

## Thème 2 – L'homme du projet

### Introduction

La réussite d'une entreprise ne dépend pas uniquement d'évènements extérieurs. Le développement du chiffre d'affaires, l'accroissement des parts de marché, l'apparition d'un bénéfice sont des événements économiques nécessaires à la pérennité de l'entreprise, mais non suffisants.

Deux questions sont alors primordiales :

- Quels sont mes contraintes et objectifs personnels ?
- Quelles compétences sont nécessaires pour mener à bien le projet ?

### 2.1 - Le futur chef d'entreprise : profil et parcours

Créer son entreprise est un acte important et il est d'autant plus important de savoir si vous êtes prêt à entreprendre.

Une création est avant tout l'affaire d'un individu qui se révélera ou non être « l'homme de la situation » face aux contraintes et aux sollicitations de son projet.

Les composantes de ce projet personnel passent par une approche de ses motivations, de son bilan personnel (personnalité, compétences, expérience, potentiel), et de ses contraintes personnelles.

#### 2.1 - a - Les motivations

Il convient tout d'abord de cerner les raisons pour lesquelles vous souhaitez créer : suite à une perte d'emploi, vous en profitez pour créer votre entreprise ou par défaut parce que vous ne trouvez pas de travail, vous créez votre propre emploi, désir de reconversion professionnelle, volonté d'indépendance, gagner beaucoup d'argent, se consacrer à sa passion...

Il s'agira aussi de vérifier que vous ayez un environnement familial favorable : votre famille adhère-t-elle à votre projet, est-elle consciente de ce que cela déborde souvent sur la vie privée, votre conjoint va-t-il travailler avec vous, êtes-vous dans une famille d'entrepreneurs ...

**A LIRE** : Annexe-3- quizz2 « Votre désir d'aller plus loin»

**A LIRE** : Annexe-4- Quizz1 « Des séries de questions»

**A LIRE** : Annexe-6- Quizz3 « Votre goût du pouvoir»

#### 2.1 – b - Bilan personnel

Le créateur doit s'interroger sur sa personnalité, ses compétences, ses aptitudes et potentialités physiques, émotionnelles, intellectuelles, sur son expérience professionnelle et extraprofessionnelle et enfin sur ses principaux besoins.

- Quels sont vos points forts et faibles ?
- Êtes-vous à l'aise dans les situations nouvelles, êtes-vous stressé ?
- Avez-vous de l'imagination ?

- Etes-vous capable de travailler seul ou est-ce que vous préférez travailler en équipe ?
- En effet, le créateur est souvent seul face à ses difficultés et il faut apprendre à briser cette solitude, exemple : club de créateurs, parrainage,...
- Etes-vous capable de décider seul ?
- Etes-vous disponible, organisé ?
- Avez-vous une grande capacité de travail ?

## 2.1 – c - Le parcours

Certaines compétences techniques, commerciales, de gestion s'avéreront adaptées ou manquantes pour les besoins du projet.

De même, certaines activités antérieures, en particulier professionnelles, peuvent être un atout important si elles sont en relation avec le projet. Le professionnalisme est une condition de succès, de même qu'un tissu relationnel important dans le milieu concerné. A l'occasion d'une création, les connaissances et l'expérience acquise demandent souvent à être complétées par une formation adéquate.

- Quelles sont vos connaissances et votre expérience professionnelle ?
- Quelles techniques maîtrisez-vous ?
- Quelles sont les compétences à acquérir ou à approfondir au regard de votre projet ?
- Que souhaitez-vous acquérir comme compétences complémentaires ou soustraire ?

En effet, être **chef d'entreprise**, c'est avoir plusieurs casquettes :

### **c1 - Rôle de gestionnaire :**

Evaluer et prévoir les produits et les charges, respecter les échéances, surveiller en permanence les stocks et la trésorerie, contrôler les marges, assumer l'ensemble des tâches administratives. Le recours à un prestataire conseil peut s'avérer nécessaire.

### **c2 - Rôle d'acheteur :**

Choisir les fournisseurs, les produits, se tenir constamment au courant de l'évolution des produits et des attentes de la clientèle, décisions à prendre quant au fait de travailler en flux tendu ou d'avoir un stock à l'avance.

### **c3 - Rôle de vendeur :**

Accueillir le client, conserver le client, le conseiller. C'est la première image de l'entreprise à l'extérieur.

### **c4 - Rôle d'animateur :**

Organiser le travail, motiver les salariés dans l'entreprise, préciser le rôle des associés et répartir les rôles.

### **c5 - Rôle de producteur :**

Mettre en œuvre les moyens humains, financiers, matériels, et techniques pour la création ou la transformation de biens ou de services avec la double préoccupation d'une part de la performance actuelle et de l'autre préparer les orientations futures de l'entreprise.

## 2.1 – d - Les contraintes personnelles

Il faut en effet être conscient de la difficulté du démarrage les premières années. Listez les obstacles et réfléchissez à la façon de les faire tomber.

En effet, être chef d'entreprise, c'est avoir beaucoup d'énergie et l'esprit libre pour se consacrer à cela (attention aux problèmes familiaux ou maladie..).

C'est être prêt à prendre de nombreuses responsabilités, à ne pas forcément partir en vacances, à ne pas souvent pouvoir profiter de son argent quand on commence à en avoir. Il faut aussi être capable de gérer l'insécurité quand un nouveau concurrent s'installe ou quand un contrat vous échappe.

Il faut aussi être conscient de ce que vous aurez à faire face à la méfiance de vos fournisseurs, clients, administration et de ce que vous aurez constamment à devoir faire vos preuves surtout au démarrage.

