

12 caractéristiques des entrepreneur·e·s qui vont survivre à la crise

Le courage, l'autodiscipline, la générosité, autant de qualités qui, selon l'auteur de ses lignes, permettront aux entrepreneur·e·s de se relever de la crise et de la traverser.

Cette crise est sur le plan sanitaire une épreuve de sélection naturelle (seuls les plus résistants survivent) mais également une épreuve de sélection dans l'entrepreneuriat. Ne voyez pas de cruauté ou de jugement de valeur lorsque j'emploie ce mot « sélection », mais un simple constat. Mais reprenons.

Sur le plan entrepreneurial, cette sélection s'opère en observant les caractéristiques mentales des entrepreneurs les plus résilients. Et il y en a 12. Peut-être vous y reconnaissez-vous !

Autodisciplinés

Les entrepreneur·e·s dont l'entreprise survivra à cette crise sont des entrepreneur·e·s autodiscipliné·e·s : ils savent plus que jamais s'organiser sans un cadre, et ce, dans un contexte inédit. Ils gardent le cap sur leurs objectifs et une rigueur dans leurs actions du quotidien. Ils savent plus que jamais que la procrastination en cette période est dangereuse. L'auto-discipline s'étend au delà de leur activité : dans leur alimentation, dans leur pratique sportive ou spirituelle par exemple. En cette période de confinement, je ne dis pas qu'il faut vous habiller tous les jours, mais au moins vous lever et faire votre lit ?

Entourés

Les entrepreneur·e·s les plus solides savent s'entourer des bonnes personnes. On l'entend assez souvent, c'est vrai, mais particulièrement aujourd'hui. La solitude de l'entrepreneur dans un moment difficile est fatale sur le plan mental. Il est donc impératif de se créer un réseau, une communauté et commencer dès maintenant est particulièrement pertinent. De manière générale, je vous conseille de vous constituer un réseau avec qui vous pouvez échanger sur des points essentiels à votre progression : comparer vos offres et vos tarifs à ceux d'autres entrepreneurs, échanger sur vos doutes et vos projets, chercher de l'entraide au quotidien, mais également rencontrer ces entrepreneurs pour des coachings en petits comités d'entrepreneurs. Ces rencontres sont un véritable boost et vous permettent de challenger votre business et le faire évoluer.

Proactifs

Les entrepreneur·e·s les plus efficaces font, au lieu de procrastiner. Encore une fois, n'y voyez pas de jugement, mais un simple constat : je vois beaucoup d'entrepreneurs autour de moi qui repoussent les choses les plus importantes par peur du résultat, mais également par peur du jugement en sortant une version imparfaite. Pourtant, on ne tend pas vers la perfection en sortant un jet parfait un beau jour où les astres sont alignés. On tend vers la perfection en faisant, faisant, faisant. Si j'avais attendu 2020 pour écrire mon premier article parce que depuis 2017, ce que je faisais n'était pas assez bon pour être publiable, j'aurais publié un premier article...très mauvais, en 2020 parce que je ne l'aurais pas confronté à l'épreuve de l'expérimentation .

Efficaces

Les entrepreneur·e·s les plus solides sont efficaces et vont à l'essentiel : ils mesurent leur temps et préservent leur énergie. Ils cadrent leurs appels, ils ne tournent pas autour du pot et savent ce qui est énergivore et chronophage pour eux. Par conséquent, ils coupent ce robinet dès qu'ils le peuvent. Si on prend mon exemple : j'ai identifié que prendre des appels non programmés en journée me prenait du temps et de l'énergie et ruinait ma productivité. J'ai donc établi comme règle de ne pas prendre d'appel non programmé. Autre exemple : j'ai choisi de faire des notes vocales à mes clients car mon retour sera plus clair et plus facile à faire à l'oral qu'à l'écrit en rédigeant un long mail.

Résilients

Les entrepreneur·e·s les plus solides sont résilients, ce qui veut dire qu'ils savent rebondir après un échec en se remettant en question si nécessaire. Cette résilience peut prendre la forme d'un pivot dans leur activité ou d'une adaptation de leur business model à une situation de crise (comme celle que nous traversons actuellement). Ils ont donc cette lucidité d'esprit pour analyser ce qui ne va pas et repartir, en dédramatisant l'échec et en le voyant comme une source d'apprentissage (ce n'est pas toujours facile, on est d'accord).

Humbles

L'humilité est complémentaire à la résilience ; quand on « échoue », il faut savoir se remettre en question. Et pour cela, on peut demander de l'aide (il le faut même !). L'humilité c'est donc se dire : « *ok je n'y arrive pas seul. Si je veux atteindre mon objectif, je vais accepter de me faire aider* ». Cela peut prendre la forme d'une demande auprès d'un coach, mais également d'une demande d'aide financière quand on sent son entreprise en danger ! Etre entrepreneur, c'est mettre son ego de côté pour avancer !

