

**Julien Hatton**

Préface de Nicolas Dufourcq, directeur général Bpifrance

# Comment t'as fait ?



**Gagnez des années  
d'expérience en vous  
inspirant d'entrepreneurs  
à succès**

**Vuibert**





**Comment  
t'as fait ?**

Couverture : Valérie Le Roux  
Composition : PCA  
ISBN : 978-2-311-62627-8

La loi du 11 mars 1957 n'autorisant aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article 41, d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale, ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause, est illicite » (alinéa 1<sup>er</sup> de l'article 40).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal.

Le « photocopillage », c'est l'usage abusif et collectif de la photocopie sans autorisation des auteurs et des éditeurs. Largement répandu dans les établissements d'enseignement, le « photocopillage » menace l'avenir du livre, car il met en danger son équilibre économique.

Il prive les auteurs d'une juste rémunération. En dehors de l'usage privé du copiste, toute reproduction totale ou partielle de cet ouvrage est interdite. Des photocopies payantes peuvent être réalisées avec l'accord de l'éditeur.

S'adresser au centre français d'exploitation ou du droit de copie :  
20 rue des Grands-Augustins, F-75006 Paris. Tél. : 01 44 07 47 70

© Magnard-Vuibert, février 2023 – 5, allée de la 2e DB, 75015 Paris  
Site internet : [www.vuibert.fr](http://www.vuibert.fr)

**Julien Hatton**

# **Comment t'as fait ?**

**Gagnez des années  
d'expérience  
en vous inspirant  
d'entrepreneurs à succès**

**Vuibert**



# SOMMAIRE

<b>Préface</b> .....	<b>9</b>
<b>Introduction</b> .....	<b>11</b>
<b>Pourquoi ce livre ?</b> .....	<b>15</b>
<b>Comment lire ce livre ?</b> .....	<b>19</b>
<b>1. Comment t'as fait pour créer ton entreprise?</b> .....	<b>21</b>
Entreprendre, un « vrai » métier ? .....	22
Entreprendre, pour qui ? .....	23
Un héritage familial ? .....	25
À chacun son style .....	26
À chaque âge ses avantages .....	27
Start-up vs entreprise « classique » : un vain débat ? .....	28
Entreprendre, pour quoi (et pourquoi) ? .....	29
Et si entreprendre, ce n'était pas (que) pour l'argent ? .....	30
Que signifie « entreprendre », ou « être entrepreneur » ? .....	33
Vous reconnaissez-vous ? .....	34
Existe-t-il un « bon » moment pour créer son entreprise ? .....	35
Témoignage de Virginie Charlès-Dear, ToucanBox .....	39
<b>2. Comment t'as fait pour t'associer ? (Ou pas !)</b> .....	<b>41</b>
L'entreprise, comme une famille ? .....	43
Une prise de recul indispensable .....	44
Qu'est-ce qu'une association qui fonctionne ? .....	45
Entrepreneur cherche cofondateur .....	47
S'associer entre camarades de promo : une bonne idée ? .....	50
Comment répartir les parts ? .....	52
Les bons comptes font les bons amis...	
Les bons contrats font les bons associés .....	54
Témoignage de Mathilde Lefrançois, Farmitoo .....	57