Pensez à ce que vous avez à perdre (capitaux, temps...) et à ce que vous avez à gagner. Il faut donc être prêt à payer le prix au démarrage.

Mieux comprendre ce qui vous motive dans votre création d'entreprise vous évitera de le faire pour de mauvaises raisons. De plus, mieux appréhender vos compétences, les contraintes de la création ou vos points faibles vous permettront de démarrer dans de meilleures conditions.

En devenant chef d'entreprise, il va falloir passer d'une certaine situation personnelle à une autre, où, par nature, règnent l'imprévu et l'aléatoire. Il faut donc prendre en compte les caractéristiques de sa situation présente et vérifier leur compatibilité avec la situation engendrée par la création de l'entreprise.

### Tester **Votre quotient émotionnel** ([cliquez ici](#)),

**sinon ouvrez le test avec le lien suivant :**

[http://www.management.fr/contenu\\_editorial/pages/outils/tests/qe/test\\_QE.php](http://www.management.fr/contenu_editorial/pages/outils/tests/qe/test_QE.php)

**Le site :** Le magazine *Management* est un mensuel dédié au manager.

**A savoir :** Le quotient émotionnel mesure la capacité à se servir de ses aptitudes et des ses compétences en situation de stress ou de conflit.

**Le test :** 10 questions de mise en situation où vous devez énoncer quelle serait votre façon d'agir. Exemple : "vous espérez avoir la note de 12 à l'examen et vous n'avez que 8". Choix des réponses : "Vous faites des plans pour vous améliorer" - "Vous prenez la résolution de faire mieux " - "Vous pensez tant pis pour cette matière, j'excelle dans les autres" - "Vous allez voir le prof et râlez pour qu'il vous mette une meilleure note". Ce test a été imaginé par Daniel Goleman, le psychologue américain qui a popularisé la notion d'intelligence émotionnelle.

**Durée :** 5 minutes.

**Résultats :** en plus du nombre de points par question, on vous explique quelle est la meilleure réponse et pourquoi.

**Notre avis :** ce test propose des situations concrètes, ce qui permet de se positionner clairement sans trop réfléchir aux implications en terme de point. Il permet d'être le plus honnête avec soi même.

Si vous le souhaitez vous trouverez d'autres tests personnels très intéressants à réaliser.


## 2.1 – e - La cohérence homme / projet

Les écarts entre le temps, l'organisation, les compétences nécessaires au projet et les atouts et compétences personnels vont permettre de prendre une décision :

- ▶ passer à une seconde phase : le montage du projet d'entreprise,
- ▶ renoncer à un projet qui présente trop de risques,
- ▶ ou le différer pour chercher un complément de temps, de ressources financières ou de formation.

Dans ce dernier cas, des actions correctives doivent être envisagées en évaluant préalablement leur coût et leur délai.

Un Point de repère : Grille d'analyse mettant en évidence le porteur de projet vis-à-vis de lui-même, de son projet, de sa relation aux autres et à son environnement.



Axe de progression individuelle

Cible	Porteur de projet			Chef d'entreprise			
	En sortie de laboratoire			En sortie d'incubation			
	Etre / Attitude	Savoir / Aptitude	Questions / Exemples	Etre / Attitude	Savoir / Aptitude	Questions / Exemples	
Axe de progression sociale	Lui-même et son projet	Envie de créer Opiniâtreté	Formaliser un projet	Quel est mon moteur personnel? Mon ambition? Comment suis-je capable de gérer les obstacles?	Décider et réaliser	Développer, exécuter	Quel est mon apport concret à l'entreprise? Passage à l'acte
		Conscience des risques (contraintes, aptitudes et limites personnelles)	Evaluer et s'évaluer Résister au stress	Jusqu'où suis-je prêt à aller? Qui vois-je dans le miroir? Quelles sont mes craintes? Quelles conséquences en cas d'échec?	Pro activité, goût du challenge, ténacité, implication	Maîtriser les risques Détecter les opportunités	Jusqu'où suis-je prêt à entraîner les autres? Quelle image je donne de moi-même? Quel engagement financier personnel?
		Conscience du temps Focalisation, hiérarchisation	Organiser son temps Ordonner ses actions	Dire ce que l'on va faire et s'y tenir! Ai-je le temps/les moyens de mes ambitions? Toutes ces tâches créent-elles de la valeur?	Etre maître du temps	Organiser son temps et celui des autres Anticiper	Faire ce que l'on a dit qu'on ferait
		Conduite de projet avec le sens du détail	Concevoir de manière précise	Rejet de l'approximation	Avoir le souci du détail dans l'action et le sentiment d'urgence	Agir précisément et efficacement dans les délais	Programme de Satisfaction Clients
Relation aux autres		Conviction Confiance en soi	Capacité de promouvoir et défendre son projet	Voici mon projet!	Charisme, dard Leadership Ambition	Communiquer simplement l'essentiel pour convaincre	"Elevator Pitch" Premiers associés
		Extraversion, qualité de communication et d'écoute	Rencontrer, s'exprimer, échanger, écouter	Décrocher son téléphone Quel est VOTRE problème?	Force de proposition	Synthétiser des besoins Faire une offre	NOTRE meilleure solution à VOS problèmes
		Conscience de ses capacités et de celles des autres	Déléguer, partager, rechercher de l'aide	Qui peut m'aider? Qui connaît ce sujet mieux que moi?	Optimisme et Réalisme Force et Humilité	Construire une équipe solide et complémentaire Accueillir des associés Se remettre en question Gérer	Organigramme ou organisation? Pouvoir ou fonction? Pacte d'actionnaires Qui suis-je pour faire cela? Combien cela coûte? Quel rapport?
		Ouverture aux autres Discernement	Savoir écouter et accepter la contradiction	Sortir de sa tour d'ivoire Aller au contact des clients et des concurrents potentiels Faire le tri	Respect Responsabilité	Négocier avec ses partenaires Gérer cette relation dans le temps	Attention permanente aux clients, aux concurrents, aux partenaires Respecter ses engagements
Relation à l'environnement		Faculté d'observation Conscience des rapports de force	Observation méthodique	Où sont les problèmes? Qui y répond? Comment être perçu plus fort que je ne le suis en réalité?	Faculté d'observation fine (signaux faibles) Prendre du recul	Construire et développer un réseau Sentir - S'adapter	Modifier un focus inadapté Faire évoluer son business plan
		Se recentrer	Analyser, synthétiser, objectiver	L'aiguille dans la meule de foin	Solidité - Détermination	Focaliser sur l'objectif Savoir rebondir	Savoir dire "non" Savoir dire "fantastique!"
		Vision	Formaliser une vision stratégique	Où vais-je? A quel horizon?	Stratégie + tactique	Mener la guerre et aussi chaque bataille	Gagner des marchés, des clients Démontrer!