Alignés

Les entrepreneur·e·s les plus solides sont alignés avec leur activité : l'alignement c'est le fait d'être en accord avec ce qu'on fait et se sentir à sa place. L'alignement, c'est être fidèle à ses valeurs, et ne pas y renoncer à la moindre opportunité professionnelle. L'alignement procure de l'énergie et donc un moteur pour aller de l'avant. Lorsque tu sens une baisse d'énergie ou de motivation, posez-vous la question : ce que je fais fait-il sens pour moi ? Me donne-t-il une raison suffisante de me lever le matin ? Lorsque j'ai pris telle décision, est-ce que je peux toujours me regarder dans la glace ? Cet alignement est essentiel pour développer un business à votre image. Sans alignement, votre marque personnelle sera impactée.

Visibles

Les entrepreneur·e·s les plus solides savent se rendre visible pour se faire connaître, et faire connaître au monde leur mission de vie. Cette mission qui va pouvoir aider des individus ou des entreprises doit être connue pour être efficace. C'est pourquoi, il est important de diffuser son message le plus largement possible. Et c'est également pourquoi j'insiste pour mettre en place des actions de visibilité le plus tôt possible, contribuant ainsi à votre notoriété.

Ecrivez des articles invités, interviewez des références dans votre domaine, travaillez votre SEO, mettez en place un tunnel de vente pour attirer des prospects à vous. Ne dépendez pas du bouche à oreille, ni des plateformes. La communication fait partie des missions d'une entreprise dont vous êtes le chef.

Généreux

Les entrepreneur·e·s les plus solides donnent car ils savent que ce qu'ils donnent leur sera redistribué d'une manière ou d'une autre. Généreux dans leurs contenus, généreux en donnant de leur temps et en se rendant disponible. Ils n'ont pas peur qu'on leur vole leur idée car ils sont sereins, et savent où est leur vraie singularité. Par conséquent, ils donnent pour aider, car eux aussi ont bénéficié d'aide et de temps lorsqu'ils se lançaient.

Conscients

Les entrepreneur·e·s les plus solides savent que toutes les opportunités ne sont pas bonnes à prendre. Pour cela, ils utilisent leur intuition mais également leur discernement : ils n'écoutent pas leur peur mais leur conscience et prennent leurs meilleures décisions ainsi. La peur nous fait prendre des décisions qui nous diminuent : brader nos offres, accepter toutes les demandes d'un client, ne jamais investir...alors que les décisions prises en toute conscience nous grandissent : garder un standing et une valeur perçue élevée dans ses offres, cadrer les rendez-vous clients et mettre en place des principes de travail stricts : pas d'appel après X heure, pas de rendez-vous client le matin...Etc. À vous de choisir ce avec quoi vous êtes aligné·e.

Leaders

Les entrepreneur·e·s les plus solides sont des leaders de communauté : ils savent guider des personnes vers un cap. Ils les soutiennent dans leur parcours, ils les inspirent, ils les guident...et particulièrement en période de crise. C'est de cette manière qu'ils deviennent des références dans leur domaine d'expertise. Pour créer leur communauté, ils ont en amont défini le « pourquoi » de sa création et ont une véritable stratégie pour rallier des personnes derrière eux, mais également animer cette communauté au quotidien et dans la durée. Si vous avez des difficultés à voir autour de quoi vous pourriez rassembler des personnes, peut-être qu'il est encore trop tôt.

Courageux

Les entrepreneur·e·s les plus solides savent prendre des risques mesurés pour le bon développement de leur entreprise. Ces risques peuvent être financiers, comme l'investissement par exemple. Mais investir permet d'atteindre le palier supérieur de son développement. C'est pourquoi, le jeu peut en valoir la chandelle, même pendant la crise. Ce risque doit toutefois être mesuré pour ne pas mettre la santé de l'entreprise en danger : quand on investit on regarde ce qu'on a sur son compte et on anticipe ses prévisions d'abord. Par ailleurs, une autre façon de prendre un risque est d'oser s'exposer, se mouiller en se dévoilant dans ses contenus : c'est ce que j'ai commencé à faire en 2019. Ce risque m'expose certes mais me permet de créer un lien très fort avec ma communauté qui peut s'identifier à mon parcours. N'étant moi même pas sensible aux contenus « lisses » et de conseils théoriques d'entrepreneurs à succès, j'ai voulu changer les règles en me dévoilant. Ici aussi, le risque méritait d'être pris.

Article écrit par YÉZA LUCAS