<b>3. Comment t'as fait pour trouver le nom de ton entreprise?</b> .....	<b>59</b>
Nom de nom!.....	60
Plus qu'un nom, l'identité de votre marque.....	60
Trouver un nom de marque en 2023, plus simple ou plus complexe qu'avant?.....	61
Un nom pensé pour le présent... et l'avenir.....	62
Forces et faiblesses du nom de marque générique.....	64
Un nom de marque qui s'exporte à l'international.....	66
À quoi correspondent les éléments accolés aux noms de marques?.....	67
Témoignage de Marina Lemaire, Archie.....	71
<b>4. Comment t'as fait pour valider ton modèle économique?</b> .....	<b>73</b>
Qu'est-ce qu'un modèle économique?.....	74
Aux yeux de votre cible, qu'est-ce qui a de la valeur?.....	75
Les différents types de modèle économique.....	77
Comment définir son modèle économique?.....	82
Les neuf piliers du modèle économique.....	84
Comment savoir si son modèle économique est le bon?.....	88
Se lancer tout de suite ou attendre?.....	90
La notion clé : la valeur apportée.....	90
La notion de <i>pain point</i> .....	91
Témoignage d'Audrey Lecoq, Pharmazon.....	93
<b>5. Comment t'as fait pour développer ton entreprise? (La chance n'est pas une réponse)</b> .....	<b>97</b>
Plutôt « bon chef de famille » ou startuper?.....	98
Avez-vous envie de développer votre entreprise?.....	100
Entreprendre, c'est parfois affronter des situations contre-intuitives.....	100
Les secrets de la croissance d'entreprise.....	102
Savoir-faire ou faire savoir?.....	109
De « commercial, c'est mal » à « commercial, c'est pas mal! ».....	113
L'humain, facteur de performance.....	114
Le facteur chance dans l'équation?.....	116
Témoignage de Stéphane Berretti, Stores et Rideaux.....	119

<b>6. Comment t'as fait pour surmonter les galères? ...</b>	<b>121</b>
Bienvenue dans la jungle .....	122
Les galères auxquelles on peut s'attendre .....	124
Affronter les critiques .....	125
Les galères « imprévisibles » .....	126
Faire face à l'imprévu .....	127
Les galères à la pelle .....	128
S'entourer .....	130
Témoignage d'Aymeric Libeau, Transition One .....	133
<b>7. Comment t'as fait pour financer ton entreprise? .....</b>	<b>135</b>
Chère Love Money .....	136
Le <i>crowdfunding</i> , quand la foule finance le projet .....	137
Les aides et subventions .....	138
Les fonds propres .....	139
La dette bancaire .....	140
L'affacturage .....	141
La levée de fonds .....	142
Les autres solutions de financement .....	142
<i>Cash is king!</i> .....	143
Témoignage de Nima Karimi, Silvr.co .....	145
<b>8. Comment t'as fait pour générer de l'hypercroissance? .....</b>	<b>149</b>
Qu'est-ce que l'hypercroissance? .....	150
Les enjeux de l'hypercroissance .....	151
Les enjeux financiers .....	151
Les enjeux humains .....	152
Les enjeux politiques .....	153
Une hypercroissance, cela se provoque .....	153
La croissance externe .....	155
Témoignage de Jean Canzoneri, Ogury .....	158

<b>9. Comment t'as fait pour adapter ta boîte à la crise du Covid-19 ?</b> .....	<b>161</b>
Alors, la crise du Covid-19, un <i>booster</i> ou pas ? .....	162
Les impacts organisationnels .....	164
Le télétravail, un nouveau challenge .....	165
Oser la semaine de quatre jours .....	167
Les impacts sur la culture d'entreprise .....	169
Les impacts business .....	171
Témoignage d'Emmanuelle Duez, The Boson Project .....	175
<b>10. Comment t'as fait pour vendre ton entreprise ?</b> .....	<b>177</b>
Pourquoi vendre son entreprise ? .....	178
Préparer la vente .....	180
À qui vendre ? .....	181
Comment valoriser son entreprise ? .....	182
Quelle est la valeur de votre entreprise ? .....	184
Le prix, juste une composante de la négociation .....	185
Vendre, pour quoi faire ? .....	186
Les acteurs qui peuvent vous accompagner pour la vente .....	188
Témoignage de Stéphane Leduc, éditions Leduc .....	192
<b>En conclusion</b> .....	<b>195</b>
<b>25 phrases clés pour vous motiver</b> .....	<b>197</b>
<b>Remerciements</b> .....	<b>201</b>
<b>La suite ?</b> .....	<b>205</b>
<b>Julien Hatton, qui es-tu ?</b> .....	<b>207</b>

# PRÉFACE

**Par Nicolas Dufoureq, directeur général de Bpifrance**

Julien Hatton a produit plus de 80 interviews d'entrepreneurs et leurs paroles convergent. Ce sont d'abord des hommes et des femmes de la face nord. Ils ne le savent pas forcément quand ils s'élancent, ils n'ont pas de jumelles pour anticiper les voies et prévoir les surplombs. Ils trouveront, ils le savent. Ils savent qu'ils auront l'agilité et l'intelligence de trouver les prises, même sur une face qui paraît à tout le monde extraordinairement lisse.

