

EXPLICATIF DES CRITERES DU PROFIL ENTREPRENEURIAL*

Les entrepreneurs qui réussissent disposent à des degrés divers de 18 composantes de comportement que nous avons identifiées après une recherche approfondie auprès d'un panel composé de 1500 américains et de français ayant connu la réussite.

Nous testons chacune d'entre elles au moyen d'un questionnaire qui regroupe aléatoirement 160 questions, dont le nombre varie en fonction du poids relatif de chaque composante. En deçà d'un seuil donné, il est fortement conseillé d'entreprendre en équipe.

A. FACILITE DE CONTACT AVEC LES AUTRES (11%)

- Le succès d'une entreprise repose généralement sur l'aptitude de son manager à vendre. Cette aptitude est caractérisée par la possibilité de convaincre ses interlocuteurs de prendre une direction spécifique, de choisir un produit particulier,... etc. Ceci ne peut pas être réalisé si l'entrepreneur redoute le contact avec les autres, n'est pas avenant et manque de tact.

B. PRISE D'INITIATIVE ET DE RESPONSABILITE (9%)

- L'entrepreneur est désormais seul pour prendre des décisions importantes et déterminer ce qui sera fait demain. Plus personne n'est derrière lui pour prendre la responsabilité de tels engagements. Il devra être apte à prendre des initiatives et à même d'en supporter les conséquences.

C. FIXATION PAR SOI-MEME D'OBJECTIFS ACCESSIBLES A LONG TERME (8%)

- L'entrepreneur doit être à même de se fixer des buts quotidiens pour l'exploitation courante et des objectifs stratégiques à long terme pour le développement de l'entreprise. Les objectifs fixés doivent être atteints à terme sans que l'entrepreneur ait été obligé de faire trop de sacrifices personnels.

D. APTITUDE A COMMUNIQUER (8%)

- L'aptitude à communiquer ses idées à d'autres est vitale dans les affaires et impérative dans une petite entreprise. L'entrepreneur doit donc être à même de s'exprimer oralement et par écrit et de comprendre ses interlocuteurs sous ces deux formes.

E. CONFIANCE ET ESTIME DE SOI (8%)

- L'entrepreneur doit avoir une foi importante dans son aptitude à atteindre les buts qu'il a déterminés. Il est vital que l'entrepreneur croie que le succès ou l'échec est fonction de son contrôle personnel et ne sont pas déterminés par la chance.

F. ENERGIE ET MOTIVATION (7%)

- L'exploitation de sa propre entreprise nécessite un travail important.
- L'entrepreneur devra avoir, si nécessaire, la possibilité physique de travailler de longues heures avec des temps de sommeil réduits. Vigueur, bonne santé et persévérance sont des qualités importantes.

G. CONNAISSANCES TECHNIQUES ET SECTORIELLES (7%)

- Il est dangereux pour un porteur de projet de se lancer dans un secteur d'activité inconnu. Si le futur entrepreneur n'a pas la connaissance requise, il devra l'obtenir au travers d'une formation personnelle, une expérience comme employé dans un secteur similaire, faire le choix d'une franchise, prendre un partenaire ou acheter l'expérience d'un salarié.

H. APTITUDES A PRENDRE DES RISQUES CALCULES (6%)

- Le lancement et le développement d'une entreprise obligent l'entrepreneur à faire en permanence des choix. Il doit avoir une prédisposition à prendre des risques modérés et calculés afin de donner à chaque décision une chance raisonnable de concrétisation et de succès.

I. APTITUDES A TROUVER DES SOLUTIONS LOGIQUES ET CREATIVES (6%)

- L'aptitude à résoudre sereinement des problèmes est de première importance, particulièrement lorsqu'elle est prise sous contrainte externe.
- L'entrepreneur indépendant doit avoir une approche critique des situations et être créatif pour trouver une solution adaptée à son analyse.

J. APTITUDES A S'ENTOURER DE PERSONNES RESSOURCES / DEMANDER DES CONSEILS (4%)

- L'entrepreneur doit avoir démontré sa capacité à rechercher et à utiliser l'avis des autres pour prendre des décisions de qualité ou des actions correctrices. La recherche de conseils est un moyen efficace d'augmenter les taux de réussite des entreprises.

K. APTITUDE A TRANSFORMER UN ECHEC EN ENSEIGNEMENT (4%)

- Il est rare dans les petites entreprises que tout se passe bien à chaque nouvelle situation. Il est donc impératif que l'entrepreneur apprenne à transformer un échec en enseignement, de manière à l'éviter si les mêmes circonstances se présentent.

L. SENS DE L'ARGENT (4%)

- La relation qu'entretient l'entrepreneur avec l'argent est essentielle. En effet, il doit avoir conscience que l'argent est un facteur important dans l'exploitation de son entreprise, tout en restant un moyen. Son gain et son usage judicieux sont un des facteurs clefs de la réussite.

M. APTITUDE A SE FIXER DES BUTS REALISTES / FIXATION PAR SOI-MEME D'OBJECTIFS ACCESSIBLES A LONG TERME (4%)

- Il est important qu'un entrepreneur soit capable de se fixer des objectifs et des buts réalistes qui soient des défis importants pour lui et la société, mais à chaque fois, doivent rester accessibles.

N. ACCEPTATION DE L'AMBIGUITE (3%)

- A chaque acte de la vie d'une entreprise, des problèmes surgissent qui nécessitent une réponse adéquate. L'entrepreneur pour les résoudre, doit travailler à un certain nombre de tâches différentes en même temps et vivre avec des niveaux d'incertitude plus ou moins élevés.

O. SENS DES CHIFFRES / CONNAISSANCES EN GESTION (3%)

- L'évaluation des résultats d'une entreprise ne peut être réalisée qu'au travers d'une série de rapports chiffrés. L'entrepreneur ne doit pas être un expert dans la compréhension de ces rapports, mais les chiffres et la quantification ne doivent pas l'effrayer. Tôt ou tard, les décisions qu'il devra prendre seront basées sur des chiffres. Meilleur sera apte l'entrepreneur à comprendre les nombres, meilleures seront ses décisions.

P. AGE (3%)

- Il n'y a pas d'âge « magique ». Actuellement, les entrepreneurs qui réussissent doivent avoir suffisamment d'expérience de la vie professionnelle, sans être complètement en dehors des mouvements de l'évolution. 30-35 ans semble être un âge où les personnes ont une forte volonté d'utiliser leurs acquis pour se mettre à leur compte. 50-55 ans est une autre période significative où les personnes qui ont assis leur situation, tant sociale que financière, sont à la recherche de nouvelles opportunités.

Q. PASSE PROFESSIONNEL ET ENTREPRENEURIAL (3%)

- Les créateurs d'entreprise sont des personnes qui peuvent avoir exercé une courte expérience dans une activité autonome, ce qui a renforcé leur esprit indépendant et entrepreneurial.

R. CULTURE FAMILIALE (2%)

- Les candidats entrepreneurs dont certains membres de la famille ont déjà réalisé une expérience entrepreneuriale peuvent être influencés par ce passé familial.

** Ce test a fait l'objet d'une validation au Etats Unis et en France, respectivement auprès d'entrepreneurs ayant réussi le lancement et la montée en régime de leur entreprise (1058 personnes) et de candidats entrepreneurs (359 personnes au 1^{er} juillet 2001).*