

FAIRE DE LA FAILLITE UNE BONNE EXPÉRIENCE

Échec masters

Fondée à Bordeaux en 2012, l'association 60 000 rebonds accompagne les entrepreneurs qui ont mené leur boîte à la faillite et les aide à redécoller. Au programme : coaching, parrainage, groupes d'échange et de développement.

Coraline Debreux-Bertrand

Trois maux, une seule lettre. Les entrepreneurs qui ont fait faillite sont confrontés au syndrome dit des « 3D » : dépression, dette, divorce. Philippe Rambaud, 64 ans, fondateur de l'association 60 000 rebonds en sait quelque chose, même s'il précise avec humour qu'il n'a pas divorcé. *« J'ai passé vingt-cinq ans chez Danone, où j'ai fini directeur marketing du groupe. À 49 ans, j'ai décidé de créer ma boîte de marketing. J'avais 21 salariés, on était présent dans 17 pays et... au bout de huit ans d'activité, j'ai fait faillite. Ce qui a entraîné une dépression et cinq ans de thérapie »,* résume-t-il, conscient d'avoir été victime de la crise mais aussi de ses erreurs stratégiques. L'homme l'assure : *« J'ai rebondi grâce à des clients qui sont venus me chercher à la sortie du tribunal de commerce et m'ont suggéré de monter une boîte de conseil. »* En 2008, après avoir fait du bénévolat à La Courneuve, il décide de lancer une association pour aider les entrepreneurs en faillite. *« Je connaissais bien le sujet et quand on voit qu'il y a environ 60 000 faillites par an en France (1), on ne peut pas se dire que tous ces patrons sont nuls. Il fallait travailler sur les causes de l'échec. Car après une faillite, on passe du déni à "tout est de ma faute". »*

TROIS ÉTAPES, UN OBJECTIF

Née en 2012, 60 000 rebonds est depuis devenue une fédération d'associations, présidée par Guillaume Mulliez, présente dans près de 20 villes – dont





LES 5 CONSEILS DE CEUX QUI ONT ÉCHOUÉ

1. Se lancer dans un projet en cohérence avec sa personnalité.
2. S'entourer de personnes en qui l'on a confiance « et qui vont vous dire "fais gaffe" ».
3. Être attentif à l'écosystème autour de son projet (partenaires, associés, sous-traitants...).
4. Ne pas se laisser abuser par son tempérament ou son idéalisme. « On ne voit pas de faillites de gens trop prudents », souligne Philippe Rambaud.
5. Tout superviser dans l'entreprise. Ne pas déléguer sans contrôler.

Bordeaux, Nantes, Lyon, Paris, Lille, Marseille, Toulouse, Strasbourg... « Il m'a fallu environ un an et demi pour mettre au point un processus efficace et répliquable à grande échelle. À terme, notre ambition est d'être présents dans 60 villes », précise le fondateur. Concrètement, le programme de l'association se déploie en trois étapes, avec un objectif : « rebondir ».

D'abord, trois mois de coaching : « On évalue la situation personnelle et financière de l'entrepreneur et on lui propose une analyse psycho-professionnelle de son échec. Il doit comprendre ce qui a relevé de sa responsabilité et de son tempérament pour éviter de refaire les mêmes erreurs. » Ensuite, l'entrepreneur en rebond se voit attribuer un parrain qui, souvent, a lui aussi connu la dégringolade de son entreprise. « Ensemble, ils vont définir un modèle économique, transformer en business plan les idées qui auront émergé avec le coach et réfléchir à un plan B. Car lorsque l'entrepreneur travaille sur plusieurs projets, il devient moins myope, moins monomaniacque », explique Philippe Rambaud. Enfin, quand son projet arrive à maturité, l'entrepreneur participe à des groupes d'échange et de développement pour le présenter en 90 minutes à des bénévoles (patrons qui ont connu la faillite, managers, juristes, avocats, experts-comptables...).

