



L'entrepreneur: un coureur solitaire qui sait s'entourer des meilleurs

Nous sommes dans une aire où les meilleures innovations sont le fruit de la co-création, et celle-ci est rendue possible grâce à des apports extérieurs

A la fin de son ouvrage «l'art de se lancer», le célèbre coach d'entreprise Guy Kawasaki cherchant une métaphore sportive pour illustrer l'entrepreneuriat fait la remarque suivante «le décathlon s'en approcherait le plus mais ce n'est pas un sport d'équipe. L'entrepreneuriat exige une équipe qui fait dix choses à la fois. Voici un point commun entre le décathlon et l'entrepreneuriat: il s'agit d'un concours d'endurance.»

A la recherche d'une personne de confiance

Il n'en reste pas moins que cette métaphore vaut pleinement pour le dirigeant d'entreprise. En effet, le fondateur de l'entreprise, a beau être entouré de collaborateurs et de co-fondateurs, il est souvent confronté à la solitude et ce, de la création de son entreprise à son éventuelle transmission. La métaphore de l'entrepreneur décathlonien n'est donc pas exagérée. En effet, comme lui, le fondateur doit exceller dans plusieurs métiers hétéroclites et avoir une vision pluridisciplinaire, alors que les membres de son équipe, eux, doivent se concentrer sur un savoir-faire unique. Tel un décathlonien ensuite, il ne peut jamais s'arrêter et doit enchaîner les épreuves.

Cet impératif exige de véritable capacité d'endurance. A chaque moment il doit donner le meilleur de lui-même; mais là où la comparaison trouve ses limites, c'est au niveau de l'entraînement. En effet, l'entrepreneur, à la différence du sportif ne sort jamais de la compétition et ne peut jamais dire qu'il va suivre une préparation sportive pour améliorer ses performances. Les challenges se suivent et ne se ressemblent pas, et la compétition est constante. Aussi, alors que le sportif peut se reposer sur un coach qui va l'aider à progresser, le problème auquel est confronté l'entrepreneur est celui de trouver un «partenaire» à qui il va pouvoir se confier. Or, il n'existe pas dans le monde de l'entreprise d'équivalent du «coach sportif», sorte d'alter ego qui serait là pour aider l'entrepreneur à se confier dans ses périodes de doute, à le pousser, à se dépasser quand cela est nécessaire, à améliorer ses performances à chaque instant, à se remettre en question quand il y a des raisons objectives de le faire.

Les bons conseillers et les bons parrains

Les bonnes attitudes de l'entrepreneuriat ne s'apprennent pas dans les écoles et même s'il existe une quantité d'ouvrages sur le sujet, tout l'art du fondateur d'entreprise réside dans sa capacité à savoir s'entourer de personnes qui seront à même de le conseiller pour qu'il puisse réussir son parcours. Qui peuvent donc être ces «conseillers» et quelles sont leurs «compétences requises»?

Il y a bien évidemment l'équipe des co-fondateurs qui reste la source d'inspiration la plus proche. Pour que les conseils échangés entre partenaires soient d'une quelconque efficacité,



une très grande transparence est essentielle. Mais le dirigeant de l'entreprise ne peut se reposer sur le seul échange entre partenaire pour prendre des décisions. Car le risque est de vite tomber dans un cercle fermé, où l'information circule en vase clos. Un apport extérieur est nécessaire.

Très souvent dans leur phase de création, les start-uper s'entourent de parrains. Ces derniers sont la plupart du temps également les business angels qui vont aider à boucler le premier tour de table, mais pas uniquement. On trouve aussi parfois des parrains qui sont des universitaires ou des entrepreneurs aguerris, uniquement là pour conseiller et assister la jeune pousse dans sa structuration future. Ce genre de personnage joue un rôle essentiel. L'expérience et le savoir-faire des parrains d'entreprise devraient être inscrits au capital de toute entreprise qui veut progresser. Choisir une personne de confiance pour jouer ce rôle semble une évidence. Et par conséquent entretenir une bonne relation avec elle est un plus qu'il ne faut pas négliger.

Les clubs services et les réseaux d'entre-aides

Les fournisseurs et les clients peuvent, dans certaines circonstances, apporter également leur pierre à l'édifice et permettre à l'entrepreneur de prendre les bonnes décisions quand celui-ci a des doutes. Pour que cela fonctionne, c'est assez simple, il faut que l'entrepreneur conserve en permanence sa capacité d'écoute et reste ouvert aux sollicitations de tous les partenaires de l'entreprise. Nous sommes dans une aire où les meilleures innovations sont le fruit de la co-création, et celle-ci est rendue possible grâce aux apports de clients et des fournisseurs.

Enfin, il existe une dernière source de conseil pour l'entrepreneur: celle des clubs services et des réseaux d'entre-aides. Ils constituent pour les entrepreneurs des puits de ressources souvent inexploitées. Un relais de croissance d'une valeur inestimable qui lui permettra de sortir de sa solitude et de continuer à donner le meilleur de lui-même pour poursuivre sa compétition. Toutes ces considérations mettant sérieusement en perspective cette notion paradoxale de «solitude de l'entrepreneur» qui n'en n'est pas vraiment une, on citera John F. Kennedy pour conclure: «L'art de la réussite consiste à savoir s'entourer des meilleurs.»

*Directeur de FiveCo

Antoine Lorotte*

Publié lundi 11 juillet 2016