

GABRIEL JARROSSON

Préface de Xavier Niel

# **MES SECRETS D'INVESTISSEUR**

**START-UP,  
CRYPTO-MONNAIES  
ET CRÉATION D'ENTREPRISE**

**MAXIMA**

### Avertissement

Les informations contenues dans cet ouvrage sont données à titre pédagogique. Le lecteur doit analyser en détail sa stratégie d'investissement et les supports sur lesquels il investit. Il est seul responsable de ses décisions d'investissement.

Investir comporte des risques. Ceci n'est pas du conseil financier. Je ne suis pas conseiller financier, fais tes recherches et prends les décisions par toi-même en assumant les conséquences.

Les informations et points de vue exprimés dans cet ouvrage n'engagent que l'auteur.

*Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés pour tous pays.*

### Conception graphique de la couverture : Studio Dunod

Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.

Le Code de la propriété intellectuelle du 1<sup>er</sup> juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements

d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour

les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée. Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).



© Maxima, 2022

Maxima est une marque de Dunod Éditeur

11 rue Paul Bert, 92240 Malakoff

ISBN 978-2-8188-1146-7

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2<sup>o</sup> et 3<sup>o</sup> a), 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 les 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 » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

# Sommaire

<b>Préface</b> .....	7
<b>Introduction</b> .....	9
<b>1. Gagner plus pour gagner plus</b> .....	15
2016: Vente de ma société.....	15
Pourquoi investir?.....	19
Les intérêts composés sur l'apprentissage .....	21
Investisseur pauvre.....	24
Diversification .....	28
La notion de risque.....	30
Je considère fiable ce que certains trouvent risqué. Et vice-versa.....	32
Pourquoi suis-je devenu investisseur? .....	36
Ubérisation de l'investissement .....	38
Surtout, ne rien faire .....	41
<b>2. Les start-up</b> .....	45
Clubs de <i>business angels</i> .....	45
Les plateformes de financement.....	53
Mes critères d'investissement dans les start-up .....	55
Comment se lancer dans l'investissement dans les start-up?.....	101
Aller plus loin avec ces critères.....	104
<b>3. Les crypto-monnaies</b> .....	107
À ceux qui disent que les crypto-monnaies sont une arnaque .....	109
Genèse.....	113
Qu'est-ce qu'une ICO?.....	115

Les deux façons d'investir dans la crypto-monnaie.....	117
Mes critères d'investissement dans les crypto-monnaies .....	120
L'avenir des crypto-monnaies.....	142
Comment se lancer dans l'investissement en crypto-monnaie.....	144
<b>4. L'entrepreneuriat.....</b>	<b>147</b>
Entreprene-quoi? .....	149
Pourquoi les meilleurs investisseurs sont les entrepreneurs .....	151
La vérité sur l'entrepreneuriat .....	153
Le chômage.....	157
L'expérience.....	158
La famille et les proches .....	159
Le couple .....	161
Le problème majeur de l'entrepreneuriat.....	162
Petit guide de la création d'une entreprise .....	164
<b>5. L'automatisation .....</b>	<b>175</b>
Pourquoi automatiser?.....	179
Les revenus automatisés.....	180
Comment automatiser ce qui n'est pas automatisable.....	187
L'automatisation: ce qu'il se passe pendant une journée quand je ne travaille pas .....	189
<b>Conclusion .....</b>	<b>195</b>
Comment investir avec moi? .....	197
<b>Bibliographie .....</b>	<b>199</b>
<b>Avant de se quitter .....</b>	<b>201</b>
<b>Glossaire .....</b>	<b>203</b>

# Préface

**L**es start-ups sont bien sûr un exemple de l'exclamation du *Cid* selon laquelle «la valeur n'attend pas le nombre des années». Le jeune Gabriel Jarrosson aussi. En tant qu'investisseur presque compulsif dans des start-ups, je suis un exemple de pratiquant de la valeur. Plus qu'un pratiquant même, un authentique croyant. Je crois que c'est dans les start-ups que peut se créer le plus de valeur le plus rapidement.

