

Comment maintenir votre intégrité dans un environnement hyper-compétitif

Chaque entrepreneur arrive, un jour, à un carrefour où il peut faire les choses justement et perdre ou faire de mauvaises choses et gagner. Si ce genre de victoire ne vous convient pas, lisez la suite.

Temps de lecture : minute

12 mars 2020

J'ai demandé à mes contacts leurs pires histoires sur les coûts de l'intégrité et du manque d'intégrité dans les affaires, en particulier dans le milieu des startups. Les résultats ont été explosifs par leur volume, brutaux par leur honnêteté et surtout douloureux par leur résultat. La morale globale ? Maintenir votre intégrité dans un environnement commercial hyper-compétitif est facile... jusqu'à ce que ce ne soit pas le cas.

Décidez d'abord quel type d'entrepreneur vous allez devenir

Si vous êtes dans une startup pour plumer le pigeon, que ce soit des investisseurs trop riches ou des clients qui agissent comme des moutons, ou les deux, passez votre chemin, je n'ai rien à vous apporter. Si vous essayez de faire flancher le système ou d'en trouver les failles, vous êtes en startup pour différentes raisons que moi. Il existe de nombreuses informations sur Internet pour vous amener à des richesses incalculables. Je vous dirais qu'ils vous mentent tous, mais vous n'allez probablement pas m'écouter.

Prendre la décision de maintenir votre intégrité tout au long du cycle de vie de votre entreprise n'est pas une chose à faire ou à définir puis à oublier. C'est une décision que vous allez devoir revoir plusieurs fois, dans des circonstances complexes. Il y aura de nombreux moments où vous devrez prendre la décision de "voler du pain pour sauver votre famille affamée".

En réalité, il n'y aura aucun de ces moments, juste des situations où vous essayerez de vous convaincre que vous faites quelque chose pour le plus grand bien. Je sais. Je suis passé par là. En fait, je crois personnellement que certains des plus grands artistes/arnaqueurs de startups de notre temps - les Adam Neumanns, les Elizabeth Holmeses - ne se sont pas réveillés un matin en se frottant les mains avec leur idée de startup super détournée. Non, je crois qu'ils ont commencé avec les meilleures intentions du monde, ce qui a fini par paver leur route vers l'enfer.

Nous, les entrepreneurs, sommes mégalomaniques par nature, et les meilleurs, comme les meilleurs athlètes, n'entrent pas dans le jeu en pensant que c'est cool tant que tout le monde joue bien et s'amuse. Votre intégrité sera testée. Soyez prêt à affronter certaines situations que vous pensiez ne jamais avoir à vivre. Une startup est livrée avec beaucoup de pentes glissantes. Et la seule façon de ne pas glisser est de ne jamais mettre le pied dessus.

Dites toujours la vérité

Encore une fois, ce conseil semble vraiment simpliste, jusqu'à ce que vous envisagiez l'un de ces scénarios de pente glissante. Un entrepreneur avec lequel je travaille m'a parlé de l'époque où lui et son équipe de direction ont levé quelques millions sur un MVP dans lequel 80% du processus était manuel. Ils "espéraient" qu'ils pourraient automatiser ces 80% avec l'argent, mais ils ont dit aux investisseurs qu'ils "savaient" qu'ils pourraient automatiser cela s'ils obtenaient l'argent. Un tout petit mot de

différence = 6 millions de dollars évaporés, 25 emplois perdus et deux ans perdus à vendre quelque chose qui n'était finalement pas durable.

Les startups sont toujours désavantagées sur le plan de la concurrence, à partir du moment où elles ont l'idée jusqu'à ce qu'elles atteignent le sommet de la montagne de parts de marché. C'est une longue tâche et c'est comme si tout le monde vous demandait simplement d'exagérer, de faire du battage médiatique, ou de vous étirer encore un peu plus pour franchir des lignes d'arrivée qui continuent de bouger à mesure que vous vous rapprochez. Ce n'est absolument pas juste. Je suis d'accord. Mais ça n'excuse pas le mensonge.

Faites ce que vous êtes censé faire

En d'autres termes, dites la vérité... et vivez cette vérité. Beaucoup de menteurs rationalisent un mensonge rétrospectivement parce qu'ils se sont convaincus qu'ils disaient la vérité au moment où ils ont dit le mensonge.