Ils ont confiance en eux, ils ne sont pas habités par la peur. Leur entourage les regarde avec compassion, mais leur volonté n'est pas pour autant infléchie. Ils étreignent leur imagination, ils sont habités par la vision du but à atteindre. Comme s'ils l'avaient déjà sous clef. On dirait de l'hypnose, mais c'est de l'autohypnose. « Je vais le faire, je trouverai le chemin, car il n'est pas possible que le chemin n'existe pas. » Et quand le but est atteint, et que l'on se retourne, on ne sait pas par où on est passé ! Mais on est passé ! Car, pour paraphraser Shakespeare, les entrepreneurs ne sont fous qu'au nord-ouest.

Pour le reste, ils sont calculateurs et prévoyants. Un peu parano parfois. Ils ont à la fois un grain de folie et un tableau Excel derrière les yeux. Ils partent souvent sous-équipés, mais équipés quand même. Nous, à la Bpi, les accompagnons et ne les lâchons pas dans la paroi. Car notre rôle est de se couler dans leur fantasme, et de retourner toutes les pierres pour les aider à l'accomplir. Éditeur de rêves fous nous sommes, éditeur d'entrepreneurs !

Bravo à Julien Hatton de leur donner la parole, car elle est contagieuse. Nous pensons qu'il est possible de doubler le nombre d'entrepreneurs en France, et c'est par l'exemple, donné à l'infini, du courage et de la volonté, que nous y arriverons.



# INTRODUCTION

Rien ne me prédestinait à entreprendre. Je voulais être médecin. Puis kinésithérapeute, quand je me suis aperçu que je n'avais pas le niveau pour suivre les études de médecine. Mes professeurs de lycée, eux, pariaient davantage sur pompier parce que j'étais bon en sport. Certains doutaient même de ma capacité à obtenir le baccalauréat, ce précieux sésame qui, en France, ouvre la porte du marché de l'emploi.

Quelques années plus tard, avec un bac scientifique, une licence STAPS option Management du sport et un Master 2 en Marketing à l'IAE d'Orléans en poche, je me lance dans le grand bain de l'entrepreneuriat – sans trop savoir à quoi m'attendre, à vrai dire, si ce n'est ce sentiment que je serai libre de faire ce qui m'épanouit.

D'où me vient cette recherche de la liberté? J'ai longtemps cherché, voulu comprendre. J'ai tenté d'analyser pourquoi à deux reprises, quand on m'a proposé des emplois en CDI, j'ai refusé ces opportunités quasiment instantanément. J'ai tenté d'identifier les postes dans lesquels je trouverais un intérêt, un plaisir et un épanouissement : sans même les avoir expérimentés (et donc savoir si réellement ils répondraient à mes attentes), j'ai compris que pour y accéder il fallait quinze à vingt ans d'expérience professionnelle... sans garantie aucune.

Mes parents ont joué un rôle clé dans ce besoin de liberté. Engagés dans leur carrière dont ils peuvent être fiers, dont je suis fier moi-même, ils ont pourtant vécu des désillusions et déceptions : en avoir été spectateur a fait naître chez moi cette envie de maîtriser mon destin professionnel, tant ses réussites que ses échecs.

Me lancer dans l'entrepreneuriat, une revanche? C'est en tout cas une manière de les remercier pour ce qu'ils m'ont apporté, consciemment ou non, pour leur dévouement et leur soutien indéfectible. C'est certainement également une manière de leur montrer que leurs sacrifices ont payé, et que c'est grâce à eux que j'ai osé me lancer à 23 ans

dans l'entrepreneuriat, sans argent, ni expérience, ni réseau. C'est parce qu'ils ont su me faire confiance, me permettre d'avoir confiance en moi, et m'encourager. Leur fierté est ma plus belle récompense et mon essence.

