



Commerce, industrie,
services

Dossier

Se faire accompagner après un échec



Publié le 16/09/2016 - Par Dominique Perez

#Plein Ouest #Développement entreprises #Jeune entreprise #Création
d'entreprise #Economie

Réagir

Comment surmonter la perte de son entreprise et son cortège d'écueils, personnels et professionnels pour se redessiner un avenir ? Des associations et coachs accompagnent les entrepreneurs en difficulté.



Etre contraint de déposer le bilan est un choc, dont il est nécessaire de ne pas sous-estimer la portée. Couramment utilisée pour qualifier toute période consécutive à une rupture, que ce soit dans sa vie personnelle ou professionnelle, l'expression « faire son deuil » est particulièrement adaptée aux étapes que doivent franchir les entrepreneurs qui ont dû arrêter leur activité.

Certains, certes, parviennent à sortir la tête de l'eau sans accompagnement spécifique. C'est le cas de Pascal Lefeuvre, accrédité et certifié coach professionnel de dirigeants, qui, malgré deux dépôts de bilan d'entreprise à huit ans d'intervalle, a parcouru le chemin menant à la « résilience », ce moment où l'on est prêt à rebondir parce que l'on a accepté et analysé son expérience. Aujourd'hui, c'est lui qui, fort de cette période d'introspection, accompagne, entre autres, des chefs d'entreprises en difficulté, et insiste sur la nécessité de prendre le temps pour se repositionner et éviter la fuite en avant. « J'identifie trois grands moments dans la mutation que j'ai vécue, dit-il. Une analyse du présent, pour pointer ses talents actuels, un retour vers le passé, afin de travailler sur ses ressources oubliées, enfin une projection vers le futur et la découverte de ses potentiels, infinis ! » Pris dans l'urgence d'une situation financière qui réclame des décisions rapides, frappé dans son ego, parfois dans sa vie personnelle, l'entrepreneur peut se retrouver

dans un état psychologique nécessitant d'avoir, au plus vite, un interlocuteur.

« Une injonction d'être fort »

Après parfois des années où ils se sont battus pour leur entreprise et ont gardé pour eux leurs difficultés, certains entrepreneurs peuvent appeler un numéro d'urgence, tel que celui d'Ecoute Dirigeants en Détresse, un service téléphonique créé à Nantes à l'automne 2015. « Etre mal, après avoir vécu la faillite de son entreprise, c'est normal, explique Nicolas de Montgolfier, coach et président de l'association. Et pourtant, il y a une sorte d'injonction à aller bien, d'être fort, qui marque le dirigeant d'entreprise. » Première « soupape » pour -parfois- éviter le pire, ce service d'écoute propose, au bout de la ligne, le soutien de professionnels de l'accompagnement. Une nécessité, tant le terrain est délicat, le mal, souvent profond et l'urgence au rendez-vous...

Cette association, en plus de traiter l'urgence, constitue l'une des portes d'entrée des dirigeants en difficulté vers une aide plus longue. Ils peuvent ainsi, s'ils le souhaitent, être dirigés vers des professionnels (psychologues, psychiatres...) ou associations pour un accompagnement au long cours. « Il s'agit d'abord d'accueillir la souffrance, de laisser s'exprimer la personne pendant le temps nécessaire. Dans un deuxième temps, nous tentons de faire émerger ses ressources, explorer les sujets qui pourraient faire apparaître un coin de ciel bleu, identifier les personnes de son entourage auxquelles elle peut s'adresser, les réseaux, le tissu social, le conjoint, ses salariés, des clubs de dirigeants... ».

L'échec, boulet à traîner ou trempline ?

Autre acteur de l'accompagnement : 60 000 rebonds*, qui a ouvert à Nantes une antenne Grand Ouest en 2015. L'association propose aux entrepreneurs ayant déposé le bilan depuis moins de deux ans de s'engager dans un travail de reconstruction psychologique, en parallèle de l'élaboration d'un nouveau projet. « Les entrepreneurs, après la faillite, sont perdus, déboussolés, usés par les épreuves, et certains ont vécu ce qu'on nomme les 3 D : dépôt de bilan, dépression, divorce... ». « Beaucoup sont dans le déni, avec une volonté de tourner vite la page, témoigne Laurent Ferrero, coach référent de l'association. Il faut du temps pour accepter de se confronter à son expérience, de tirer les apprentissages. » Et de supporter les regards d'un environnement qui pardonne peu : « quand on parle avec d'autres chefs d'entreprise, quelques fois on entend « et en plus, il a planté sa boîte », regrette Etienne Naux, parrain de l'association. « Cette vision de l'échec largement partagée en France, doit changer. Il doit servir de trempline et non être un sac à traîner ».