## **A LIRE** : Annexe-1- « Test - Les étapes clé de la création d'entreprise »

### 2.2 – L'homme au cœur de l'innovation

Force est de constater que c'est l'homme lui-même qui est au cœur de ce processus d'émergence de l'innovation.

Pour essayer de clarifier le chemin d'une idée nouvelle vers sa matérialisation en produit nouveau nous pouvons nous appuyer sur le modèle créé par David Snowden : Cynefin. (*"Complex act of knowing : paradox and descriptive self-awareness"* – Journal of knowledge management, 2002)

Le modèle présente quatre quadrants organisés selon deux axes :

- un axe horizontal <sup>1</sup> qui oppose le complexe au compliqué
- un axe vertical <sup>2</sup> qui oppose le langage, commun ou restreint

(1) - Le compliqué est réductible par l'analyse, c'est-à-dire par des raisonnements déductifs ou inductifs du type « si, donc – alors, » il puise la vérité dans le corpus de postulats et fondamentaux légués par la science ou la société : par exemple, on doit pouvoir démontrer entièrement un « Airbus » puis le remonter à l'identique. On ne cherche pas à redémontrer le théorème de Pythagore quand on l'utilise.

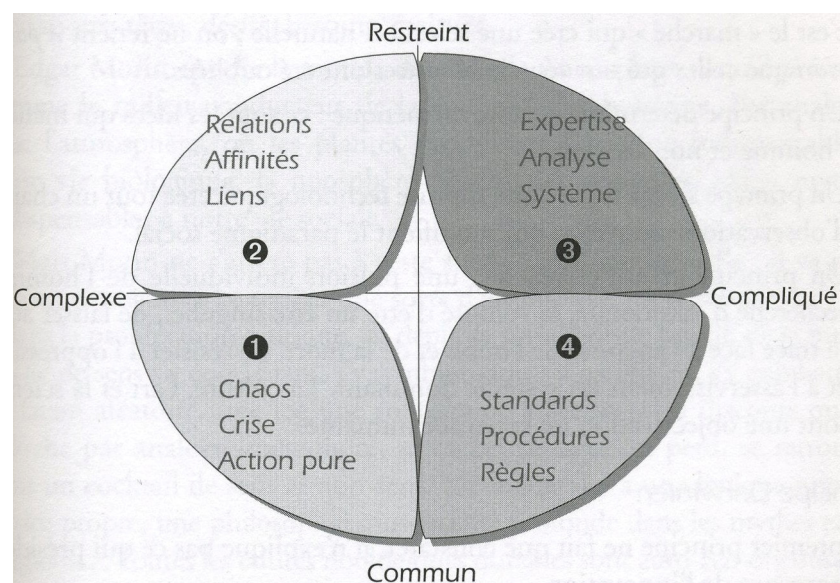
- Le complexe n'est pas réductible, il puise son essence dans de multiples plans et disciplines, il est récursif, c'est-à-dire que A est la cause de B pendant que B est la cause de A : par exemple, comment agir face au caprice d'un adolescent ?

Ces deux modes de pensée ont souvent été opposés, à tort. Ils devraient se compléter, s'enrichir mutuellement :

La pensée « positiviste » convient bien aux sciences dures,

La pensée « complexe » plutôt aux sciences humaines et sociales.

(2) – Sur le deuxième axe, on oppose le langage commun et le langage restreint. Le langage commun ne signifie pas qu'il est trivial, mais qu'il est partagé par tous. Le langage restreint est celui des spécialistes ou des tribus et groupes, qui y recherchent un élément de particularisme et d'identité. Ce qu'on appelle le « jargon »



Le modèle nous présente alors quatre quadrants :

- 1** – Celui du chaos, de la crise, de l'action réaction pure, désigné comme « **inconnaisable** »
- 2** – Celui où la relation prime sur la raison, où les causes et les effets sont récursifs et non répétitifs, désigné comme « complexe »
- 3** – Celui où s'élaborent les systèmes, où se créent les scénarios, où l'analyse valide les hypothèses et les érige en doctrines, désigné comme « **connaisable** »
- 4** – Celui où les procédures standard sont légitimes, voire légales, et doivent s'appliquer, désigné comme « **connu** »

## **2.2 – a – Quadrant 1 : Les Créateurs**

L'aptitude de l'inventeur à se décentrer par rapport aux valeurs et idées régnantes, cette déviance, est au départ qualifiée de marginalité, névrose, délire... ; elle ne commencera à être admirée que lorsqu'elle sera requalifiée, parfois à titre posthume, de création avant gardiste, ou d'innovation géniale. Mais d'où vient la motivation à créer des idées nouvelles ?

