

Chapitre 2

Le rôle de fondateur

- [Nouvelle page](#)

Nouvelle page

Les fondateurs du « 10 % » qui réussit sont souvent des entrepreneurs chevronnés (ou en comptent un dans leurs rangs) capables de mettre sur pied et gérer une entreprise. Les fondateurs doivent être des visionnaires pouvant imaginer et ressentir ce qui n'est pas encore (aménagement d'un terrain en ruine,...).

Les fondateurs doivent être des travailleurs manuels et savoir transformer leur propriété pour concrétiser leur vision. Vision , leadership, savoir-faire entrepreneurial et aptitudes au travail manuel : tous ces éléments doivent se retrouver à l'intérieur de votre groupe mais ils n'ont pas à être le privilège d'un seul.

- Ce dont vous aurez aussi besoin

_ La patience : certains fondateurs d'expérience estime qu'il faut multiplier par deux le temps nécessaire pour établir les bases de votre communauté (éléments extérieurs : disponibilité des terrains, prêts,...).

_ La foi : avoir confiance en son projet.

_ Bonnes aptitudes en communication : diversité dans les façon de communiquer ainsi que des besoins très différents en matière de sécurité, d'expression de soi, de reconnaissance. Le fondateur peut avoir une tendance à l'impatience face aux procédures de décision du groupe.

_ Ténacité : besoin d'enthousiasme et de détermination.

_ Reconnaissance mutuelle : vous aurez souvent à vous remercier pour vos idées, vos recherches et votre patience ; l'épuisement constitue la meilleure manière de ralentir les progrès quand on consacre trop d'heures à une cause commune sans reconnaissance ni gratitude en retour.

Le groupe doit avoir donc une vision claire (capacité à imaginer et à matérialiser une idée), du temps (travailler à temps partiel ou complet pour au moins une personne sur le projet), compétences administratives / financières (pouvoir habilement chercher des fonds, dons, traiter de manière efficace d'importantes sommes d'argent) et des compétences relationnelles (capacité à comprendre et à lire les gens).