondateurs](#) est de penser qu'ils doivent tout risquer pour leur entreprise au détriment de leur propre sécurité financière. Les start-ups peuvent être risquées, mais même certains des fondateurs les plus riches et les plus prospères prônent l'idée de tirer parti de l'argent des autres plutôt que de se lancer à corps perdu. C'est un domaine dans lequel j'ai failli devenir une triste statistique : Un fondateur fauché et raté qui a épuisé les économies de toute une vie dans une série d'entreprises qui m'ont laissé sans ressources.

J'ai failli le faire, mais heureusement, j'ai pris une décision intelligente que je n'aurais pas hésité à prendre si j'avais pu la refaire : Alors que j'ai passé mes vingt ans (avant la création de mon entreprise) à travailler à Wall Street, à économiser chaque centime et à vivre selon le mode de vie de Dave Ramsey (haricots et riz), j'ai placé mon argent à deux endroits :

- Un compte d'épargne (la piste de l'entrepreneur)
- Un compte d'investissement auquel je n'ai pas touché (je l'ai confié à un conseiller financier et je l'ai considéré comme étant à 100 % sous clé).

Bien que j'aie fini par [perdre six chiffres de mes économies lors de l'échec de ma première entreprise](#), j'avais une planche de salut qui m'a donné des dizaines d'années d'avance sur mes pairs : Ce compte d'investissement géré était là, à m'attendre, que toutes mes entreprises échouent ou réussissent, avec des liquidités et une croissance, [en dépit de mes propres faiblesses professionnelles](#).

Rétrospectivement, je regrette de ne pas avoir inversé le portefeuille et d'avoir placé 2/3 de mon épargne sur ce compte et seulement 1/3 sur mon fonds de démarrage. Voici pourquoi : Plus vous avez de marge de manœuvre, plus vous risquez d'en utiliser. Je le sais par expérience, car la première entreprise que j'ai créée m'a coûté six chiffres et n'a jamais été

rentable, tandis que les entreprises ultérieures [m'ont coûté moins de mille dollars et ont généré des centaines de milliers de dollars](#) de revenus passifs pour les années à venir. Ce que je veux dire, c'est que les contraintes financières rendent les gens combatifs : Les contraintes financières poussent les gens à se démener, et les gens qui se démènent deviennent ingénieux et efficaces ou échouent dans leurs tentatives.

Pour ceux d'entre vous qui se demandent pourquoi [le fait d'accumuler de l'argent sur ce compte d'investissement géré était si crucial pour ma stratégie](#) - et pourquoi je regrette de ne pas l'avoir fait lorsque j'en ai eu l'occasion - voici pourquoi : Une dizaine d'années plus tard, j'ai pu retirer de l'argent de ce compte et verser [un acompte sur un investissement immobilier rare qui a instantanément multiplié ma valeur nette](#), tout en m'offrant une nouvelle opportunité de flux de trésorerie sans coût supplémentaire.

Opinion impopulaire : Risquer moins

Je n'ai pas eu besoin d'utiliser le produit de la vente d'une entreprise ou de réunir des entreprises disparates (ou des fonds personnels et professionnels) pour réaliser cet investissement, et pourtant il a changé ma vie financière plus que la plupart de mes start-ups combinées, et ce en beaucoup moins de temps. La morale de l'histoire : Oui, vous aurez probablement besoin d'un peu d'épargne personnelle pour démarrer votre parcours entrepreneurial ; cependant, je mettrais de [côté un fonds réservé uniquement aux investissements, aux actifs qui s'apprécient \(qui peuvent être utilisés comme garantie de valeur\)](#) et aux opportunités de revenus passifs qui ne sont pas liées à la création d'entreprise. Être entrepreneur ne signifie pas nécessairement tout risquer, et [un fondateur-investisseur intelligent tire parti de la puissance de la diversification](#).

