



Entrepreneuriat et Management d'Entreprise

Dr Soumia OURRAD
Université de Tlemcen

Chapitre 2 : Le profil d'un entrepreneur et le métier d'Entrepreneur



Quelles sont les qualités d'un entrepreneur ?



Les qualités d'un entrepreneur

Les 7 qualités d'un bon entrepreneur

Voici les sept qualités principales pour devenir un entrepreneur à succès !





Les qualités d'un entrepreneur

1. La détermination est la clé de la réussite

Les entrepreneurs qui réussissent sont ceux qui n'ont pas peur d'agir et ceux qui sont déterminés dans leurs projets. Rien ni personne ne peut arrêter un entrepreneur déterminé, il sait ce qu'il doit faire pour avancer et ne se trouve aucune excuse pour ne pas progresser.

Attention : ne jamais confondre détermination et obstination.

*La **détermination**, c'est le fait d'avoir un but précis et de faire tout ce qu'il faut pour l'atteindre. L'**obstination**, c'est répéter sans cesse quelque chose qui ne fonctionne pas en pensant (à tort) que cela fonctionnera un jour malgré les nombreux avertissements extérieurs, uniquement par fierté personnelle.*

« Tout obstacle renforce la détermination. Celui qui s'est fixé un but n'en change pas. » Léonard de Vinci (1452 – 1519)





Les qualités d'un entrepreneur

2. Être passionné(e) et créatif(ve)

Soyez passionné par ce que vous faites, vous ferez du bon travail et en vous amusant.

Les japonais utilisent **l'ikigai** pour trouver leur voie, une philosophie de vie qui consiste à trouver un sens à son existence, un équilibre, une raison de se lever le matin et d'être heureux chaque jour.

L'ikigai serait la jonction et l'équilibre entre quatre composantes :

- Ce que j'aime faire
- Ce dans quoi je suis doué
- Ce dont le monde a besoin
- Ce pour quoi je peux être payé

La passion serait alors cette jonction entre ce que j'aime faire et ce dans quoi je suis doué. C'est pour cette raison que les entrepreneurs passionnés font généralement du travail de qualité puisqu'ils aiment celui-ci.





Les qualités d'un entrepreneur

2. Être passionné(e) et créatif(ve)

Sans engagement, sans passion, chacun est beaucoup **moins performant**, le stress devient plus difficile à gérer, et tout s'en ressent, le travail, la vie familiale, etc.

De plus, **la passion assure l'optimisme**, ce dernier étant indispensable surtout quand les temps sont durs. De par une passion prononcée pour leur domaine, les entrepreneurs sont donc plus créatifs et avoir de nouvelles idées, sortir du cadre et de la norme et faire preuve de créativité est un atout important, sinon essentiel d'un bon entrepreneur.

C'est lorsque qu'aucune idée n'est identique à l'autre qu'un entrepreneur aura vraiment du succès et saura se distinguer de la compétition et passera rapidement au niveau supérieur. Des idées créatives assurent aussi la viabilité et la survie de l'entreprise à court et à long terme.



Les qualités d'un entrepreneur

3. Être courageux(se)

Les **bons entrepreneurs** se définissent par leur **caractère**, et l'un des premiers traits de caractère indispensables pour être un bon chef d'entreprise est évidemment le **courage**.

Le chemin de l'entrepreneuriat est **périlleux** et **rempli d'obstacles** à **franchir**.

l'entrepreneur bien que courageux et ambitieux, est un homme comme un autre. Lui aussi a ses **faiblesses et ses failles**, parfois porter un projet d'une telle ampleur à bout de bras, ça fatigue.

Ce dernier, **doit affronter la solitude, la dépression, le stress, le manque de sommeil** etc. Mais ne craignez pas les difficultés ! A force de les vaincre vous deviendrez plus fort, plus aptes à analyser et à réagir rapidement, plus sûr de vous et de vos décisions. Le courage est donc plus que nécessaire pour un leader. De plus, **la crainte et la peur** ne diminuent pas le **danger**.



Les qualités d'un entrepreneur

4. Savoir s'organiser

L'entrepreneur, pour réussir doit aussi être organisé, dans son travail, ses idées et sa vie. Il doit savoir exactement quand il doit travailler, et précisément ce qu'il doit faire, grâce à des **planning** tenus à jours régulièrement et/ou un carnet de notes par exemple.

