

Quand faut-il croire dans un entrepreneur... et quand faut-il fuir ?

Comment reconnaître un entrepreneur de confiance ? Y'a-t-il un profil "type" d'entrepreneur vers lequel aller les yeux fermés ?

Temps de lecture : minute

25 février 2020

La semaine dernière, une des fondatrice que je conseille a décroché un contrat lucratif qui pourrait changer la donne.

Ce fut un moment de vérité à plus d'un titre. Tout d'abord, cela a mis fin à une suite d'événements malheureux pour son entreprise. Mais le plus important, c'est que cela a rétabli sa confiance en elle, confiance que personne d'autre n'avait en elle.

Elle ne réussira peut-être pas mais au moins maintenant, elle a une véritable chance d'y arriver. Et c'est tout ce dont les entrepreneurs ont besoin. Et, en tant que conseiller, être le témoin de cette victoire en forme de rédemption, alors que personne d'autre ne croyait en elle, est l'une des meilleures expériences du monde.

Pourquoi j'ai cru en cette entrepreneure en particulier ?

L'une des premières raisons pour lesquelles j'ai réussi est ma capacité à repérer rapidement les entrepreneurs de talent dignes de confiance - que ce soit les personnes avec qui travailler, pour qui travailler, dans lesquelles investir ou simplement pour qui je pourrai me porter garant.

Il n'existe pas de modèle préétabli ou de checklist que je passe en revue pour décider si je dois croire dans le talent d'un entrepreneur. D'ailleurs, si j'en avais un, je le vendrais. J'ai commis des erreurs lors de mes premières prises de contact. J'ai transformé des prises de contact jugées positives en un avis négatif quand j'ai commencé à percevoir des éléments qui ne me plaisaient pas chez eux. De mémoire, je n'ai jamais transformé un avis négatif en un avis positif, ce qui démontre qu'il est plus facile de mal tourner que l'inverse.

Je ne parle pas non plus de choisir entre les gagnants et les perdants. Tout le monde peut faire ce calcul. Je parle de réussir à détecter le potentiel maximum d'une personne le plus tôt possible, car c'est bien là le jeu auquel on joue. Si je le perçois alors que personne ne l'a encore vu, cela a bien plus de valeur que de parier sur la prochaine entreprise que montera Mark Zuckerberg.

Si je devais décrire comment repérer des talents, je dirais, avec du recul, que les entrepreneurs de talent savent résoudre des problèmes et trouver des solutions par eux-mêmes; ils n'ont pas besoin d'être aidés et remis sur la bonne voie à chaque fois qu'ils échouent.

Ce sont des personnes qui font preuve de créativité pour trouver des solutions et qui n'ont pas peur d'admettre leur erreurs et de les réparer. Ce sont des personnes qui sont capables d'expliquer simplement des concepts compliqués, sans que vous vous sentiez stupide. Ils sont certains d'eux sans être arrogants, réussissent à équilibrer l'intelligence du terrain et celle issue des livres, et à associer le savoir scientifique à la passion d'un artiste.

Alors...si vous trouvez cette personne, faites le moi savoir.

Oui, tout ce que je viens de décrire paraît fantastique et est sans doute vrai. Mais cela vous prendra du temps et un sixième sens affûté pour

réussir à déterminer si une personne correspond ou non à cette description, sans avoir parlé avec elle d'un ensemble de sujets.

Vous devez vous faire confiance chaque fois que vous prenez un risque et que vous tendez la main à quelqu'un, que ce soit pour lui consacrer du temps, de l'argent, mener des actions pour lui ou simplement lui parler. Parfois vous serez chanceux, mais la plupart du temps vous vous ferez à votre instinct. Le processus par lequel passera votre cerveau est difficile à décrire. Mais je vais essayer de le faire.



À lire aussi

"L'accompagnement d'un VC, jamais !", c'est ce que je pensais avant de passer de l'autre côté

Ce ne sont pas nécessairement des entrepreneurs en série

Je vais utiliser la sagesse conventionnelle pour combattre la sagesse conventionnelle, de cette manière, j'aurai des détracteurs des deux côtés.

Ce n'est pas parce que vous avez été un entrepreneur à succès que vous ne serez plus jamais un entrepreneur à succès.

Tout d'abord, laissez moi vous dire que je comprends totalement pourquoi les entrepreneurs en série sont recherchés. J'ai monté 11 startups du début à la fin en tant que salarié ou que fondateur, et à chaque fois c'était plus facile.

Si vous êtes sur le point de réaliser une opération, de piloter un avion ou de pitcher devant un jury, vous souhaitez avoir un minimum d'expérience derrière vous. Mais imaginez qu'à chaque fois que le pilote réalise un nouveau vol, tous les systèmes soient complètement différents des avions précédents. Les principes de physique seraient les mêmes mais les contrôles, l'électricité et les instruments seraient totalement inconnus.

Ce serait une sacrée startup !

Ne faites pas une confiance aveugle aux entrepreneurs en série à moins qu'ils ne puissent parler de leur startup actuelle avec autant de connaissances qu'ils peuvent parler de leurs succès précédents.