Le réseau et la réputation : L'humilité fait vendre

Parmi les nombreuses choses que j'ai mal faites ou que j'ai faites à reculons dans ma carrière d'entrepreneur, la construction d'un réseau et d'une réputation professionnelle (d'abord) est certainement l'une d'entre elles ! J'ai fait ce que font la plupart des jeunes entrepreneurs peu sûrs d'eux et désireux de faire leurs preuves : j'ai attendu. J'ai décidé d'essayer de développer d'abord mes entreprises, puis, après quelques succès, des articles dignes d'intérêt ou des prix de l'industrie, je me suis promené dans les salles de succès et j'ai enfin trouvé ma place. C'est là que le bât blesse : J'ai complètement ignoré - et manqué - les opportunités de mentorat et les avantages de l'effet "underdog".

Si vous êtes un jeune fondateur, un nouveau fondateur ou un fondateur débutant, je vous encourage à [commencer à travailler en réseau et à vous forger une réputation professionnelle](#) dans les domaines qui vous intéressent, plutôt que de travailler de manière isolée jusqu'à ce que vous obteniez enfin un résultat dont vous pourrez vous vanter.

Les gens aiment aider ceux qui partagent leur parcours, leur humilité et leur authenticité, aussi verts soient-ils. En fait, je dirais que l'entrepreneur jeune, vert, ambitieux, plein de ressources et qui n'a pas encore gagné peut être plus attachant que le bourreau de travail solitaire qui est enfin sorti de son donjon après avoir vendu une entreprise, levé un fonds ou atteint la rentabilité. N'oubliez pas : Il faut des années pour nouer des liens significatifs et des

partenariats commerciaux fructueux, et il n'y a pas de voie rapide pour conjurer les relations que vous n'avez pas réussi à construire, à développer et à cimenter.

La passion produit des bénéfices (et non l'inverse)

Pour être honnête, c'est la plus grosse erreur que j'ai commise - et l'une des erreurs les plus courantes que je vois les fondateurs commettre tous les jours : J'ai créé une entreprise pour financer mes passions, au [lieu de créer une entreprise autour de mes passions \(financée par elles\)](#). Aussi artistique et non scientifique que cela puisse paraître, la simple vérité est que les passions peuvent produire des profits, et qu'il est bien plus facile de réussir à fond dans une activité que vous aimez (ou qui vous tient à cœur) que de tirer des profits d'une entreprise qui vous semble être une corvée (*ahem : un ennui*).

Si vous saviez que vous gagneriez exactement la même somme d'argent et que vous auriez le même degré de réussite quel que soit le secteur d'activité, l'idée ou l'entreprise que vous poursuivez, choisiriez-vous toujours la voie que vous empruntez actuellement ? Croyez-le ou non, si vous êtes au sommet de votre art, stimulé par le travail que vous avez la chance de faire et qu'il [vous semble ridicule de qualifier de "travail"](#), vous serez probablement enthousiaste à l'idée de faire des heures supplémentaires. Vous ferez probablement tout ce qu'il faut pour développer l'entreprise, l'étendre et réinvestir votre temps et vos finances sans vous décourager, car il ne s'agit pas d'une corvée, mais d'une [passion](#).

Briser le mythe de la startup : elle n'est pas forcément nulle

Si l'entrepreneuriat vous semble difficile, épuisant, insatisfaisant ou s'apparente à un véritable "travail", il se peut que vous vous y intéressiez pour de mauvaises raisons ou que vous soyez tombé dans le piège de construire votre empire à reculons, comme je l'ai fait. Être entrepreneur n'implique pas nécessairement de prendre un risque majeur, de tout sacrifier (y compris votre sécurité financière à long terme) et de retarder vos plus grandes passions et vos plus grands rêves pour les années ou les décennies à venir (jusqu'à ce que votre entreprise devienne une grande entreprise). Je préfère investir un peu plus de temps pour trouver la bonne voie (tout en me ménageant une marge de manœuvre et une sécurité financière) plutôt que d'avancer en pilote automatique sur un chemin dont je suis impatient de sortir.