C'est pour cette raison que, pour la plupart des auto-entrepreneurs qui travaillent depuis leur domicile, **il faut veiller à ne pas mélanger vie professionnelle et vie personnelle.**

il est important de se fixer des objectifs d'horaires et de les respecter. L'entrepreneur doit se donner un horaire de début et de fin de travail. Ce qui signifie qu'il ne doit pas, passé cet horaire, organiser des rendez-vous d'ordre professionnel.



Les qualités d'un entrepreneur

4. Savoir s'organiser

C'est pour cette raison qu'il y a des entreprises qui vous permettent de louer des **salles de réunions et des bureaux à l'heure**, vous permettant d'éviter tous les désagréments liés **au manque de structuration entre vie professionnelle et vie personnelle**. La démarcation est donc faite par le trajet qui sépare ces deux espaces, vous permettant alors de vous déconnecter et de faire la transition entre les deux pour que la vie **personnelle** ne prenne pas trop de place dans la vie **professionnelle** et **inversement**.

Également, il **planifie** tout ce qu'il allait faire **dans l'année à venir**, et sait à quoi s'en tenir. Il est clair **qu'on ne peut pas tout planifier**. Il y aura des imprévus, c'est évident, il faut simplement y faire face courageusement.





Les qualités d'un entrepreneur

5. Savoir déléguer

Afin de pouvoir se concentrer sur les tâches importantes, **le bon entrepreneur sait déléguer.**

Il est tout à fait compréhensible qu'en voulant mener à bien un projet qui nous tient à cœur, on ne veuille pas le laisser entre les mains de n'importe qui. Il existe une appréhension à devoir laisser quelqu'un d'autre tenir les rênes de l'entreprise à sa place. Mais parfois, il devient **nécessaire** d'avoir **un bras-droit** sur lequel se reposer, surtout quand les temps sont rudes.

Savoir (bien déléguer) est une **qualité** et une **compétence**, que ne possède pas tout le monde. Dans la mesure où, déléguer, peut entraîner des complications si l'on ne sait pas faire ou si la personne à qui l'on délègue se trompe.

L'entrepreneur sait donc expliquer correctement tout ce qu'il faut faire, détailler, et surtout choisir avec soin la personne à qui il délègue



Les qualités d'un entrepreneur

6. Être Modeste

« Nulle part dans nos sociétés, **l'arrogance**, **l'orgueil** ou la **vanité** ne motivent les foules. Il faut donc une fierté intérieure pour réussir, mais de la simplicité dans les rapports avec les autres.

Le chef d'entreprise doit donc montrer **beaucoup de fermeté**, de **courage**, **d'assurance**, mais aussi **d'humilité**, se rendre compte qu'il n'est pas toujours le meilleur. se remettre en cause, même devant ses collaborateurs est une réelle qualité. Celui qui a déjà établi la confiance, et démontré ses compétences pour assumer son rôle de dirigeant, n'en sera que mieux respecté.



Les qualités d'un entrepreneur

7. Être sociable et ouvert(e) aux autres

Pour avoir du succès, **l'entrepreneur devra faire preuve d'une grande ouverture d'esprit.**

Cela lui permettra, entre autre, de discuter de tout avec tout le monde. Les possibilités de faire des rencontres sont donc grandement augmentées. Ainsi il peut se créer un carnet d'adresses relativement important, qui est un atout majeur dans la création d'un business. Entre clients, fournisseurs ou futurs collaborateurs le monde est rempli de personnes intéressantes à rencontrer.



Les qualités d'un entrepreneur

7. Être sociable et ouvert(e) aux autres

Comment rencontrer des professionnels ?

La participation à un réseau d'entrepreneurs, les conseils externes, la présence aux événements professionnels font partis des nombreuses possibilités pour se mettre en relation avec d'autres professionnels de votre domaine ou, de façon plus large, de l'entrepreneuriat.



Les qualités d'un entrepreneur

Autres qualités :

La persévérance est un atout

Il faut avoir des rêves pour réussir

La générosité n'est pas un défaut

La rigueur avant tout

La discipline

La capacité à décider

L'intégrité est un plus (travailler pour satisfaire ses clients afin de les fidéliser.