Comme tout investisseur, je prends des décisions et comme tout décideur, je réfléchis à mes critères de décision. Pourquoi ai-je envie d'y aller? Ou pourquoi au contraire est-ce que je ne sens pas ce coup-là? Au-delà de l'intuition affinée par l'expérience, il n'est pas malvenu d'instiller des critères objectifs et analytiques dans la décision. C'est la démarche de Gabriel au travers de son ouvrage. Il a moins d'années d'expérience dans l'investissement que moi, mais pour autant il ne se prive pas de contredire certaines idées reçues des investisseurs plus traditionnels qui ne comprennent pas toujours la nouvelle économie. Il en a d'ailleurs fait l'expérience dès sa première participation à un club de business angels comme il le raconte avec humour.

J'ai d'ailleurs toujours tenu à travailler avec et à embaucher des jeunes. J'ai créé ma première société à 17 ans. Malgré son jeune âge, Gabriel a connu plusieurs échecs et ne fait donc pas partie des jeunes créateurs d'entreprises que l'on trouve brillants mais qui n'ont pas assez souffert. Quand on a lancé Station F, l'idée était de créer un lieu symbole et hors norme qui réunisse l'écosystème entrepreneurial des start-ups françaises à fort potentiel. Aujourd'hui, l'écosystème est plus vivant que jamais et les jeunes investisseurs en font partie. Avec son approche de la démocratisation de l'investissement en start-up, en le rendant accessible à tous par ses clubs et sa chaîne YouTube, Gabriel participe à cet engouement.

Dans la deuxième partie du livre, Gabriel évoque la création d'entreprise et l'automatisation grâce aux nouvelles technologies. Avec l'investissement, la boucle est bouclée: c'est souvent par la création d'entreprise que l'on devient investisseur. Ainsi, cet ouvrage est un guide pratique pour tous les acteurs de l'écosystème.

**Xavier Niel**  
Entrepreneur & co-fondateur de Free

# Introduction

*Tel Aviv, 11 juin 2018*

**L**undi. Il est midi et je lézarde à la terrasse d'un café face à la mer. Ma journée de travail est terminée. Je me suis levé à 8h30 et j'ai travaillé trois heures en tout: de neuf heures à midi. La suite du programme: plage, soleil et écriture.

Tout le monde ici me demande ce que je suis venu faire à Tel Aviv, qui je suis venu voir ou pour quelle raison précise je reste aussi longtemps ici (dix jours). La réalité est simple: je ne connais personne, je ne suis rien venu faire de particulier. Je me suis offert le luxe de travailler où je veux, quand je veux, avec l'intensité que je veux (beaucoup certains jours, pas du tout certains autres). Dans ces conditions, pourquoi ne pas explorer de temps à autre une contrée ensoleillée connue pour ses plages et ses soirées festives?

Je ne suis pas le seul à profiter de ce luxe, et pourtant la quasi-totalité des gens que je rencontre n'en profitent pas. Lorsque je raconte le nombre de voyages que je fais annuellement, je vois dans les yeux de mon interlocuteur une certaine envie mêlée d'un sentiment de tristesse. «Moi aussi j'aimerais voyager autant. Mais je ne peux pas.»

Le propos de ce livre est de dire que si, tu peux. Et je vais t'expliquer comment faire.

Il ne s'agit pas que de voyage. Il s'agit de choix de vie, de liberté d'horaire et de lieu pour travailler, de prise en main de sa destinée, de pouvoir consacrer du temps et de l'argent aux projets et aux causes qui te sont chères, d'avoir du temps pour ta famille et tes proches et bien sûr de subvenir à tes besoins et de maintenir ton style de vie (*a priori* il devrait même s'améliorer).

Pourtant je n'ai rien de spécial. Les principes qui m'ont amené à la liberté financière, à l'indépendance et au style de vie de *digital nomad*<sup>1</sup> sont simples, disponibles gratuitement sur Internet et compréhensibles pour tout un chacun. Je ne suis pas né avec, je les ai appris. Et comme toujours lorsque l'on sait quelque chose, on est étonné que quelqu'un d'autre l'ignore. Je suis continuellement surpris qu'une grande majorité de la population ne remette pas en question le modèle « classique » du salariat, alors qu'il leur déplaît. Je suis surpris que la majorité des gens qui rêvent de faire ce que je fais et de vivre comme je vis ne se lancent pas. Souvent par peur de l'échec et à cause de croyances limitantes. « C'est trop dur », « je n'ai pas la bonne idée », « il faut plus d'argent pour commencer », « et si j'échoue ? », etc. sont autant de phrases que j'entends quotidiennement et qui viennent briser les rêves inachevés de ceux qui les prononcent.

