

Audrey Destang

Kokopello

SUCCÈS : MODE D'EMPLOI

*Les conseils des meilleurs entrepreneurs
de France pour réussir*

DUNOD

Précision importante

Les marques citées dans ce livre sont des marques déposées ou enregistrées. Elles appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Leur mention n'implique aucun lien commercial ou partenariat. Les auteurs et l'éditeur n'entendent ni promouvoir ni critiquer ces marques, produits ou entreprises ; leur présence a uniquement un but informatif ou illustratif.

Suivi éditorial : Ludivine Le Gall

Couverture : Florie Bauduin et Audrey Baudoin (studio Dunod)

Maquette : Audrey Baudoin (studio Dunod)

Illustrations : Kokopello

Illustration p. 84 comportant une reproduction par Kokopello de l'œuvre de Valentine Gardiennet, intitulée *Poupée*.

Fabrication : Pauline Riou

Mise en pages : PCA

© Dunod, 2025

11 rue Paul Bert, 92240 Malakoff

www.dunod.com

ISBN 978-2-10-089125-2

SOMMAIRE

Préface de Matthieu Stefani p. 7

Introduction p. 9

1 **FRANCK PROVOST** p. 15

« **SOIS AIMABLE DANS TOUT CE QUE TU FAIS** »

Fondateur des salons de coiffure et de la marque capillaire Franck Provost

2 **AUGUSTIN PALUEL-MARMONT** p. 27

« **CONNAIS-TOI TOI-MÊME ET TESTE TOUT !** »

Cofondateur de la marque Michel & Augustin

3 **NICOLAS CHABANNE** p. 39

« **FAIS PREUVE DE BON SENS ET PARTAGE CE QUE TU GAGNES** »

Cofondateur des mouvements C'est qui le patron ?! et Les Gueules Cassées

4 **JULIA PERROUX** p. 51

« **AMUSE-TOI DANS TON TRAVAIL, NE SUBIS PAS** »

Cofondatrice de la marque de produits bébés Good Goût

5 **OLIVIER LEFLAIVE** p. 63

« **AMÉLIORE TOUJOURS L'EXISTANT ET PRÉPARE L'APRÈS** »

Fondateur de la maison de vins Olivier Leflaive et de la maison de champagne Valentin Leflaive

6	OLIVIER GOY	p. 73
	« SOIS RÉSILIENT, PERSÉVÈRE MALGRÉ LES COUPS DURS »	
	Fondateur de la fintech October (ex Lendix), ambassadeur de l'Institut du Cerveau et parrain des Invincibles	
7	MERCEDES ERRA	p. 85
	« BATS-TOI ET FAIS TES PREUVES »	
	Cofondatrice de l'agence de publicité BETC	
8	JEAN-MICHEL AULAS	p. 97
	« ENTOURE-TOI DES BONNES PERSONNES ET FAIS PREUVE DE LOYAUTÉ ENVERS ELLES »	
	Fondateur de la Cegid, ancien président de l'Olympique lyonnais	
9	ÉRIC LARCHEVÊQUE	p. 109
	« SOIS ORGANISÉ, DÉCOUPE TOUT EN ÉTAPES QUE TU PEUX EFFECTIVEMENT EXÉCUTER »	
	Cofondateur du portefeuille de cryptomonnaies Ledger et jury de l'émission <i>Qui veut être mon associé ?</i> sur M6	
10	CATHERINE PAINVIN	p. 121
	« SORS DE CHEZ TOI ET RENCONTRE DU MONDE »	
	Fondatrice de la marque haut de gamme pour enfants Tartine et Chocolat	
11	FIRMIN ZOCCHETTO	p. 131
	« VÉRIFIE RÉGULIÈREMENT AVEC TOI-MÊME QUE TU ES À TA PLACE »	
	Fondateur du logiciel de paie SaaS PayFit	
	Conclusion.....	p. 141

PRÉFACE

Matthieu Stefani est le roi du contenu. L'un de ses podcasts, Génération Do It Yourself, est parmi les plus populaires de France, comptant plus d'un million d'écoutes chaque mois. Du fondateur américain d'Airbnb Brian Chesky au sobre ingénieur français Jancovici, du gentil Youtubeur Inoxtag aux sulfureux milliardaires de la Tech hexagonale, tout le monde partage le micro de cet entrepreneur-influenceur. Même le président de la République, Emmanuel Macron, a passé trois heures de son été avec lui en juin 2024, pour parler ambition, politique et business. En huit ans, Matthieu Stefani a rencontré près de sept cents invités, tous très différents, tous pouvant se vanter d'être les meilleurs dans leur domaine, tous inspirants à leur manière. C'est pourquoi je voulais qu'il rédige la préface de ce livre : le succès, il le connaît, et son mode d'emploi, il le côtoie au quotidien. Matthieu, merci.