A raison de 7 séances d'une heure trente à deux heures, sur 24 mois, les coachs de 60 000 Rebonds aident les entrepreneurs à retrouver le chemin de la confiance, faire le deuil de la faillite et à comprendre pourquoi ils ont échoué. Un parrain, souvent un chef d'entreprise ayant lui-même vécu cette expérience, les accompagne parallèlement sur des aspects plus pratiques (contacts avec les banques, par exemple). Il les incite également à construire plus spécifiquement leur projet professionnel, en les mettant en relation avec un réseau de chefs d'entreprise. Au bout du parcours, les « entrepreneurs en rebond » choisissent majoritairement de créer une nouvelle activité, plutôt que d'être salariés.

Les bienfaits des échanges entre pairs

Si l'accompagnement individuel semble indispensable pour que l'entrepreneur puisse s'exprimer en toute confidentialité, et se pencher sur sa propre situation, les moments collectifs sont au moins aussi déterminants.

Dans sa volonté de retrouver, très vite, un statut et une activité, Etienne Toulouse, qui a dû déposer le bilan de son entreprise de paysage en 2015, a pu mesurer les bienfaits des échanges entre pairs... « Dans le parcours d'accompagnement de 60 000 Rebonds, il y a un temps mensuel de présentation de son projet aux autres dirigeants en rebond nommé Groupe d'échange et de développement (GED) évoque-t-il. Mon premier contact a été un peu rugueux. J'avais tout naturellement tenté de valoriser mon expertise en faisant du conseil et j'ai présenté ce projet : personne n'a rien compris ! J'ai donc reconnu que j'avais besoin d'un vrai coaching et décidé de m'engager durablement dans le parcours proposé par l'association. » Une expérience qui lui a permis de se (re)trouver un goût du commercial, et d'identifier des ressources qu'il n'avait pas identifiées, travail qu'il aurait eu peine à mener seul. Il s'est finalement dirigé vers une activité de formateur. « Quand on est à la tête d'une PME, on est amené à toucher à tout, on a du mal à être au clair sur son domaine d'expertise, on se sent capable de tout faire. Pour rebondir, il faut avoir ce discernement sur ses compétences et en même temps accepter de tourner une page. J'ai dû prendre ma part de responsabilités dans ce qui s'est passé et déterminer ce qui relevait des impondérables. Ce qui permet de connaître ses garde-fous pour un nouveau projet. »

Supporter l'humiliation

Prendre le temps de se faire accompagner pour mieux rebondir peut pourtant sembler incompatible avec l'urgence dans laquelle se trouvent, en général, les dirigeants dans cette situation d'échec. Souvent exsangues, endettés, ils ont également besoin de conseils pour remettre à plat leur situation financière, négocier des délais, des étalements de paiement de leurs charges, gérer leur caution bancaire... Trouver les bons interlocuteurs et l'accompagnement ad hoc se révèle également indispensable. « J'ai souhaité pouvoir disposer d'un compte courant à mon nom pour redémarrer une activité, et ne plus utiliser le compte joint que j'avais avec mon épouse, témoigne Etienne Toulouse. J'ai essuyé un refus alors que j'avais toutes les garanties pour ouvrir ce compte. On se sent humilié... Même quand on est accompagné, on vit une succession de hauts et de bas qu'il faut arriver à gérer. »

L'aide dans son contexte est, aux dires des dirigeants qui l'ont vécu, un formidable accélérateur : le mieux étant de bénéficier d'un accompagnement à la fois individuel, pour parvenir à faire le point sur son expérience et résoudre des problèmes personnels, et collectif, afin de se sentir moins seul et de recréer un réseau. Jusqu'à, enfin, considérer l'échec comme un élément positif de sa vie, ou, tout au moins, dont on peut se relever avec profit...

* environ 60 000 entreprises font faillite chaque année en France. La Loire-Atlantique a compté, en 2015, 545 liquidations judiciaires.

Des besoins ?

L'espace Produits & Services de la CCI Nantes St-Nazaire vous propose des produits ou services en lien sur [#Plein Ouest](#) [#Développement entreprises](#) [#Jeune entreprise](#) [#Création d'entreprise](#) [#Economie](#)



Prêt d'honneur création reprise

