

Les 8 questions à se poser entre associés avant de se lancer

Nouer de bonnes relations avec vos associés est une des clés du succès d'une entreprise. Qu'il s'agisse de partenaires que vous connaissiez avant le projet, ou d'entrepreneurs avec qui vous partagez la même vision. Voici 8 questions qui vous permettront d'instaurer de la transparence et une cohésion d'équipe.

Republication d'un article du 26 novembre 2020

Avez-vous les mêmes valeurs ?

Cette question est primordiale, car elle permet de s'assurer que vous pourrez porter des valeurs communes pour le développement et la culture de votre entreprise. Si vous vous lancez dans le secteur de la data, par exemple, soyez assurés que vos associé·e·s sont convaincu·e·s du potentiel de ce secteur et de son impact dans la société. Vous pouvez notamment poser ces questions :

De quoi êtes-vous le·la plus satisfait·e dans vos expériences passées ?

Qu'est-ce qui vous a rendu très heureux·se ?

Quelles sont les valeurs qui vous animent ?

Si vous deviez militer pour un droit, quel serait-il ?

Quelles sont vos attentes et vos envies pour ce projet ?

Assurez-vous que vos attentes quant à l'orientation que doit prendre votre projet d'entreprise et le succès attendu soient les mêmes que celles de vos associé·e·s. Vos motivations doivent être similaires, au risque de subir une inégalité dans l'investissement et l'implication de chacun·e. Posez-vous ces questions, par exemple :

Quelles envies avez-vous pour ce projet à long terme ?

Quel rôle voudriez-vous avoir dans le projet (aujourd'hui et à long terme) ?

Voudriez-vous être salarié·e ? Au bout de combien de temps avez-vous besoin d'être rémunéré·e ?

Quels sont vos projets de vie sur le long-terme ?

Découvrir, après des mois de travail, que votre associé·e a prévu de quitter définitivement le pays dans les mois qui viennent, est une déconvenue qui peut remettre en question tout le projet. Les changements dans votre vie personnelle peuvent en effet impacter un projet professionnel. Qu'il s'agisse d'un déménagement prévu, ou d'un souhait d'agrandir la famille, il est important que vous puissiez communiquer ouvertement avec vos associé·e·s sur vos projets de vie afin de pouvoir anticiper et éviter les imprévus. Ces questions permettront d'aborder le sujet :

Où vous voyez-vous vivre dans les prochaines années ?

Avez-vous prévu de quitter la région dans les prochains mois ?

Avez-vous des projets de vie qui vous tiennent à cœur ? Quels sont-ils et quand souhaitez-vous les réaliser ?

Quel est votre rapport au travail ?

Le rythme et les conditions optimales de travail sont uniques d'une personne à l'autre. Certain·e·s préféreront travailler tôt le matin, quand d'autres seront plutôt des oiseaux de nuit. Pour créer un environnement et un cadre de travail qui conviennent à tous, prenez le temps de communiquer en amont sur vos besoins et votre façon de travailler. Par exemple :

Quelle est votre capacité de travail par semaine ?

Combien d'heures par semaine voudriez-vous consacrer au projet ?

Quand-est-ce que vous travaillez le mieux ? Quel est votre rythme de travail « de croisière » ? Lorsque vous êtes « au max » ?

Qu'est-ce qui vous donne de l'énergie dans votre travail ?

Comment réagissez-vous face aux difficultés ?

Nous ne sommes pas tous égaux face à au stress, et si vous êtes capable de travailler sous la pression, parfois même avec plus d'énergie qu'en période calme, certaines personnes peuvent littéralement s'effondrer et se retrouver paralysées devant une situation d'urgence. Il est donc important de savoir à l'avance si vos associés seront capables de gérer le stress et comment les soutenir si ce n'est pas le cas. Les questions types peuvent être :

Etes-vous sensible au stress ? Dans quelles conditions ?

Comment réagissez-vous en situation d'urgence ?

Quelle posture doit-on adopter pour vous faire part d'une situation de crise ?

Quand avez-vous fait preuve de résilience dans votre vie professionnelle ?

Quelles sont vos compétences et vos points faibles ?

Afin de tirer le meilleur de vos associé·e·s, faites un état des lieux des compétences et des aptitudes de chacun·e. Cela vous permettra de délimiter

des périmètres de travail, et d'attribuer à chacun·e d'entre vous des tâches dans lesquelles il ou elle excelle. Pour faire cet état des lieux, posez-vous ces questions :

En quoi excellez-vous ?

En quoi avez-vous des lacunes ?

Quelles autres compétences ou soft skills avez-vous qui pourraient être utiles au projet ou à l'équipe ?

De quelles compétences avez-vous besoin de la part des autres membres de l'équipe pour avancer ?

Qu'êtes-vous prêts à mettre de côté pour la réussite du projet ?

Enfin, créer son entreprise représente le projet d'une vie, et il sera certainement nécessaire de faire quelques sacrifices avant d'embarquer dans une telle aventure. Vos associés doivent donc être conscients des enjeux et des nuits blanches qui les attendent ! Pour s'en assurer, faites le point sur ce que vous êtes prêts à mettre de côté pour l'intérêt du projet : vos projets de voyage, votre temps libre, et aussi quelques économies... Ces questions peuvent permettre de poser cartes sur table entre vous :

Qu'est-ce que je ne suis pas prêt à sacrifier pour le projet ?

Vous sentez-vous capable de passer beaucoup de temps avec chaque personne de l'équipe ?

Jusqu'où êtes-vous prêt·e à aller pour réussir ?

Créez un cadre informel pour ne pas faire fuir vos associé·e·s !

Ces questions peuvent paraître très formelles, voire intimidantes, et faire peur à vos associé·e·s potentiel·lr·s. Pour créer un climat agréable et propice à un échange ouvert, vous pouvez par exemple discuter de ces sujets autour d'un café, ou chez un des associés. Et plutôt que de poser ces questions à tour de rôle, lancez le sujet et laissez vos partenaires communiquer librement.

Se lancer dans l'entrepreneuriat est un véritable saut dans l'inconnu, et demande de prendre le temps de construire une équipe solide, tout comme votre business plan!

Pour vous accompagner dans cette aventure, BACKPACK, le guide de l'entrepreneuriat, est l'ouvrage qu'il vous faut! De l'idée jusqu'à la mise en place du business plan et la fidélisation des clients, il vous donnera toutes les clés pour vous lancer dans les meilleures conditions !

J'achète le Backpack 5

Article écrit par AMELIE MAQUIABA