On trouve principalement quatre grandes explications :

- 1** – Un « principe Darwinien » : Toutes les idées ont la même probabilité de naître, c'est le « marché » qui crée une sélection naturelle. On ne retient a posteriori que celles qui ont réussi les autres ont été oubliées.
- 2** – Un « principe déterministe », voire mémétique : ce sont les idées qui mènent l'homme et non l'inverse.
- 3** – Un « principe scientifique » : une rupture technologique crée tout un champ d'observations nouvelles qui modifient le paradigme social.
- 4** – Un principe « créatif et réactif » : une pulsion individuelle de l'homme, recherche d'autonomie, la volonté d'être un être singulier, de laisser ainsi sa trace face à l'angoisse de l'oubli et de la mort, de résister à l'oppression et à l'asservissement du système dominant. La culture, l'art et la science sont une objectivation de la pensée humaine.

## **2.2 – b - Quadrant 2 : Les Missionnaires**

Nous entrons dans un deuxième domaine où de multiples causes, affectées par de multiples agents et relations, défient encore les règles de la catégorisation et appellent des réponses multiples, à travers lesquelles notre « *emergent pattern* » est perceptible, encore trop faible pour devenir prédictible. On lui attribue souvent une cohérence rétrospective.

Ce qui est intéressant à ce stade, c'est beaucoup plus l'effet social qu'il provoque chez les pionniers, les partisans de la première heure. Ces « missionnaires » organisés en confréries ou diaspora, vont jouer un rôle considérable dans la propagation virale du concept nouveau. La progression se fera « au carré du nombre d'individus » ce qui, d'un point de vue mathématique, explique parfaitement la fameuse « courbe en S » : lent démarrage, accélération brusque, puis ralentissement final.

Ce phénomène de propagation va également permettre à notre concept émergent de se confronter à de multiples situations, usages, et d'y gagner en robustesse. C'est le prototype soumis à l'épreuve du feu. Le marché pourra éventuellement se le réapproprier en le déviant de son usage initial.

## **2.2 – c - Quadrant 3 : Les Experts**

Arrive le moment où les causes et leurs effets sont encore difficiles à comprendre et où seule une élite peut les relier les unes aux autres. Le domaine est encore trop compliqué pour être connu de tous, on préfère s'en remettre aux avis d'experts. Le concept émergent va acquérir ses lettres de noblesse et être validé. Cette cause scientifique, légale, politique, l'érigera officiellement comme standard, règle ou norme. C'est peut-être dans le domaine du management que ce phénomène est le plus observable, voire nuisible : sous la caution de grands gourous ou cabinets de conseil ou

par un effet de mode passagère, des modèles managériaux sont généralisés à des entreprises qui les appliquent parfois sans même chercher à les comprendre. Beaucoup d'échecs ont ainsi attendu les entreprises qui se sont engagées dans les certifications ISO9000 (dans les premières versions).

## 2.2 – d - Quadrant 4 : Les Bureaucrates

Enfin notre concept s'est stabilisé, a été reconnu comme norme et vient rejoindre le corpus des normes, règles, standards, procédures en tout genre. Ce « système d'idées » est à la fois clos, dans le sens qu'il se défend de toute agression ou dégradation extérieure, et ouvert, car il se nourrit de confirmations et vérifications venant de l'extérieur. Il comporte un noyau dur constitué de postulats indémontrables et de principes occultes. Il résiste aux critiques et réfutations non seulement par la capitalisation des preuves antérieurement établies, mais en se fondant sur la cohérence logique.

Lorsqu'une donnée empirique le contredit, alors le système se ferme à cette perturbation en déclenchant des sortes de dispositifs immunologiques qui refoulent et détruisent tout danger pour son intégrité. Ce qui ne s'accorde pas au système demeure le plus souvent inobservé. Le système crée une hypersélectivité de l'attention aux signaux positifs, une inattention sélective au »bruit «...

## 2.3 - Quel Entrepreneur innovant êtes-vous ?

**Choisissez votre secteur d'activité, et réalisez le diagnostic de votre démarche d'innovation**

*(Cliqué sur l'image qui vous convient le mieux ou sur le lien direct)*



Lien Industrie : <http://wd212.lerelaisinternet.com/arist/pages/intro.asp?rub=indus>

Lien Commerce : <http://wd212.lerelaisinternet.com/arist/pages/intro2.asp?rub=comm>

Lien Service : <http://wd212.lerelaisinternet.com/arist/pages/intro.asp?rub=serv>

**A LIRE** : Annexe-2- «Registre des attitudes et aptitudes entrepreneuriales»

**A LIRE** : Annexe-5- «Déterminez vous-même vos qualités et limites»

**BIBLIOGRAPHIE**

- Entreprendre : La passion d'accomplir ensemble – Editions L'HARMATTAN
- APCE (Agence pour la Création d'Entreprise)
- Objectif Innovation – Editions DUNOD
- ANPE (Agence Nationale pour l'emploi) : Comment s'imaginer Créateur d'Entreprise
- APEC (Association pour l'Emploi des cadres)
- Management Magazine
- Les Chambres de Commerce et d'Industrie du Nord Pas de Calais
- Capintech (Association pour la Création, l'Amorçage, la Promotion de sociétés Innovantes et Technologiques)
- Stratégie pour la Création d'entreprise – Editions DUNOD



## Annexe 1 :

### Les ETAPES CLE de la CREATION D'ENTREPRISE

#### 1 - Avoir le PROFIL du CREATEUR

##### VOTRE PERSONNALITE

1. Votre âge

- A. 20/30 ans
- B. 31/45 ans
- C. 46/55 ans
- D. 56 ans et plus

2. Votre responsable vous demande d'étudier un dossier pour lundi matin vous avez prévu un week-end au ski. Que faites-vous ?