Son intégrité sera sa marque de fabrique)



Les qualités d'un entrepreneur

Autoévaluation de l'entrepreneure

Ce questionnaire comporte 50 affirmations. Il n'y a pas de bonnes ni de mauvaises réponses: c'est votre opinion qui compte. Il ne vous faudra que dix minutes pour y répondre.

Site web

[https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/boite-outils-entrepreneur/evaluation-entreprise/**autoevaluation-mesurez-votre-potentiel-entrepreneurial**](https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/boite-outils-entrepreneur/evaluation-entreprise/autoevaluation-mesurez-votre-potentiel-entrepreneurial)



Savoir négocier, Savoir écouter

Négocier : c'est avant tout savoir écouter !

Il nous arrive trop souvent de **brûler les étapes** et d'avancer nos propositions alors que nous n'avons pas **défini et qualifié** au mieux **les besoins et désirs de notre client**. Et la **conséquence** est que, régulièrement, **nous ratons la vente** !

Pour éviter cette situation, il faut faire parler son client car en écoutant celui-ci on obtiendra les informations nécessaires permettant d'offrir une réponse qualifiée à ses besoins.



Savoir négocier, Savoir écouter

Négocier : c'est avant tout savoir écouter !

PARLONS PEU, ÉCOUTONS BEAUCOUP !

L'écoute active passe par un questionnement pertinent, adapté aux informations que nous souhaitons obtenir. On privilégiera les questions ouvertes qui facilitent le dialogue et permettent à notre interlocuteur de développer son propos. Les questions fermées étant de mises pour valider ou non une information.



Savoir négocier, Savoir écouter

Négocier : c'est avant tout savoir écouter !

PRENDRE DES NOTES !

Il est toujours très utile de prendre des notes. Les éléments récoltés pourront être utilisés à bon escient lors de notre argumentation. Toute information est bonne à prendre et souvent, elle donne l'occasion de rebondir lors de l'échange permettant de conclure la vente.



Savoir négocier, Savoir écouter

Négociateur : c'est avant tout savoir écouter !

REFORMULER POUR ÉVITER LES ERREURS D'INTERPRÉTATION !

En reformulant nous pourrions, d'une part vérifier **notre compréhension** de ce que l'on a entendu et d'autre part, nous permettrons à notre client de vérifier s'il a été écouté, compris ainsi que s'assurer qu'il a bien exprimé ses besoins et attentes.

Pour conclure, on peut affirmer **qu'on ne naît pas excellent négociateur, on le deviendra par l'expérience, la réflexion et la formation.**

Si l'on entend souvent la remarque « il parle trop », jamais on n'entend la remarque « il écoute trop » (Michaël Aguilar).



Savoir négocier, Savoir écouter

Mieux négocier : utiliser l'écoute active pour arriver à ses fins

Lorsqu'on veut faire passer un message, il faut d'abord comprendre ce que nous dit réellement notre interlocuteur. Une attitude qui exige un certain savoir-faire.

Entendre ne nécessite aucun effort d'attention particulier : c'est simplement le sens de l'audition qui fonctionne.

Ecouter, est un acte volontaire. Vous décidez de vous concentrer pour mieux connaître votre interlocuteur et vous assurer que vous comprenez bien le message qu'il vous transmet», Cette attitude, appelée **écoute «active»**, s'applique évidemment quel que soit l'objectif à atteindre : vendre un produit, désamorcer un conflit au sein d'une équipe, obtenir le soutien d'un patron pour un projet...



Savoir négocier, Savoir écouter

Mieux négocier : utiliser l'écoute active pour arriver à ses fins

Reformulez habilement pour éviter les interprétations abusives

Certaines personnes pensent que l'écoute active signifie se mettre à la place de l'autre et être forcément d'accord avec lui. Il n'en est rien : il s'agit en réalité de comprendre les arguments avancés par l'interlocuteur et de montrer qu'on a bien compris ce qu'il a voulu dire.

L'une des grandes techniques permettant d'obtenir ce résultat consiste à reformuler, c'est-à-dire à exprimer avec vos propres mots ce que vous avez perçu du message. D'ailleurs, il est nécessaire de commencer le dialogue par des expressions du type : «Si je vous suis bien, vous voulez dire que...», «Si je vous résume...», «Si je vous ai bien compris...»,

La reformulation permet donc de clarifier l'échange et d'éviter les erreurs d'interprétation.