"Shiela" était développeur dans une entreprise qui a lancé un logiciel de mauvaise qualité et à prix réduit avec une garantie de satisfaction à 100%. "C'était tellement facile à vendre", a-t-il raconté. "Et la direction était convaincue que la garantie et les ventes qui en découlaient seraient suffisantes pour les amener à leur prochain cycle de financement. Ils m'ont fait la promesse, à moi et à mon équipe, que l'argent à venir serait utilisé pour embaucher plus de développeurs pour colmater les trous. "

Il s'agit d'une stratégie courante en startup, mais en quelques mois, la majorité des clients de l'entreprise ont commencé à profiter de la garantie à 100% et à demander leur remboursement. Cependant, la levée de fonds prenait plus de temps que les fondateurs ne l'avaient pensé, alors plutôt que de faire ce qu'ils étaient censés faire, ils ont cessé d'émettre des remboursements.

Ont-ils bouclé ce fameux tour de financement? Absolument. Et ils l'ont ensuite dépensé en vendeurs supplémentaires pour vendre le même logiciel avec la même garantie à 100% qu'ils prévoyaient toujours d'honorer, mais pas tout de suite. Le premier procès a été une surprise, les suivants ont été un désastre. Shiela n'a jamais eu les développeurs supplémentaires promis.

Ne laissez pas les erreurs devenir des excuses

Un mensonge est une erreur. Ne pas faire ce que vous êtes censé faire est une erreur. Il est facile de faire des erreurs. C'est bon de faire des erreurs. N'ayez pas peur d'en faire.

Là où nous gâchons cela, avec nous-mêmes et avec les personnes qui sont sous notre responsabilité, c'est excuser l'erreur au lieu de la punir. Je sais que cela semble dur. Mais la punition est peut-être ce coup de pied dans le cul qui fera de vous une meilleure personne. Il n'y a pas de leçon à tirer d'une erreur sans punition.

Un entrepreneur m'a raconté l'histoire de sa startup qui avait mis sur le marché une mise à jour majeure de son produit trop rapidement, ce qui avait conduit à plusieurs contrôles de qualité. La société a accepté d'avoir dépassé la date de sortie et a tout de même versé des primes à l'équipe responsable de ces contrôles de qualité. La société a ainsi corrigé sa propre erreur et la version suivante a été correctement exécutée. Mais devinez quoi? L'équipe responsable des contrôles de qualité n'a pas encore effectué tous les contrôles de qualité.

Nous passons aussi nos propres erreurs sous la table, et nous promettons que nous avons appris notre leçon et nous ne le ferons plus jamais. Mais nous recommençons toujours. Nous continuerons de le faire jusqu'à ce que ça fasse mal.

Éloignez-vous du blâme

Le blâme est le fléau de l'ère moderne. En tant que société, nous passons beaucoup trop de temps à essayer de comprendre qui va payer pour l'erreur et pas assez de temps pour trouver comment payer pour l'erreur.

En surface, rester à l'écart du blâme sonne comme une contradiction directe de ne pas laisser une erreur impunie. Mais la honte et la punition ne sont pas interchangeables. Le blâme et la honte sont publics, et ils font que tout le monde se sent mieux, sauf la personne concernée. La punition est privée, elle est dirigée contre l'auteur et elle ne devrait pas faire en sorte que quiconque se sente mieux, y compris les victimes.

Ainsi, la grande majorité de notre temps et de nos efforts doit être consacrée à réparer le tort et à guérir toute victime. Éliminez rapidement le blâme, la honte et la punition et mettez toutes les ressources pour corriger l'erreur. Pensez-y de cette façon : combien de fois avez-vous entendu des excuses sincères ou larmoyantes d'une personne ou d'une société et dont le comportement change vraiment ? L'intégrité ne se trouve pas dans les doigts pointés, même sur nous-mêmes. L'intégrité consiste à corriger le problème.

Ne faites rien que vous ayez à cacher

En d'autres termes, si vous ne pouvez pas vendre votre produit à votre mère, ne vendez pas votre produit.

Il y a un certain nombre de raisons valables pour lesquelles vous devrez garder les choses secrètes : propriété intellectuelle, secrets commerciaux, informations personnellement identifiables, analyse concurrentielle, etc. Mais plus vous avez de réunions secrètes, d'armoires verrouillées et de dossiers et documents non partageables, plus vous avez de chances que quelque chose se retourne contre vous.

Il n'existe pas de prescription unique pour décider de ce qui doit être privé et de ce qui doit être public. Un de mes collègues m'a dit un jour :
" *Si vous voulez cacher quelque chose, c'est parce que c'est soit un trésor, soit un truc de crétin.* "

Cherchez autre chose que le profit

Pour boucler la boucle, si vous êtes en startup strictement pour gagner de l'argent, vous le ferez probablement jusqu'à ce que vous soyez pris sur le fait. Et encore une fois, je ne vous dis pas comment vivre votre vie, je dis juste que vous ne pouvez pas chercher l'argent et l'intégrité en même temps.

[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