- A. Je décommande mon week-end pour travailler
- B. Je refuse et pars en week-end
- C. Je pars en week-end et traiterai le dossier entre deux descentes
- D. Je confie le dossier à mon assistante

3. Votre client vous demande de prendre une décision dans l'heure qui suit, "marché du siècle", vous savez pertinemment que votre entreprise ne peut pas faire face à la surcharge de travail :

- A. Vous signez
- B. Vous réunissez une cellule extraordinaire pour une décision collégiale
- C. Vous signez et contactez un ensemble de sous-traitants, quitte à réduire votre marge
- D. Vous refusez

4. Vous postulez à une nouvelle fonction en accord avec votre collaborateur. Plus tard, vous apprenez que c'est sa candidature qui est retenue, votre réaction ?

- A. Vous avez une discussion houleuse avec cette personne
- B. Vous le félicitez
- C. Vous préférez l'adage "la vengeance est un plat qui se mange froid"
- D. Vous démissionnez

5. Vous répondez à un appel d'offres, mais 10 entreprises sont en concurrence. Que faites-vous ?

- A. Vous patientez
- B. Vous appelez 5 fois par jour pour connaître la décision
- C. Vous essayez de rencontrer les décideurs au hasard de réunions, pour influencer leur choix
- D. Vous proposez une "enveloppe"

6. **Vous êtes salarié d'une entreprise en grève, vous êtes sur le point d'être nommé cadre dirigeant :**
  - A. Vous faites grève, quitte à prendre "la tête du mouvement"
  - B. Vous restez à votre poste de travail
  - C. Vous cherchez à analyser le problème
  - D. Vous listez les grévistes et en informez votre Direction
7. **Votre société rencontre quelques difficultés ; Pour y remédier, un effort financier de chacun des associés est demandé :**
  - A. Vous acceptez et concourez à une augmentation du capital sans hésitation
  - B. Vous cédez vos parts
  - C. N'ayant pas assez d'argent, vous décidez d'impliquer votre famille
  - D. Vous préférez changer de voiture.

## VOTRE CARACTERE

1. **Vous vous identifiez à quel animal ?**
  - A. L'aigle
  - B. Le dauphin
  - C. L'éléphant
  - D. Le serpent
2. **Vos vacances rêvées :**
  - A. Aux Bahamas
  - B. Ascension de l'Himalaya
  - C. Retraite au couvent les "Cisterciens"
  - D. Tour des vignobles du Bordelais
3. **Comment occupez-vous votre temps libre ?**
  - A. Pêche en rivière
  - B. Escalade
  - C. Lecture
  - D. Visite de lieux culturels
4. **Vous êtes dans la salle d'attente de votre dentiste, 10 personnes avant vous :**
  - A. Vous en profitez pour lire le guide du créateur en Essonne
  - B. Vous vous endormez
  - C. Vous allez voir la secrétaire et la suppliez de passer devant tout le monde
  - D. Trop impatient, vous décidez de partir
5. **Vous avez hérité d'une somme importante, que faites-vous ?**
  - A. Vous souscrivez un plan d'épargne entreprise
  - B. Vous misez tout au tiercé
  - C. Vous en faites profiter votre entourage
  - D. Vous décidez d'investir dans l'immobilier, secteur qui pour vous, semble être le moins risqué
6. **Vous avez contracté le virus de la grippe, quelle est votre réaction vis-à-vis de votre employeur ?**
  - A. Vous vous dopez à la vitamine C et allez travailler comme d'habitude
  - B. Vous demandez à votre médecin de vous établir un arrêt de travail
  - C. A défaut d'aller chez le médecin, vous espérez contaminer l'ensemble de vos collègues
  - D. Impossible, vous êtes vacciné !

**7. Vous rentrez des grandes vacances en plein mois d'août, que faites-vous en priorité ?**

- A. Vous traitez le courrier et remettez à jour l'ensemble des documents dans la foulée
- B. Vous établissez votre album de photos et choisissez les dates de vos prochaines vacances
- C. Vous convoquez vos collaborateurs pour être au fait des nouvelles
- D. C'est la première journée, vous irez travailler aujourd'hui pour 14 heures et vous rattraperez demain

**8. Votre secrétaire souhaite travailler à mi-temps :**

- A. Vous êtes d'accord mais à condition de ne pas embaucher de personnel supplémentaire car votre devise est d'améliorer la productivité !
- B. Vous faites semblant de vous intéresser à sa demande, et vous laissez traîner le dossier sur votre bureau
- C. Vous refusez car vous pensez que si la femme d'aujourd'hui travaille, c'est parce qu'elle a jugé qu'elle pouvait associer son travail à sa vie de famille
- D. Vous acceptez : "libérée de ses soucis personnels, elle sera plus disponible professionnellement"

**Comptez vos points (exemple : à la première question j'ai coché la case A (20-30 ans) j'enregistre donc un point**

QUESTIONS	A	B	C	D
<b>A) PERSONNALITE</b>				
1.	1	3	2	1
2.	3	0	1	2
3.	1	2	3	1
4.	3	1	2	0
5.	2	1	3	0
6.	1	1	3	0
7.	3	1	1	0
<b>B) VOTRE CARACTERE</b>				
1.	3	2	0	1
2.	1	3	0	2
3.	2	4	2	2
4.	3	2	0	1
5.	3	0	1	2
6.	2	1	0	3
7.	3	0	3	1
8.	1	0	0	3

**Vous avez moins de 20 points :**

**Plutôt que devenir chef d'entreprise, préférez un emploi salarié !**

Rassurez-vous, tout le monde ne peut pas devenir chef d'entreprise, ne vaut-il mieux pas être un salarié épanoui et reconnu dans son entreprise plutôt que d'être un patron aigri dont le sentiment est celui d'avoir échoué !