---

1. Voir glossaire p. 204.



Pour qui ai-je écrit ce livre ? Pour toi, cher lecteur. Si tu l'as entre les mains, c'est *a priori* que tu es curieux et que tu as envie d'autre chose que du métro-boulot-déprimo pour ta vie. C'est suffisant. Tu n'as pas besoin de compétences particulières ni d'une somme de départ à investir pour tirer profit de ce livre.

Si j'y suis arrivé, si tant de personnes y arrivent, tu peux le faire. Partant ? On y va !

.....

**Question pour l'investisseur malin :**

Et toi, comment est ton lundi ?

Si tu veux qu'il soit plus libre, continue de lire.

.....

J'ai été confronté à un sérieux problème en écrivant ce livre. Je me suis posé la question, durant l'écriture, de son obsolescence. Dans un monde en changement perpétuel, dans un monde où la vitesse même du changement augmente, comment écrire un livre qui ne paraisse pas obsolète dans cinq ans ? Ceci est d'autant plus vrai que je traite de sujets innovants dont certains n'en sont qu'à leurs balbutiements (notamment les crypto-monnaies<sup>1</sup>). Il y a fort à parier que ce domaine va évoluer dans les prochaines années. Comment faire pour empêcher ce livre d'illustrer, dans quelques mois, l'arrogance des soi-disant « experts » de ce secteur qui se sont trompés ?

---

1. Voir glossaire p. 204.

Ma réponse est simple: n'écrire que des choses qui ne changeront pas. Jeff Bezos est célèbre pour avoir dit: «Est-ce que vous pensez qu'il existe une version de l'avenir où les clients disent "Amazon c'est génial, mais j'adorerais être livré plus lentement!"?». *A priori*, non. Voilà pourquoi Amazon et Jeff Bezos travaillent sur la rapidité de la livraison. Ils savent que c'est un investissement qui sera toujours payant, dans n'importe quelle version de l'avenir.

La plupart des critères d'investissement dont je vais parler dans cet ouvrage ne sont pas «nouveaux». Ils existent depuis des années, des décennies et même des siècles. Ils ne sont même pas spécifiques au monde d'Internet, même si la toile les a un peu modifiés et qu'il a fallu les adapter. Ce sont les critères des plus grandes entreprises, des plus grands entrepreneurs et des plus grands investisseurs. Tu peux les appliquer à Standard Oil, Apple ou Nike. Tu peux les entendre de la bouche de Warren Buffett, Peter Thiel ou Ray Dalio. Non que j'ose me comparer à ces génies. Je me contente de les écouter et d'appliquer leurs conseils.

Les lois du business ne changent pas tant que cela. Sers un milliard de personnes et tu seras milliardaire. Que ce soit avec une automobile, un compte Facebook ou une cure contre le cancer. L'économie de l'information et Internet introduisent des effets d'échelle là où on ne les trouvait pas auparavant: c'est-à-dire en dehors des chaînes de production, des achats et du marketing. Il s'agit principalement des effets d'échelle dû au coût nul de la duplication de l'information. Une très bonne équipe fondatrice portée par une ambition forte et un

«pourquoi» (un motif, une cause) reste le meilleur critère d'investissement. C'est aussi le plus vague et le plus difficile à discerner.

Je prends donc le pari d'entrer assez dans les détails pour te transmettre mes critères d'investissements gagnants. Tout en m'assurant que ce que je partage ne soit pas rendu obsolète par les misères du vieillissement. C'est un pari osé, et tu jugeras dans quelle mesure je parviens à le tenir.