TRAUMATISÉS

Parmi les quelque 200 entrepreneurs accompagnés chaque année par les 350 bénévoles de l'association, les deux tiers montent une nouvelle société au bout de douze à dix-huit mois et un tiers repart vers le salariat (au bout de six à huit mois). C'est le cas de François,

57 ans, patron d'un commerce de biens d'équipement de la maison depuis 1998, à Bordeaux. « J'ai toujours été dans le commerce et j'ai monté plusieurs boîtes, avec des réussites. Là, j'ai préféré anticiper la faillite en constatant une inadéquation entre mon produit et les attentes de la clientèle. J'ai dû laisser partir certains de mes collaborateurs. J'ai pris contact avec 60 000 rebonds pour éviter la dépression et le divorce. Et envisager l'avenir », témoigne l'entrepreneur qui, relativement proche de la retraite, aimerait se tourner vers une activité salariée.

Son parrain bénévole, André Delhaye – ancien directeur général dans l'industrie pharmaceutique –, le martèle : « La faillite représente un vrai trau-

matisme. L'entrepreneur a échoué, il doit licencier son personnel, se retrouve sans ressources, ne bénéficie d'aucune aide... D'où ce fameux syndrome des 3D : dépression, dette, divorce. Car, en France, le regard de la société est très sévère envers ceux qui ont échoué. » Contrairement aux États-Unis où l'échec est considéré comme une expérience à part entière, voire un passage obligé pour tout entrepreneur (lire l'encadré).

ÉCOSYSTÈME

Un point de vue que confirme Marc Cases, 54 ans, entrepreneur en phase finale du programme : « Quand vous avez échoué, vous êtes un pestiféré. L'association vous permet de rompre la solitude, d'exprimer votre ressenti, de rencontrer des personnes qui ont vécu la même chose. Car la faillite, c'est votre monde qui s'écroule. » Après toute une carrière dans le domaine électronique, Marc avait lancé une société de constructions modulaires en bois, à La Rochelle. « J'ai eu jusqu'à 50 salariés. On travaillait surtout avec des marchés publics et l'annulation d'un gros marché par des bailleurs sociaux m'a plombé. Je n'ai pas eu le temps de me retourner et j'ai déposé le bilan après six ans d'activité. » Aujourd'hui reboosté grâce à l'association, il a développé un système de culture hors sol pour produire des fruits et légumes en milieu urbain, sur un petit espace pouvant s'adapter à tout type de configuration (la récolte allant même « jusqu'à 150 kilos par mètre carré et par an »). Actuellement en recherche de partenaires pour la mise en œuvre de son idée, l'entrepreneur assure qu'il sera cette fois « plus attentif à l'écosystème autour de son projet ». Résilient, l'être humain apprend de ses erreurs. « C'est parce que je me plante que je pousse » (2), conclut Philippe Rambaud. ☺

LE TEDX DES « LOSERS »

Importées des États-Unis, les « Fail Conferences » se développent en France (et en Europe). Ce format de rencontre autour du thème de l'échec dans l'entrepreneuriat suscite l'engouement dans une société où la faillite reste taboue. Les intervenants de ces « Fail Conferences », eux-mêmes entrepreneurs, rappellent notamment que la prise de risque et l'innovation supposent la possibilité d'échouer. Et que l'on apprend toujours de ses erreurs. Ce qu'ont bien compris nos voisins outre-Atlantique qui voient non seulement dans l'échec la conséquence d'une prise de risque, mais aussi une occasion d'avancer, de s'améliorer. Un entrepreneur qui a déjà fait faillite se verra ainsi prêter des fonds plus facilement. Car c'est quelqu'un qui a une expérience, qui a tenté quelque chose. CQFD.

(1) Il s'agit de près de 60 000 procédures collectives dont 97 % finissent par une liquidation. À mettre en regard des 240 000 créations d'entreprises annuelles (en moyenne, hors auto-entreprises).

(2) Philippe Rambaud cite Anne-Sophie Novel, qui a repris à son compte cette phrase que lui aurait dite une nonne bouddhiste. Cf. Nos voies d'espérance. Entretiens avec 10 grands témoins pour retrouver confiance, Olivier Le Naire (dir.), Paris, coédition Actes Sud/Les Liens qui Libèrent, 2014.