→ Passez au chapitre suivant.

**Vous avez entre 20 et 34 points :**

**Vous devez faire des efforts**

Ne vous démotivez pas, ne vaut-il pas mieux que votre réflexion mûrisse ? Prenez du recul, interrogez et rencontrez un maximum de conseillers, d'experts pour travailler, affiner, peaufiner et mettre au point le meilleur des projets.

→ Intéressez-vous au questionnaire suivant.

**Vous avez plus de 35 points :**

**Vous avez le goût d'entreprendre**

Vif, courageux, entreprenant, fonceur, voilà quels sont les adjectifs qui vous qualifient et les armes qui seront nécessaires pour arriver à l'aboutissement de votre projet et à la réussite de l'entreprise.

## VOTRE PROJET

1. **Avez-vous une expérience professionnelle en rapport avec votre projet**

OUI  NON

Laquelle ? Et quelle durée ?

2. **Avez-vous suivi une formation professionnelle ou des stages en rapport avec votre projet ?**

OUI  NON

3. **Vos atouts :**

Vous êtes bon négociateur : OUI  NON

Vous êtes gestionnaire : OUI  NON

Vous êtes technicien : OUI  NON

Vous savez diriger : OUI  NON

4. **Avez-vous fait l'observation générale du marché sur lequel vous vous implantez ?**

OUI  NON

5. **Connaissez-vous la situation économique de la région où vous désirez vous établir ?**

OUI  NON

6. **Avez-vous recensé les opportunités de votre marché ?**

OUI  NON

7. **Avez-vous ciblé votre clientèle ?**

OUI  NON

8. **Avez-vous fixé exactement les produits/ou les services que vous allez vendre ?**

OUI  NON

9. **Avez-vous déterminé votre politique de distribution ?**

OUI  NON

10. **Avez-vous déterminé votre politique de prix ?**

OUI  NON

11. **Avez-vous identifié vos concurrents ?**

OUI  NON

12. **Et les avez-vous analysés ?**

OUI  NON

**13. Avez-vous engagé une prospection client?**

OUI  NON

Si non, pensez-vous la faire :

- avant la création
- après la création

**14. Avez-vous déjà un potentiel clientèle qui assure une majorité de votre chiffre d'affaires prévisionnel ?**

OUI  NON

**15. Connaissez-vous le prix moyen d'un achat de vos clients ?**

OUI  NON

**16. Connaissez-vous votre chiffre d'affaires prévisionnel ?**

OUI  NON

**17. Avez-vous fait une prévision de vos dépenses, y compris le coût des salaires ?**

OUI  NON

**18. Connaissez-vous votre point-mort ?**

OUI  NON

**19. Avez-vous envisagé la rentabilité :**

sur 1 an  sur 3 ans

**20. Avez-vous fait le point des besoins financiers totaux pour débiter l'activité ?**

OUI  NON

**21. Pensez-vous couvrir suffisamment votre projet par vos fonds propres ?**

OUI  NON

**22. Etes-vous optimiste quant à l'obtention d'un prêt bancaire ?**

OUI  NON

**23. Avez-vous des garanties financières à présenter ?**

OUI  NON

**REPONSES :**

1. Maximum de "oui", vous pouvez démarrer
2. Moyenne, une approche plus ciblée de votre projet est préconisée
3. Maximum de "non", beaucoup de travail reste à faire

## Annexe 2 : Registre des attitudes et aptitudes entrepreneuriales

<b>RESSOURCES</b> de l'Entrepreneur <b>DIMENSION</b> de l'Entrepreneur	<b>ATTITUDES</b>	<b>APTITUDES</b>
<p><b>Un Homme, une femme d'action</b></p> <p>Base affective et conative de l'action</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inclination à confronter la réalité</li> <li>- Attitude active envers les buts, refus de l'enfermement dans des déterminismes</li> <li>- Esprit de construction, volonté de réalisation, force d'engagement, persévérance</li> <li>- Foi délibérée en l'action menée, conviction personnelle</li> <li>- Attrait pour le challenge, le défi, combativité</li> <li>- Acceptation du risque</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Capacité de mobilisation personnelle, de prise d'initiative</b></li> <li>- <b>Capacité à concrétiser, à mettre en acte un désir dans la réalité</b></li> <li>- <b>Capacité à agir dans la durée et dans l'adversité</b></li> <li>- <b>Habilité à apprécier le risque acceptable et tolérable</b></li> </ul>
<p><b>Un développeur qui dessine des projets d'avenir</b></p> <p>Base cognitive de l'action</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Regard tourné vers l'avenir</li> <li>- Sens du réel, pensée concrète et réaliste, bon sens</li> <li>- Sens de l'observation et du détail</li> <li>- Pensée globale, holistique</li> <li>- Pensée créative, imaginative, autonomie de pensée</li> </ul>	<p><b>Capacités d'interprétation du réel et de questionnement de la réalité</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Faculté de perception et d'analyse de situations complexes</li> <li>- Faculté de dépassement des apparences et fausses rationalités</li> <li>- Perspicacité et discernement pour se poser les bonnes questions, pour percevoir des opportunités</li> <li>- Aptitude à développer une perception claire et opératoire de la réalité qui rende lisible la complexité</li> </ul> <p><b>Capacité d'anticipation</b></p> <p><b>Capacités de construction d'un futur souhaitable dans une logique de projets</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Habileté à conjuguer rigueur et imagination</li> <li>- Habileté à transformer des idées en projets réalistes et à en concevoir les modalités pratiques</li> </ul> <p><b>Capacité d'évaluation</b></p>