Dans cet ouvrage, je vais aborder ma vision de l'investissement en général: expliquer pourquoi je pense qu'investir est intéressant, et comment j'aborde la question. Ensuite, dans **la # 2**, je te parlerai de la façon dont j'investis dans les start-up avec succès depuis 2013, et des critères d'investissement qui m'ont permis de réussir. Dans **la # 3**, nous explorerons les crypto-monnaies et le potentiel de ces nouveaux outils. Je parlerai également de mes critères d'investissement dans les projets crypto. Dans **la # 4** je me concentrerai sur l'entrepreneuriat. Créer son business est un investissement en termes de temps mais tu verras que c'est peut-être le meilleur investissement que tu puisses faire. Enfin, dans **la # 5**, je te ferai découvrir un monde où le résultat de ton travail fonctionne de façon autonome grâce à l'automatisation. Je partagerai avec toi les meilleurs outils et techniques que j'utilise pour que mon travail soit fait sans que je m'en occupe, par un programme informatique ou par quelqu'un d'autre pendant que je me concentre sur les tâches les plus importantes (ou que je suis en vacances).



# Gagner plus pour gagner plus

## ► 2016 : Vente de ma société

Après quatre années de croissance, mon site Internet de vente de vin avait bien grandi et générait un volume de ventes important, le classant dans le top 20 des plus gros sites français (sur plus de 350). J'avais créé cette plateforme de vente en sortant d'une école d'ingénieur, n'étant pas résolu à devenir « consultant » comme la quasi-totalité de mes camarades de promotion. Le concept du site était simple : livrer directement le vin du producteur au consommateur. *Amazon style*, dédicace à toi Jeff si tu me lis ! À l'époque, cela n'existait pas et j'étais parmi les premiers à me lancer sur cette voie.

Cependant, ni les bénéfices ni l'enthousiasme ne furent au rendez-vous. Mon quotidien m'était devenu pénible et l'excitation des débuts s'était dissipée depuis bien longtemps. Je m'étais rendu compte après coup que j'étais embarqué dans un mauvais business. Ceci pour plusieurs raisons. D'abord, c'est un business où il y a peu de marge, surtout du côté du revendeur. Le vigneron, lui, fixe son prix de vente comme il l'entend. En général, il ne fait pas beaucoup de marge non plus, mais il a le choix. Pour le revendeur, les prix sont tirés vers le bas en permanence

par la concurrence féroce et la guerre des prix en ligne. Le vin est une «commodité». 99 % des gens se fichent de ce qu'ils achètent. Ils veulent «un blanc sec à moins de cinq euros» ou un «rouge pas trop corsé». Difficile, donc, de vendre cher en se différenciant. Ensuite, le transport est extrêmement coûteux. Eh oui, le transport est tarifé en fonction du poids, quelle que soit la marchandise. Et le vin, c'est lourd! Une bouteille à cinq euros est aussi lourde qu'une bouteille à cinquante. Pour couronner le tout, l'internaute est habitué aux frais de port gratuits et, de plus en plus, à pouvoir acheter des bouteilles à l'unité plutôt que par caisse de six. Je te laisse faire le calcul: une bouteille vendue à trente euros, avec 20 % de commission pour ma plateforme, des frais de port gratuits pour l'acheteur et neuf euros de frais de port pour moi. Ça donne comme total: un fondateur pas très heureux. Conclusion: un investisseur malin n'aurait pas investi dans ma boîte.

Ne pouvant me résigner à fermer les portes d'une start-up qui gagnait de l'argent et qui connaissait une forte croissance, j'ai approché mes deux concurrents directs afin de leur proposer de leur céder l'activité. L'enjeu pour moi était quadruple: me débarrasser de cette activité qui me pesait, ne pas avoir à fermer ma société, créer un story-telling autour de la vente de ma start-up et empocher une somme d'argent à ré-investir.

Après plus de six mois de négociation avec l'un des deux concurrents en question, un accord est trouvé et la transaction a lieu, depuis Shanghai pour ma part où j'étais parti m'installer avant même de finaliser la vente.

