



PAROLES DE PROS

La VALEUR : entre sens de l'entrepreneuriat, bien-être du dirigeant, engagement envers les parties prenantes et succès ■

LORSQU'UN CRÉATEUR SE LANCE DANS LE MONDE DE L'ENTREPRENEURIAT, IL LUI EST FACILE DE SE CONCENTRER SUR LES ASPECTS OPÉRATIONNELS DU PLAN D'AFFAIRES TELS QUE LE DÉVELOPPEMENT DE PRODUITS/SERVICES, LA RECHERCHE DE FINANCEMENT ET LA CROISSANCE DE L'ENTREPRISE. CEPENDANT, UN ÉLÉMENT TOUT AUSSI CRUCIAL, MAIS PARFOIS NÉGLIGÉ ET MAL APPRÉCIÉ, EST LA NOTION DE «VALEUR».

La valeur englobe non seulement la proposition de valeur que votre entreprise offre à ses clients, mais aussi les principes, les croyances et les objectifs personnels qui animent votre engagement dans cette aventure entrepreneuriale. La reconnaissance de cette valeur et la nécessité de la suivre sont essentielles pour maintenir le cap, rester fidèle à votre mission, et créer un impact significatif à la fois dans votre vie et dans votre entreprise. Nous explorerons ici la grille de lecture permettant une première reconnaissance de sa valeur et comment la suivre permet guider des décisions entrepreneuriales, parfois d'inspirer l'innovation et surtout de nourrir une source de motivation inestimable.

V comme vie personnelle et professionnelle

Chaque entrepreneur débute avec des expériences de vie qui permettent de prendre conscience des limites de la sphère personnelle et de la sphère professionnelle. Il est important d'équilibrer les liens, mais aussi l'impact de l'une sur l'autre en se questionnant sur les motivations à entreprendre, comment ces expériences de vie vous ont permis de mûrir votre relation entre les sphères pour toujours garder en tête ce que vous souhaitez et non de subir votre projet. Cela concerne également votre évolution et vos missions dans votre entreprise à chaque nouvelle étape passée.

A comme âme de l'entrepreneur

Tout projet commence par une opportunité d'affaire saisie dans votre environnement personnel. Ce côté personnel est motivateur mais a, cependant, tendance à prendre une prépondérance sur les besoins marché auxquels vous apportez une solution satisfaisante par la proposition de valeur. Votre projet demeure un objectif de vie mais ne délaissez pas le marché, qui reste central dans toute activité, sans quoi vous ne pérenniserez pas votre entreprise. Faites des liens

entre vos objectifs personnels et les informations issues de votre étude de marché pour concevoir un produit/service utile, éthique et responsable.

L comme latitude décisionnelle entre le possible et le potentiel objectif

Hiérarchisez vos objectifs personnels restants pour vous permettre d'axer votre développement d'entreprise vers votre idéal tout en accompagnant vos clients pour rester connecté à votre marché. Hiérarchisez par facilité d'acceptation et d'adoption de la part de vos clients en développant des produits/services incrémentaux. Cela vous aidera à envisager de multiples stratégies de développement de votre entreprise vers votre idéal. N'oubliez pas que l'entrepreneuriat n'est jamais un long fleuve tranquille. En ce sens, laissez-vous la possibilité d'entrevoir d'autres feuilles de route plus longues, plus complexes, ... L'important est qu'elles vous amènent à l'activité telle que vous la souhaitez.

E comme étape de la vie de l'entreprise

Allez-y étape par étape. De l'idée au projet, du projet à l'activité, de l'activité à l'entreprise, de l'entreprise à la culture d'entreprise, ... la valeur se retrouve à chaque étape. Elle doit rester identique dès le commencement de l'aventure, puis consolidée par votre expérience pour vous permettre de garder du sens et veiller à votre bien-être en tant que dirigeant.

U comme union par le projet

Le recrutement est une étape cruciale dans votre développement d'entreprise. Il est autant important de connaître sa valeur que de la partager avec autrui. En ce sens, il est important d'identifier les composantes de votre valeur et de la traduire en des composantes existantes chez vos potentiels collaborateurs ou partenaires. N'hésitez pas

à laisser une marge de manœuvre sur une partie des composantes. En effet, chacun possède une personnalité et vous ne pouvez recruter des profils exactement similaires en tout point au vôtre mais bien complémentaires.

R comme résilience partagée par tous

Lancer une activité demeure une aventure. Développer une activité et la pérenniser restent un défi quotidien. La résilience est définie comme votre capacité à surmonter les difficultés. Elle demeure une composante incontournable des entrepreneurs et de leurs équipes, précieuse dans vos changements et à cultiver dans votre entreprise à chaque étape.

Bonus : S comme suivi de cette valeur vers le succès

En tant qu'entrepreneur, vous posez le cadre. Pour rendre l'exercice faisable et utile, réalisez une introspection personnelle sur vos motivations à entreprendre, définissez vos outils de résilience et identifiez 5 piliers de valeur. A chaque étape de vie de l'entreprise, traduisez ces piliers pour les adapter à votre développement et à votre équipe. Faites régulièrement un suivi des périodes d'activité en confrontant vos piliers à vos réussites/vos échecs du moment, à vos irritants pour mieux vous alerter sur les potentielles pertes de sens/d'engagement liés à votre activité. Trouvez des activités auxiliaires et des projets de développement en lien avec ces pertes pour vous redonner du sens dans votre entreprise et vous évitez un mal-être persistant. La valeur se cultive, alors prenez le temps de vous écouter.



Paul BERR,
chargé d'accompagnement
et d'animation Ygico

Entrepreneurs du Grand Est,
Nous innovons pour
le développement de
votre entreprise.
Et si on en discutait ?

Yzico.fr



Comptabilité & Gestion
Juridique & Fiscalité
Social & RH
Dirigeant & Vie personnelle
Audit & Organisation
Digital & Innovation