Savoir négocier, Savoir écouter

Mieux négocier : utiliser l'écoute active pour arriver à ses fins

Observez l'attitude corporelle afin d'affiner votre compréhension

La communication verbale n'est pas le seul moyen de comprendre ce que dit quelqu'un : il est également indispensable de tenir compte du langage non verbal. «Les postures, les mimiques, les regards... constituent autant d'indicateurs sur ce que pense et ressent véritablement votre interlocuteur. Le langage corporel exprime tout ce qui est non dit : quelqu'un peut affirmer quelque chose et son corps dit le contraire.» Il est donc nécessaire d'apprendre à décoder les attitudes de vos interlocuteurs.

Pour vous entraîner : Lors d'un débat télévisé, supprimez le son pour vous concentrer sur les postures, la gestuelle, le visage des personnes qui dialoguent, et essayez de deviner la teneur des échanges et les avis de chacun.





Savoir négocier, Savoir écouter

Mieux négocier : utiliser l'écoute active pour arriver à ses fins

Observez l'attitude corporelle afin d'affiner votre compréhension

Soyez aussi attentif à ce que vous-même exprimez avec votre corps. «En général, les bras croisés, le visage fermé ou impassible (calme), le regard distrait, traduisent un manque de réceptivité.

Privilégiez les hochements de tête, les murmures d'assentiment : ils assurent de votre écoute et de votre compréhension. Enfin, la prise de notes, à condition de ne pas rester le nez plongé dans son bloc, constitue un moyen de montrer que vous prenez en considération ce que l'on vous dit. Autre avantage : elle permet de rester concentré pendant toute la durée de l'échange. «L'écoute active suppose une attention constante. Ce qui implique d'oublier ses soucis, de ne pas penser à la réunion à laquelle on doit assister après, ni d'anticiper la réponse alors que l'autre parle.»



Savoir négocier, Savoir écouter

Mieux négocier : utiliser l'écoute active pour arriver à ses fins

Sachez utiliser les temps de silence pour renforcer votre propos

Dans un échange, les non-dits se révèlent souvent aussi importants que ce qui est exprimé verbalement, d'où l'attention à accorder aux silences. «En communication, ces temps morts sont peu appréciés parce qu'ils peuvent trahir une gêne et entraîner un moment d'inconfort». Or, si vous l'utilisez à bon escient, le silence peut devenir un atout dans votre stratégie de communication. Il s'agit de marquer une pause, de laisser dire plutôt que dire. Un temps de silence qui fait suite à un argument majeur renforce l'impact de ce dernier. Laisser s'écouler une fraction de seconde avant de poursuivre son discours crée aussi un effet de suspense et attire l'attention.



Savoir négocier, Savoir écouter

Mieux négocier : utiliser l'écoute active pour arriver à ses fins

Posez les questions qui permettent de faire avancer l'échange

L'écoute active passe par un questionnement pertinent. «Le type de questions va dépendre de votre intention : encourager l'autre à développer son propos, obtenir une précision, relancer le débat...», précise Emilie Devienne. Pour faciliter le dialogue, privilégiez les questions ouvertes : «Pouvez-vous m'en dire plus... ? «Quel objectif souhaitez-vous atteindre avec ce projet ?» Vous invitez ainsi votre interlocuteur à développer ses arguments. «Attention, toutefois, à ne pas refermer trop rapidement la question ou à induire la réponse».

par exemple le cas si vous demandez à un client : «Comment procédez-vous pour vos achats et votre approvisionnement ? Effectuez-vous des appels d'offres ?» Vous empêchez alors votre interlocuteur de développer ses propres idées. Les questions fermées, quant à elles, attendent un simple «oui» ou «non».





***"Ce n'est pas parce que les choses sont difficiles
que nous n'osons pas, c'est parce que nous
n'osons pas qu'elles sont difficiles."***



Bibliographie:

1. <https://www.dynamique-mag.com/article/qualites-requises-entrepreneur.6519>
2. <https://www.kandbaz.com/blog/creation-entreprise/les-7-qualites-entrepreneur/>
3. <https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/boite-outils-entrepreneur/evaluation-entreprise/autoevaluation-mesurez-votre-potentiel-entrepreneurial>
4. <https://www.test-mace.com/accueil/>
5. <https://meetanentrepreneur.lu/cinq-questions-avant-se-lancer/>