Alors quand l'opportunité de créer ma première société s'est présentée, j'ai décidé de la saisir parce que je les savais derrière moi, prêts à me soutenir. Avec à l'esprit « adviene que pourra » et cette fameuse formule qui m'est si chère : « Et si... ? »

Et si c'était possible de se lancer dans l'entrepreneuriat à la sortie de ses études ?

Et si se lancer au sortir de la crise financière de 2009 était une opportunité, là où la majorité voit encore plus de risques ?

Et si cela marchait ?

Je dois dire que j'avais pour moi une grande force : mes parents m'ont toujours incité à aller au bout des choses. Plus que chercher à participer, chercher à gagner.

Plus de douze ans plus tard, en prenant du recul, de l'âge, de la maturité, des signes précurseurs refont surface.

- Gamin, je jouais déjà à créer et gérer fictivement des pharmacies, des garages automobiles, des compagnies aériennes, à présider des clubs de foot (le Paris Saint-Germain, le FC Barcelona, j'ai toujours eu de l'ambition...), à tenir des comptes et bilans avec mes maigres connaissances de l'époque sur ces sujets.
- Au sport, je me voyais souvent confier le rôle de capitaine de l'équipe.
- À la faculté, j'ai été élu président du BDE (Bureau des étudiants) à l'issue d'une assemblée générale à laquelle je m'étais surtout rendu pour découvrir le programme des soirées à venir...

Le dénominateur commun de toutes ces « expériences » ? Prendre les responsabilités. Pour le meilleur et pour le pire. Parce que prendre des responsabilités, c'est (s')assumer. Je me remémore cette *learning expedition* avec l'équipe de mon agence de communication Buzznative® dans une entreprise installée dans la région nantaise adepte de

«l'entreprise libérée», cette philosophie dont l'idée est de libérer le potentiel des salariés en leur donnant un maximum d'autonomie et de responsabilités. À la question « Jusqu'à quel point libérer et responsabiliser les collaborateurs? », la réponse s'est faite cash de la part du dirigeant : « Si tu n'es pas prêt à prendre la responsabilité des erreurs de ton équipe, alors ne sois pas entrepreneur. » Autant dire que ça pique et que j'ai pris une claque. Une claque préalable à une prise de conscience : j'avais toujours voulu et je voulais encore prendre les responsabilités, et donc assumer... pour les autres et pour moi.

Assumer, c'est aussi la condition imposée par mon père quand, un soir de juillet 2010 du côté de Toulouse, alors en stage événementiel sur la caravane publicitaire du mythique Tour de France cycliste, je fais l'impasse sur la soirée pour lui annoncer que je souhaite créer mon entreprise : « Nous te soutiendrons autant que nous le pourrons, à la condition que tu le fasses à fond et que, si cela ne fonctionne pas, tu sois capable d'analyser et de déterminer tout ce qui t'a mené à l'échec... afin de valoriser cette expérience auprès d'un potentiel employeur ». Des années après, je sais que cette anecdote lui est toujours chère.

Grâce aux fondations solides acquises dans ma jeunesse, cette assise clé me fait voir le verre à moitié plein plutôt qu'à moitié vide. Je mesure aujourd'hui ma chance d'avoir bénéficié d'un tel environnement dès ma jeunesse et j'ai conscience que d'autres n'en ont pas eu l'opportunité, peut-être même vous qui lisez ce livre.

Trouver sa voie, la manière idoine d'exprimer son potentiel, l'activité qui vous apporte l'épanouissement est le défi de toute une vie.

Mes professeurs de lycée avaient définitivement tout faux : je n'aurais pas fait un bon pompier. Ce qui me plaît, ce n'est pas d'éteindre les feux : c'est au contraire de les réveiller et attiser pour faire émerger le talent en chacun.

Parce que chacun a un potentiel. Et que pour le révéler, parfois, il suffit d'un déclic.

Et si ce livre en était un ?