Ce ne sont pas nécessairement des rock stars

Après avoir eu quelques succès à mon actif, j'ai rapidement compris que les gens voudraient investir dans mes projets. En réalité, juste après avoir acquis ma dernière startup, je me suis lancé sur une nouvelle idée et des investisseurs sont immédiatement venus me proposer de l'argent. Mais l'idée n'était pas suffisamment aboutie pour que je l'accepte. Et j'ai eu raison car ce n'était pas un investissement réfléchi.

Avant que je lance ma première startup, j'ai fait carrière dans la musique. Là, j'ai appris qu'un nom peut rapidement tomber dans l'oubli. Cela m'a

pris un peu plus de temps pour m'apercevoir qu'il en est de même pour les entrepreneurs, dans le monde du business en général et dans n'importe quel secteur en réalité.

Développeurs, spécialistes du marketing, commerciaux, directeurs exécutifs, évangélistes de la tech, grands noms de la presse, investisseurs...la popularité d'une personne a une vie courte qui débute à son dernier succès et s'étirole lentement jusqu'aux prochains. À conditions qu'ils arrivent.

La notoriété est éphémère. Ce dont les gens se rappellent, c'est l'impact que vous avez eu sur eux la première fois qu'ils vous ont vu. Si le fondateur d'une startup ne peut pas revêtir ce costume, si tout ce que vous entendez est un ce que vous entendez ressemble à un simple coup de buzz médiatique quand ils parlent de leur entreprise, ne leur faites pas confiance.

L'entrepreneur se lançant dans l'entrepreneuriat pour être un entrepreneur

Je ne parle pas de ceux qui ont mémorisé les règles de lancement d'une startup et exécutent les étapes les unes après les autres. Ce sont ceux qui ont une passion pour le processus, ceux qui peuvent nommer tous les fondateurs de startups depuis Steve Jobs et ceux qui suivent ces traces parce qu'ils pensent que s'ils peuvent imiter la personne, ils pourront répliquer les résultats.

Cela ne fonctionne pas. C'est comme ça que vous vous retrouverez confronté à un Theranos, un WeWork et au culte de l'entrepreneur. Ces personnes peuvent duper beaucoup de gens car ils dégagent une confiance en eux, une impression de compétence et surtout, ils arrivent à s'entourer de personnes intelligentes qui parlent d'eux comme des visionnaires. Ils dépensent toute leur énergie à parler de leur entreprise,

de leur vision, de leur histoire mais finalement assez peu à parler de leur produit. Et une partie de toute ça est normal mais je suis toujours méfiant à l'égard de ces personnes qui disent agir pour le bien de l'entrepreneuriat.

Comprendre ces gens prend beaucoup de temps car ils en passent eux-mêmes beaucoup à ne pas parler de ce qu'ils veulent cacher. Il est difficile de les cerner. Mais généralement vous pouvez réussir à les percer à jour en observant leurs habitudes et la manière dont ils traitent les personnes lorsqu'elles ne se sentent pas observées. Ne vous laissez pas avoir par ces fausses personnes.

Je fais confiance aux artisans

Un ami à moi, qui a monté une startup à succès dans le passé, m'expliquait qu'à ses yeux, une startup a le plus de sens pour lui quand il la perçoit comme artisanale.

C'est une excellente façon de le dire.

Reprenons l'exemple de la musique. Je voulais faire carrière dans la musique parce que je désirais être musicien. Mais les musiciens ne font pas carrière, enfin certains si, mais elles sont nulles. Les rock stars ont une carrière tant qu'ils voguent de succès en succès. C'est pour cette raison que la poubelle de l'histoire de la musique est remplie de titres éphémères.

La plupart des autres vocations en dehors du divertissement ne fonctionnent pas de cette manière, mais chaque vocation, que ce soit dans l'entrepreneuriat, la médecine ou la plomberie, possède un facteur d'expérience, un facteur de rock star et un facteur de passion concernant le processus. Ils sont plus marqués dans certains secteurs et particulièrement dans l'univers de l'entrepreneuriat.

Donc, lorsque vous devez accorder votre confiance, commencez par vous assurer- que vous soyez un entrepreneur ou non - que vous aimez ce que vous faites. Parce que, tout comme un menteur croit que tout le monde lui ment, il est beaucoup plus facile de repérer quelqu'un digne de votre confiance lorsque vous êtes digne de confiance vous-même.

Cet article est une traduction du post original de Joe Procopio sur Medium

Joe Procopio est un entrepreneur " multi-exit " et " multi-échecs ". Il développe actuellement Spiffy, une plateforme dédiée à la maintenance de véhicules " on-demand ". Auparavant, Joe a fondé et vendu Automated Insights à Vista Equity Partners et lancé puis vendu ExitEvent à Capitol Broadcasting Corporation. Vous pouvez obtenir des conseils auprès de Joe sur son [site internet dédié](#).

Article écrit par Joe Procopio