Mais la leçon la plus importante que j'ai tirée de cette expérience est la suivante: tous les business ne sont pas égaux. Il existe des mauvais business, même s'ils gagnent de l'argent, et des bons business, même s'ils ne gagnent pas beaucoup d'argent. J'y reviendrai en détail, notamment dans le chapitre sur la marge. C'est cette prise de conscience qui m'a amené à l'investissement. En identifiant les business qui disposent d'un avantage fondamental sur les autres et en investissant dedans, j'ai pris le pari de réussir à gagner de l'argent. Cela a fait de moi un investisseur pas comme les autres: alors que les investisseurs cherchent un business qui va gagner de l'argent, je cherche avant tout un business qui a un avantage « injuste ». J'y reviendrai également.

Je raconte généralement que c'est suite à la revente de ma start-up que je suis devenu business angel<sup>1</sup>. C'est plus simple à expliquer et à comprendre pour tout le monde et ça semble « logique ». Ainsi naissait un story-telling: l'entrepreneur ayant vendu sa société, devenu investisseur. La vérité est que la vente de ma start-up ne m'a pas rapporté beaucoup d'argent, et certainement pas assez pour devenir business angel sur le long terme. J'avais d'ailleurs commencé à investir bien avant la vente de ma société. Alors, comment ai-je fait? Je suis content de te le raconter, cher lecteur, pour que tu en tires, j'espère, quelques informations utiles.

---

1. Voir glossaire p. 203.

C'est plutôt une bonne nouvelle pour toi, car ce que je te propose est finalement plus facile à faire que de :

- monter une boîte,
- la développer pendant quelques années,
- trouver un acheteur,
- la revendre.

Mes techniques pour devenir investisseur et libre financièrement devraient te sembler moins compliquées que ce scénario classique.

Tu vas découvrir comment j'ai commencé par être un « investisseur pauvre » et pourquoi ça m'a beaucoup aidé ; comment une décision que j'ai prise seul contre tous m'a amené à un succès inattendu. Tu vas découvrir comment les « muses<sup>1</sup> » me permettent d'investir chaque mois plus que mon salaire, et comment l'automatisation me permet de faire plus en une journée que ce que font la plupart des gens en une semaine. Tu vas surtout découvrir quels sont mes critères d'investissements gagnants, mon approche du risque et pourquoi je considère fiable ce que certains trouvent risqué.

Tu vas pouvoir, si tu le souhaites, te libérer de ton travail salarié. Ne plus vendre ton temps contre de l'argent. Vivre où tu veux, travailler quand tu veux. Prendre davantage de contrôle sur ta vie et sortir du cadre imposé par la société. C'est tout le bien que je te souhaite. Si tu

---

1. Voir glossaire p. 207.



veux simplement investir de façon intelligente sans quitter ton job salarié, ne t'en fais pas, tu es au bon endroit.

## ► Pourquoi investir ?

Mais au fait, pourquoi investir ? C'est peut-être par là qu'il faut commencer. Si tu fais la démarche de lire ce livre (enfin, de le commencer pour l'instant, on va voir si tu arrives au bout), je n'ai probablement pas à te convaincre qu'investir est une bonne idée. Bien sûr, quand tu investis, tu peux gagner de l'argent. Je peux affirmer avec quasi-certitude que c'est ce qui attire vers l'investissement dans un premier temps.

Mais investir comporte plus de facettes que la dimension financière. Investir dans les jeunes projets permet de les soutenir, de les aider à se réaliser. Tu permets à des entrepreneurs d'accomplir leurs rêves, leur mission. Tu peux également aider à créer des emplois : une boîte qui se développe, c'est une boîte qui embauche.

Mais le point que je trouve le plus fascinant lorsque tu investis, c'est que tu crées une dé-corrélation entre ton temps et ton argent. Si tu fais partie de la majorité de la population, tu es salarié. Ou peut-être que tu es *freelance*. Dans les deux cas, pour gagner de l'argent, tu vends ton temps. Il n'y a aucun mal à ça, bien sûr ! Mais comme ton temps est limité, ton argent l'est aussi, forcément. Tu me suis ? Tu vends une ressource limitée. Tu vends aussi une ressource rare et précieuse, mais nous y reviendrons. En revanche, lorsque tu investis dans un business, tu n'as pas besoin d'y passer trop de temps. Ce n'est pas