# POURQUOI CE LIVRE ?

Entreprendre est à la mode. En 2022, 47 % des jeunes déclaraient avoir l'intention d'entreprendre<sup>1</sup>, un chiffre jamais atteint par le passé. Ce n'était pourtant pas le cas au début du siècle. L'image du chef d'entreprise patriarcale, parfois tyrannique, la perception que les patrons profitent des employés... ont laissé place dans l'esprit collectif aux entrepreneurs faisant confiance à leurs équipes, pratiquant des formes de management plus horizontales et responsabilisantes, et distribuant volontiers la valeur créée à ceux qui ont contribué à la produire.

Aujourd'hui, entreprendre, c'est l'esprit de liberté, c'est la possibilité d'exprimer sa vision, c'est générer un impact sur notre société de manière concrète. D'autres voies sont évidemment possibles, mais force est de constater que celle-ci est particulièrement empruntée ces dernières années. En France, près d'un million d'entreprises ont été créées en 2021.

Alors, quand ils l'envisagent sérieusement, les entrepreneurs en devenir se tournent naturellement vers ceux qui l'ont déjà expérimentée.

Avec plus de 80 épisodes réalisés entre décembre 2020 et septembre 2022, j'ai interviewé chaque semaine un(e) entrepreneur(euse) au parcours inspirant. Qu'il ou elle soit dans la lumière ou au contraire moins exposé(e), chacun(e) apporte ses réponses concrètes à mes questions. Avec toujours à l'esprit de répondre à la promesse de faire gagner des années d'expérience à celui ou celle qui rencontre la situation évoquée :

- Comment t'as fait pour quitter ton poste et te lancer dans la création d'entreprise ?
- Comment t'as fait pour trouver ton ou tes associé(e)s ?
- Comment t'as fait pour définir les statuts de l'entreprise, les rôles et parts de chacun ?
- Comment t'as fait pour trouver ton premier client ?

---

<sup>1</sup> [www.franceactive.org/communiqués/1-jeune-sur-2-souhaite-se-lancer-dans-l'entrepreneuriat-et-pour-beaucoup-dans-un-projet-d'entreprise-engagée/](http://www.franceactive.org/communiqués/1-jeune-sur-2-souhaite-se-lancer-dans-l'entrepreneuriat-et-pour-beaucoup-dans-un-projet-d'entreprise-engagée/)

- Comment t'as fait pour financer ta boîte et/ou lever des fonds ?
- Comment t'as fait pour vendre ta société ?
- ...

Un aperçu des questions posées lors d'épisodes d'une heure qui interpellent, challengent, inspirent... et font gagner des années d'expérience et de questionnement sur sa propre entreprise grâce à des entrepreneurs qui expliquent comment ils ont concrètement fait pour gérer les galères et relever les challenges quotidiens de l'entrepreneuriat.

▀▀ Ceux qui n'ont jamais entrepris ne peuvent saisir les états et situations traversés par un chef d'entreprise. ▀▀

À l'origine de ce podcast, le paradoxe constaté à la fin de ma première année en tant que chef d'entreprise avec mon associé, Maxime Moire : autant nous avons réalisé des performances au-delà des attentes, autant nous nous sommes trouvés confrontés à nos propres limites. Notre promotion « la plus rapide du monde » d'étudiants stagiaires à chefs d'entreprise en seulement quelques semaines était certes séduisante sur le papier, mais en réalité, nous avons compris que nous devons apprendre à gérer une entreprise, recruter et manager des collaborateurs, composer avec l'humain, prévoir et ajuster les chiffres d'un budget, anticiper les flux de trésorerie, vendre nos services, communiquer sur notre marque, développer un réseau de partenaires...

Cette euphorie de la première année, tant au niveau des performances que de l'expérience humaine vécue entre associés et néo-entrepreneurs, a laissé place à une réalité plus pragmatique : ce qui était le fruit de notre énergie, de notre insouciance et des douze à quinze heures de travail par jour six jours sur sept n'était pas pérenne.