J'aime les gens qui font, qui agissent. J'ai donc beaucoup de respect pour les personnes qui se lancent dans l'entrepreneuriat. En règle générale, je m'intéresse tout particulièrement aux entrepreneurs qui sont dans une complète maîtrise de leurs actions, car ce sont souvent les meilleurs. Jamais vous ne verrez le fondateur d'une boîte à succès se laisser dériver ou baisser les bras par dépit ! Ce sont des gens qui décident avec fermeté et exécutent vite et bien.

Quand on me demande quel est l'invité qui m'a le plus marqué depuis ces huit dernières années, je cite souvent Edgar Grospron, champion olympique français de ski acrobatique et star des Jeux olympiques d'Albertville en 1992. En effet, il m'a confié un secret pour bien démarrer un projet professionnel ou personnel : commencer par le vouloir vraiment ! « Tu ne peux pas devenir champion olympique par hasard, me racontait-il, il faut le décider seul, à un moment dans ta vie, car personne ne va le faire pour toi. »

J'avoue d'ailleurs bien volontiers qu'Edgar a exercé une très grande influence sur moi en tant qu'entrepreneur. J'ai sans doute perdu dix ou quinze ans de ma vie à être sous-ambitieux, à ne pas me décider à prendre les bonnes mesures, à la hauteur de mes ambitions professionnelles. Et, de fait, j'exécutais moins bien mes objectifs, j'allais moins vite et moins loin. Edgar m'a donc libéré de pas mal de freins psychologiques.

À mon tour, en tant qu'influenceur, même si ce mot me fait sourire, je me sens une responsabilité à inciter les personnes motivées à se décider à agir, à se donner les moyens de leurs ambitions et à dérouler le plan qu'elles se sont imposé. Bien sûr, il ne faut pas être pressé, la patience est une force. Mais la foi que vous avez en vous-même vous aidera à faire preuve de résilience et à tenir le cap. Les trois éléments principaux du mode d'emploi du succès se résumeraient ainsi par ces trois mots : intention, ambition, exécution.

Dans ce livre écrit par Audrey Destang et dessiné par Kokopello, vous retrouverez donc des conseils d'entrepreneurs français de renom, chacun ayant performé dans son domaine, chacun ayant ses propres anecdotes et ses propres clefs de réussite. Mais l'idée sera la même, en toutes circonstances et avec une injonction inévitable, celle d'agir.

Alors, allez au bout de ce livre, découvrez ou redécouvrez ces entrepreneurs français qu'Audrey vous dévoile au travers onze portraits drôles et didactiques. Et j'espère qu'en parallèle de cette lecture, vous déciderez de passer à l'action, de ne plus jamais subir votre carrière professionnelle. Décidez-la, l'aventure n'attend que vous !

Matthieu Stefani

*Créateur des podcasts Génération Do It Yourself
et La Martingale, cofondateur d'Alvo.Market*



INTRODUCTION



Je m'appelle Audrey, j'ai trente-cinq ans, et quand j'étais petite, je voulais devenir présidente de la République. L'Élysée n'ayant pas voulu de moi, je suis devenue vendeuse de papier toilette. Cependant, comme ce n'est pas très chic d'annoncer un tel métier lors des dîners mondains, je préfère revendiquer fièrement le titre d'«entrepreneuse» ou encore de «fondatrice de la marque de papiers d'hygiène Popee». Et là, je vous assure, j'ai tout de suite la classe.