<p><b>Un leader qui engage une aventure collective</b></p> <p>Base interactionnelle de l'action</p>	<p>Autonomie Sens des responsabilités Sens des priorités Goût du travail en équipe et du leadership Ouverture aux autres Importance accordée aux interactions, aux processus Acceptation de la solitude morale</p>	<p><b>Capacités décisionnelles :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- savoir prendre position,</li> <li>- trancher et s'engager vis-à-vis d'autrui</li> </ul> <p><b>Capacités relationnelles :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- savoir mobiliser les ressources nécessaires et des compétences variées</li> <li>- Capacité à établir des relations de confiance, capacité d'écoute</li> <li>- capacité de communication de ses convictions, d'impulsion, d'influence</li> <li>- Capacités à déléguer et à gérer des processus de travail collectif</li> <li>- Capacité de négociation</li> </ul> <p>Capacités à établir un réseau, à créer des partenariats</p>
---	--	---

## Annexe 3 : Quizz 2 : Votre désir d'aller toujours plus loin

Appréciez votre désir de "*dépassement*" et votre goût du pouvoir. Réfléchissez longuement avant de compléter le questionnaire qui suit. Dans la liste déroulante à droite de chaque question, sélectionnez l'option de votre choix. Les réponses possibles sont "Oui" ou "Non".

Aimez-vous le sport d'équipe ?

Votre choix ▼

Si vous étiez un boxeur placé sur un ring face à un adversaire agressif et que vous ayez le choix suivant : lui donner une correction pour lui faire payer son attitude ou accepter de vous faire malmener pour garder vos forces en vue d'un autre combat plus important, choisiriez-vous la première attitude ?

Votre choix ▼

Attaquez-vous d'emblée votre journée par les tâches les plus importantes sans avoir envie de vous débarrasser d'abord des tâches secondaires ?

Votre choix ▼

Eprouvez-vous un grand plaisir :

- lorsque vous avez trouvé une idée nouvelle ?

Votre choix ▼

- lorsque vous avez mis au point une méthode de travail nouvelle ?

Votre choix ▼

Cela vous arrive-t-il souvent de vous voir reprocher votre enthousiasme pour une idée ou pour un projet ?

Votre choix ▼

Dit-on de vous : "lorsqu'il est sur une idée ou un projet, plus rien ne compte pour lui ?"

Votre choix ▼

Etes-vous de ceux qui pensent que la chance ne joue pas un grand rôle dans la réussite d'un individu ?

Votre choix ▼

Pensez-vous que la chance appartient d'abord à ceux qui font le nécessaire pour en profiter ?

Votre choix ▼

Si vous avez fait des erreurs, aimez-vous que l'on vous précise les raisons pour lesquelles vous les avez commises ?

Votre choix ▼

D'une manière générale, demandez-vous souvent l'avis des autres ?

Votre choix ▼

Pensez-vous qu'en période de crise économique il existe autant d'opportunités pour créer une entreprise qu'en période d'expansion ?

Votre choix ▼

Aimez-vous prendre des risques ?

Votre choix ▼

Prenez-vous parfois de gros risques sans être totalement convaincu que le jeu en vaille la chandelle ?

Votre choix ▼

Aimez-vous voyager à l'étranger ?

Votre choix ▼



Êtes-vous à l'aise lorsque vous êtes reçu dans un milieu où vous ne connaissez personne ?

Votre choix

Si vous créez une entreprise, vous vivrez probablement durant de longues années dans l'insécurité (peut-être même jusqu'à l'âge de la retraite).

• Acceptez-vous ce défi ?

Votre choix

• Votre épouse (votre époux) l'accepte-t-il ?

Votre choix

Si vous avez déjà travaillé dans une grande entreprise et que vous ayez rencontré des difficultés, précisez si elles ont été dues aux raisons suivantes :

• Je voulais monter plus vite dans la hiérarchie.

Votre choix

• J'ai été considéré comme un déviant, comme une personne qui ne respectait pas les normes du groupe.

Votre choix

• Je n'ai pas eu la possibilité de mettre en œuvre mes idées.

Votre choix

• On n'a pas reconnu mes mérites.

Votre choix

Si vous avez quitté cette entreprise, êtes-vous parti en bons termes avec son dirigeant ?

Votre choix

Si vous n'avez pas encore travaillé dans de grandes entreprises et si vous deviez rentrer dans l'une d'elles, êtes-vous persuadé que vous auriez des problèmes ?

Votre choix

Pour quelles raisons ?

• Je souhaiterais obtenir trop vite la place du PDG.

Votre choix

• Mes idées seraient considérées comme trop révolutionnaires.

Votre choix

• L'entreprise ne pourrait me donner le salaire que je mérite.

Votre choix

• Je n'aurais pas suffisamment de liberté d'action.