Alors, comment s'inspirer, se former et apprendre à moindre coût quand on n'a pas de chef d'entreprise dans son entourage ou suivi des cours d'école de commerce ? En rencontrant des chefs d'entreprises qui ont déjà expérimenté ce que l'on vit. Encore faut-il les persuader d'accepter. Au culot, avec Maxime, nous contactons quelques profils préalablement identifiés avec toujours le même discours rôdé : « Nous sommes chefs d'entreprise,

comme vous, nous passons quelques jours dans votre ville pour prendre du recul sur notre société et réfléchir à notre modèle... Et si nous échangeons sur nos problématiques respectives autour d'un café ou déjeuner ? »

Dans la majorité des cas, nous recevions une réponse positive. À l'époque, je pensais qu'ils voyaient en nous des exemples ou des profils inspirants. Aujourd'hui, je mise davantage sur le fait que nous les intriguions... ou que nous comptions parmi les rares personnes avec qui ils pouvaient réellement partager les situations rencontrées. Car entreprendre, c'est donner vie à un organisme, à un bébé : on pense qu'on est le premier à qui cela arrive, on a envie d'en parler à tout le monde... Mais, comme ceux qui ne sont pas parents, ceux qui n'ont pas déjà entrepris ne peuvent que difficilement saisir les états et situations traversés par un chef d'entreprise.

Vos proches, votre femme, votre mari ou votre partenaire ont beau être empathiques et prêter leur oreille, ils ont eux aussi leur quotidien. Et eux aussi, ils attendent que vous les écoutiez et compreniez. Or, progressivement, vos sujets commencent à prendre trop de place dans le quotidien du foyer. Si bien que le chef d'entreprise encaisse et supporte souvent seul la charge (émotionnelle, mentale, financière...) sans soupape. Et quand il rencontre ses pairs, c'est dans des réseaux d'affaires où règnent les concours de superlatifs, où chacun revendique être numéro un, le meilleur ou le plus... (complétez par l'adjectif qui vous vient).

Je comprends mieux maintenant pourquoi notre duo offrait une belle opportunité de parler «vrai», en transparence. Évidemment, nous ne nous substituons pas aux nombreux organismes publics ou privés soutenant les entrepreneurs en France, et ce, quelles que soient leur situation ou leur étape entrepreneuriale. Nous pouvions tout simplement les comprendre. Et eux, nous apprendre.

Nous avons fait des rencontres magnifiques, des profils de tous types. Nous avons gagné des années d'expérience, c'est certain. Quand la crise sanitaire de Covid-19 s'est présentée début 2020, je m'étais installé à l'étranger quelques mois plus tôt. Alors, comme les déplacements n'étaient plus autorisés, je me suis demandé comment continuer à les rencontrer.

De mes jeunes années, j'ai gardé la soif et le besoin de pratiquer régulièrement du sport. Las d'écouter les mêmes playlists musicales

pendant mon *run* matinal, j'ai découvert sur les conseils de mon meilleur ami, Romain Barreau, le format podcast. Quelques tours de parc avec dans les oreilles des discussions orientées business ont suffi à me convaincre de me lancer dans le podcasting.

J'aurais pu me contenter d'écouter les premiers podcasts existants sur ces thématiques, lesquels m'ont inspiré dans mon quotidien d'entrepreneur. Il restait cependant trois éléments auxquels ils ne répondaient pas : mon besoin de rencontrer (par moi-même) ces profils, un format d'une heure (c'est-à-dire la durée de mes séances de sport...) et des problématiques concrètes pour la majorité des entrepreneurs français (à la tête d'entreprises dites TPE ou PME, lesquelles représentent 99,8 % des sociétés en France!).

J'aurais également pu égoïstement garder ces riches échanges privés, pour mon seul bénéfice. Mais à quoi bon, quand on est intimement convaincu que « le savoir est la seule matière qui s'accroît quand on la partage » (Socrate) ?

Ma volonté est de rendre accessibles ces retours d'expériences, ces parcours audacieux et ces visions inspirantes à tous les entrepreneurs installés ou en devenir. Les aider à oser se lancer, à déceler le potentiel en eux, exploiter l'énergie de leur feu intérieur, passer les étapes clés de l'aventure entrepreneuriale, appréhender et faire face à des situations délicates... Tels sont les objectifs de ce podcast. Vous permettre en une heure d'écoute de gagner des années grâce à des retours d'expériences concrets de ceux qui les ont déjà vécues.

