



# AUTOPSIE RÉUSSIE D'UNE FAILLITE

Un livre revient sur l'aventure Cronodeal, lancée par le jeune entrepreneur Alessandro Soldati. Une analyse riche et éclairante sur les défis posés aux entrepreneurs.

Le projet avait tout pour être un nouveau QoQa. En lançant Cronodeal, le Tessinois Alessandro Soldati avait trouvé un concept original (une plateforme d'enchères inversées), conçu un business model intéressant et monté une équipe motivée. Mais le 31 juillet 2017, le Lausannois d'adoption et ses cofondateurs jetaient l'éponge, quatre ans après la naissance de la startup, ne jugeant plus pertinent de continuer à investir dans ce modèle.

Et c'est un autre cycle de près de quatre ans qu'il aura fallu pour refermer le chapitre suivant: en cette fin 2020, Alessandro Soldati et Paul-Edgar Levy publient *Les échecs de la réussite*, aux Editions Slatkine. C'est d'abord le premier qui couche sur le papier ses ressentis et son vécu d'entrepreneur. «Lors de la mise en liquidation de la start-up, plusieurs personnes m'ont demandé de partager ce que j'avais retenu de cette expérience. Il y avait tellement de choses à dire que je ne savais pas par où commencer. La rédaction d'un livre m'est ainsi apparue comme la solution la plus adaptée pour mettre à disposition du plus grand nombre tout ce que j'avais pu en tirer. Après avoir confirmé l'intérêt avec une petite campagne de crowdfunding, j'ai promis à tous ceux qui m'ont soutenu de rédiger un livre sur mon parcours. Je me suis ainsi lancé dans cette rédaction qui s'est avérée demander bien plus de temps, de travail et de compétence que ce que j'avais imaginé», restitue Alessandro Soldati.

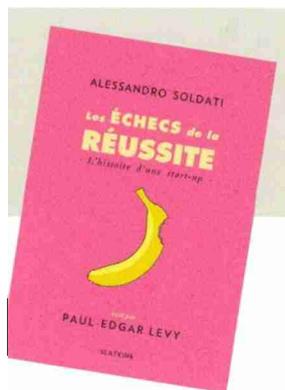
Il se tourne alors vers Paul-Edgar Levy, jeune avocat et également entrepreneur, qui lui vient en aide: «Au début, je prenais des blocs de son histoire que je connaissais et les mettais en forme. Au bout d'un moment, j'ai eu une compilation déstructurée. Je suis re-



**Paul-Edgar Levy  
et Alessandro Soldati,**

«Les échecs de la réussite», Editions Slatkine, 164 pages.  
En vente sur [lesechecsdelareussite.com](http://lesechecsdelareussite.com) et dès janvier en librairie.

«LA QUALITÉ  
DE SON RÉSEAU FAIT  
ASSURÉMENT PARTIE  
DES ENSEIGNEMENTS  
PRINCIPAUX  
DE CETTE AVENTURE»



parti de zéro et j'ai pris les thématiques une à une pour qu'elles puissent se suffire à elles-mêmes et aussi avoir une cohérence d'ensemble», retrace Paul-Edgar Levy.

### «Cadendo si impara»

Au fil des 30 chapitres, le livre égrène donc des thématiques et enjeux majeurs pour tout parcours de néo-entrepreneur. Mais loin de se focaliser uniquement sur le vécu et le ressenti du principal intéressé, chaque chapitre établit un parallèle avec l'analyse ou le vécu d'un autre entrepreneur ou d'un spécialiste du domaine. «Ce n'est peut-être pas le point principal, mais la qualité de son réseau fait assurément partie des enseignements principaux de cette aventure entrepreneuriale. Dans un chapitre du livre, nous parlons justement de l'importance du réseautage et de la forte valeur que cela amène, tant d'un point de vue privé que professionnel», analyse l'auteur.

Parmi ces experts figure Yves Pigneur, professeur d'Alessandro à HEC Lausanne, cocréateur du Business Model Canvas. Celui-ci salue la prise de risque: «Quelle leçon plus appropriée pour le futur entrepreneur que celle donnée par Alessandro: «Cadendo si impara»? Apprendre en tombant, se lancer sans craindre l'échec, prendre une erreur pour un apprentissage, le b.a.-ba des entrepreneurs. C'est au cœur des formations modernes à l'entrepreneuriat, pour aider les futurs créateurs d'entreprises à maîtriser le cheminement, souvent chaotique, alternant imagination, conception, hypothèses, évaluation et... passion. Comme l'a vécu Alessandro et l'analysait Albert Einstein: «Une personne qui n'a jamais commis d'erreurs n'a jamais tenté d'innover.» **MATTHIEU HOFFSTETTER**