Mais pourquoi deviens-je soudain l'objet de toutes les attentions avec ce statut (l'exagération est une de mes marques de fabrique, je l'avoue) ? Qu'est-ce qu'un «entrepreneur» ? Depuis quand et pour quelles raisons font-ils rêver ? Comment devient-on l'un d'entre eux, qui a du succès, au point d'avoir une valorisation d'entreprise équivalente aux PIB de certains pays européens ?

Alors pour un bon début, commençons par une bonne définition.

D'après l'Académie française, un «entrepreneur» est «une personne qui dirige une entreprise commerciale ou industrielle privée, où elle emploie une main-d'œuvre salariée». Afin de plaire à tous mes lecteurs, y compris les plus cérébraux, je vous propose également la définition de Karl Marx, pour qui les entrepreneurs sont tout bonnement des «capitalistes», dont je fais partie de fait. En effet, j'ai bien l'intention de générer un jour du profit avec mon entreprise afin d'en vivre pleinement sans stress grâce à une solide trésorerie. Et même pourquoi pas en garder un joli pactole dans la poche au moment d'une éventuelle revente, quand je serai une trop vieille dame pour me déplacer au bureau par exemple.

Cependant, je me mettrais humblement dans la catégorie des capitalistes gentils et sympathiques (chevilles qui gonflent, melon bien rond) : ceux qui aimeraient générer une plus-value à l'arrivée, mais une plus-value réalisée dans les règles de l'art, sans exploiter les salariés ni les partenaires industriels qui auraient contribué à la génération de cette même plus-value. C'est la raison pour laquelle j'ai fait le choix de ne travailler qu'avec des usines proposant à Popee des fibres recyclées pour les papiers que nous commercialisons, avec une production locale et maîtrisée des points de vue énergétique et social. Vous voyez le genre, je suis fréquentable, promis.

Fille de professeurs de philosophie, je n'ai pas été élevée dans un univers business. Je pense avoir rencontré mon premier chef d'entreprise vers dix-huit ans, ignorant avant cela l'existence même d'une telle catégorie socioprofessionnelle. Plus occupée à battre le pavé des manifestations étudiantes qu'à construire les business plans qui me rendraient riche, on me surnommait alors « Dédé la coco » dans ma bande d'amis bordelais. Je vous laisse faire le lien entre « la coco » et le Karl dont nous parlions précédemment.

Mais voilà, durant l'un de mes premiers stages en entreprise dans une agence de communication parisienne, BETC, je rencontre Mercedes Erra, l'une des fondatrices de l'entreprise en 1994. À ce moment-là, j'ai un coup de foudre pour la personne et une vraie révélation. Roulement de tambour pour la découverte de ma vie : patron, c'est un vrai métier, et on peut même être patron d'une société qu'on a soi-même créée. Incroyable, ça s'appelle « entrepreneur ». Eh bien moi, je deviendrai tout comme Mercedes. C'est dit !

Me voici donc, à vingt-cinq ans et sortant d'une grande école de commerce parisienne, à me lancer tête baissée dans l'aventure entrepreneuriale. D'abord, je m'associe avec deux garçons de mon âge dans la création d'une agence de notation de start-up. Ils ne sont pas plus expérimentés que moi, mais je les trouve bons dans ce qu'ils font et sûrs de leur coup. Je vois ce qu'est une agence, je sais à peu près donner mon avis sur les choses qui m'entourent, je trouve que le monde des start-up a l'air d'être relativement divertissant : banco, cette agence de notation de start-up fera les quatre premières années de ma vie professionnelle.

En 2019, j'ai la chance de pouvoir vendre à bons prix mes actions dans cette entreprise à un fonds d'investissement et je quitte donc la société pour financer joyeusement la création de la seconde, Popee. La boucle est bouclée : on en revient à mon nouveau métier de vendeuse de papier toilette et à mon chic statut de « fondatrice de la marque de papiers d'hygiène Popee ».

Cela étant écrit, chers lecteurs, j'ai un problème, voire plusieurs à ce stade de ma vie. En effet, après cinq ans à la tête de ma seconde entreprise, je ne peux pas dire sans mentir que je suis une entrepreneuse à succès, et encore moins que mon compte bancaire est plein. Sauf erreur de ma part, je ne suis pas millionnaire, ma boîte non plus et mes actionnaires se demandent parfois si je prends mes décisions stratégiques sous acide. Complètement