

# Bien s'entourer, la clé de la réussite pour tout entrepreneur qui se lance ?

---

*Sélectionner son équipe n'est pas une décision à prendre à la légère. Il apparaît indispensable de passer du temps à se poser les bonnes questions, et à définir les besoins de l'entreprise. Ces derniers peuvent être à la fois internes (à travers la composition de l'équipe) mais aussi externes (à travers les réseaux d'accompagnement ou d'investisseurs).*

---

## **Comment choisir ses associés et construire son équipe ?**

L'humain est le premier facteur à prendre en considération. L'alchimie entre les membres permettra de créer un univers favorable autour de l'entreprise, et de créer une motivation supplémentaire pour se lever le matin. Être épanoui professionnellement avec ses associés apparaît comme la pierre angulaire d'une aventure entrepreneuriale, sans oublier que les règles internes se doivent d'être établies via le pacte d'actionnaire.

La détermination et l'esprit d'aventure permettront de trouver une motivation positive en cas de risque encouru. Trouver quelqu'un de passionné partageant le même « grain de folie » boostera à la fois le développement du projet, mais aussi servira à rassembler autour de soi, une équipe solide positionnée sur la même longueur d'onde.

Les compétences de chacun doivent être complémentaires et répondre à un

besoin précis en interne. Embaucher un élément plus qualifié ou polyvalent que soi, permet de prendre de la hauteur sur certains sujets et de confier les missions avec plus de sérénité.

[quote]A relire : [#BizDev : Faut-il internaliser ou externaliser sa force de ventes pour tester le marché ?](#)[/quote]

## **A qui se confier ?**

Plusieurs typologies de personnes peuvent graviter autour d'une équipe d'entrepreneurs, et ses personnes se déclinent selon plusieurs cercles. Le premier cercle contient les membres de la famille et certains amis qui peuvent apporter leur soutien moral et parfois même les premiers tickets de financement. Ces premiers ambassadeurs à la fois précieux et anxieux puisqu'ils vont sans cesse vous questionner à propos de votre état d'avancement.

Le second et troisième cercle contiennent à la fois les réseaux d'accompagnement (incubateur, accélérateur, pépinière), et les investisseurs (qui arrivent après dans le cycle de développement) qui grâce à leur impartialité, peuvent solidifier les relations humaines et provoquer des synergies commerciales. Le but étant principalement de structurer l'activité, notamment à travers des processus à suivre et des outils permettant de fluidifier et partager les tableaux de suivi ou la descente d'information.

## **Les conseils de Pauline Laigneau (Gemmyo) et Maxime Guillaud (THE TOPS)**