### **Ainsi est né en décembre 2020 le podcast au nom équivoque : « Comment t'as fait ? ».**

Le livre que vous tenez entre vos mains est un mix de 12 années d'entrepreneuriat et des grands apprentissages et conseils partagés par des entrepreneurs de tous horizons entre décembre 2020 et septembre 2022. Vous plonger dans sa lecture, c'est comme si vous entriez avec moi dans une salle pour y rencontrer 80 entrepreneurs.

Une opportunité inouïe.

De la connaissance qui ne s'acquiert pas à l'école.

---

1 [www.insee.fr/fr/statistiques/5758732?sommaire=5759063#tableau-figure2](http://www.insee.fr/fr/statistiques/5758732?sommaire=5759063#tableau-figure2)

# COMMENT LIRE CE LIVRE ?

Si vous lisez ce livre, c'est que vous êtes entrepreneur(euse), que vous l'avez été ou voulez le devenir. Vous avez envie de découvrir, de comprendre, de vous inspirer... et vous avez peu de temps. Je vous comprends.

J'ai donc construit ce livre de sorte que vous puissiez le lire soit d'une traite, soit par thématique, à l'image des trois chapitres de chaque épisode du podcast : 1. Comment t'as fait pour passer de «ta vie d'avant» à «ton entreprise aujourd'hui»?; 2. Comment t'as fait pour «un fait marquant de l'entreprise»? et 3. Comment t'as fait pour adapter ton entreprise à la crise sanitaire de Covid-19 ?). Ce livre est organisé chronologiquement selon le cycle de vie d'une entreprise : de sa création à sa transmission, vente ou radiation, en passant par son développement.

Vous y trouverez une vision globale sur le parcours entrepreneurial et vous pourrez choisir de «picorer» dans le contenu, vous rendre directement au chapitre correspondant au stade actuel de votre entreprise ou à vos challenges du moment.

Chaque chapitre prend la forme suivante :

- la synthèse de mon expérience entrepreneuriale et de celles des invités du podcast sur le sujet traité;
- une liste de questions à se poser pour traiter le sujet;
- un témoignage complémentaire d'un invité du podcast.

Plus qu'une histoire, ce livre se veut être un compagnon de route, un guide pour celles et ceux qui sont à la recherche d'une perspective différente, qui cherchent à se nourrir des expériences des autres et qui souhaitent passer à l'action.

Annotez-le, commentez-le, raturez-le... Parce qu'il n'existe pas *une* vérité ou *une* recette entrepreneuriale, mais *des* vérités et *des* recettes qui fonctionnent plus ou moins bien selon les profils, les activités, la période...

Bonne lecture !

**Vous êtes entrepreneur ou futur entrepreneur ?  
Vous recherchez des informations pour créer,  
développer ou faire évoluer votre business ?**

Bonne nouvelle, Julien Hatton l'a fait pour vous ! Entrepreneur et créateur du podcast « Comment t'as fait ? », il a interviewé plus de 80 entrepreneurs inspirants et leur a posé toutes les questions cruciales :

- Comment t'as fait pour créer ton entreprise ?
- Comment t'as fait pour choisir tes associés ?
- Comment t'as fait pour financer ton projet ?
- Comment t'as fait pour surmonter les galères ?
- Comment t'as fait pour générer de l'hypercroissance ?

Sur la base de ces échanges et de son expérience entrepreneuriale, l'auteur vous délivre **tous les conseils de financement, de stratégie et de marketing indispensables**, vous faisant ainsi gagner de précieuses années d'expérience.

Enfin, vous trouverez l'inspiration auprès de **personnalités charismatiques** telles qu'Aymeric Libeau (Transition One), Raibed Tahri (Pap et Pille), Audrey Lecoq (Pharmazon), Franck Zorn (Deskeo), Nima Karimi (Silvr.co), Emmanuelle Duez (The Boson Project)...

Entrepreneur depuis plus de 12 ans, **Julien Hatton** est à la tête de l'agence de communication Buzznative et a cofondé plusieurs entreprises. Il a également créé le podcast « Comment t'as fait ? Rencontres d'entrepreneurs » pour aider ceux qui ont osé se lancer ou projettent de le faire.