Votre choix

---

Nombre de  
OUI

Nombre de  
NON

---

## Quizz 2: Votre désir d'aller toujours plus loin

Le résultat de votre test :

**Moins de 10 oui.**

Attention ! ... La création d'une entreprise est une course d'obstacles et ces derniers sont souvent redoutables. A la fin de leur carrière professionnelle, certains patrons ont le sentiment d'être passés à côté du bonheur. Ne soyez pas de ceux-là et soyez conscient que le prix à payer pour créer une entreprise est un prix qui pourrait être trop élevé pour vous.

## Annexe 4 : Des séries de questions... :

**1 - Tentez d'abord de répondre à cette première série de questions :**

- Quels ont été dans le passé les événements qui m'ont le plus marqué ?
- Quelles ont été les crises (professionnelles, familiales...) que j'ai traversées ?
- Comment les ai-je surmontées ? Quelle a été leur influence sur mon comportement ?

- Quels ont été les événements (professionnels, familiaux...) qui m'ont apporté les plus grandes satisfactions ?  
En ai-je tiré parti ? Comment ?
- Quelles ont été les 5 ou 6 personnes qui m'ont le plus influencé dans un sens positif ou négatif ?
- Quel a été le résultat de cette influence ?
- Quelles sont, parmi mes activités professionnelles et extra professionnelles actuelles, celles qui me procurent le plus de satisfactions (lecture, bricolage, conduite automobile ...)? Pourquoi ?
- Quelles sont, parmi ces activités professionnelles ou extra professionnelles, celles qui me procurent le plus d'insatisfactions, d'anxiété ? Pourquoi ?

**2 - Reprenez les réponses que vous avez données aux questions qui précèdent et classez-les par ordre d'importance décroissante.**

**Essayez maintenant de répondre à la question « ouverte » suivante :**

-Si aucun obstacle ne venait gêner mes projets, quel serait mon rêve le plus fou pour dans 10 ans ou 20 ans ?

**3 - Pour mieux percevoir vos motivations :**

- Essayez d'imaginer la manière dont vous aimeriez vivre un mois d'activité en l'an 2020 : nature de votre activité professionnelle idéale, votre niveau de revenu, votre vie familiale, vos loisirs...
- . Si j'avais la chance de gagner 10 millions d'euros au loto, comment les utiliserais-je ?
- . Pour quelles raisons ai-je l'intention de créer une entreprise ?
- . Le banquier à qui je vais essayer d'emprunter de l'argent me demandera probablement ma caution personnelle (c'est-à-dire l'engagement de le rembourser sur mes biens personnels si mon entreprise était un jour en difficulté)
  - Accepterai-je de donner cette caution et pourquoi ?
  - Mon conjoint acceptera-t-il que je donne cette caution et pourquoi ?
- . Suis-je prêt à m'associer avec un partenaire pour créer mon entreprise ? Pourquoi ?
- . En créant cette entreprise, quelles sont mes aspirations :
  - quant à mes horaires de travail : suis-je prêt à travailler 12 heures par jour, 12 mois sur 12 ?
  - quant à l'éducation de mes enfants : accepterai-je l'idée que mon conjoint s'en occupe seul ?
  - quant à mes vacances : l'idée de ne jamais en prendre me gêne-t-elle ? Pourquoi ?
  - quant à ma retraite : l'idée de rester en poste tant que mes capacités physiques et intellectuelles seront suffisantes me trouble-t-elle ? Pourquoi ?

Annexe 5 :

Quizz 4 : Détectez vous même vos qualités et vos limites

**1 Etes-vous prêt à vous dépasser ?**

- A. Marche ou crève, telle est ma devise.
- B. S'il le faut, je fonce, mais si tout a bien marché jusqu'à maintenant, je ne vois pas pourquoi j'irais de l'avant.
- C. On ne vit qu'une fois, alors pourquoi se compliquer la vie.

 ▼

**2 Aimez-vous aller jusqu'au bout de vos idées ?**

- A. J'aime bien terminer ce que j'ai commencé, à condition que les choses se présentent bien.
- B. Si j'ai une idée en tête, rien ne peut m'empêcher de la réaliser.
- C. Je laisse volontiers un problème de côté en espérant que les choses finiront par s'arranger d'elles-mêmes.

 ▼

**3 Aimez-vous prendre les devants ?**

- A. Je suis un bon exécutant et je ne prends des initiatives que si je ne peux faire autrement.
- B. Je suis capable de prendre des initiatives si quelqu'un me met sur la bonne voie ou me donne un coup de main.
- C. Il est inutile qu'on me suggère ce qu'il faut faire. Je prends toujours les devants.

 ▼

**4 En cas de coup dur, comment réagissez-vous ?**

- A. Je perds une partie de mes moyens lorsque l'on m'apporte de mauvaises nouvelles.
- B. J'essaie toujours de m'arranger pour ne pas recevoir de claques.
- C. En toute circonstance, je suis d'humeur égale.

 ▼

**5 Etes-vous quelqu'un d'émotif ?**

- A. Je reste placide face à tout événement.
- B. Pour éviter de perdre le contrôle de mes moyens, je prends toujours le temps de réfléchir.
- C. J'ai tendance à réagir de façon excessive lorsque je reçois de mauvaises ou de bonnes nouvelles.

 ▼

**6 Etes-vous un infatigable travailleur ?**

- A. Je suis capable de travailler intensément mais pas longtemps. Je considère que le principal, c'est de donner un bon coup de collier quand il le faut.
- B. Je travaille toujours beaucoup, et je ne prends jamais de vacances. Si j'ai une tâche à accomplir, je ne regarde pas à la somme des efforts qu'elle exige. Bref, je fais le nécessaire.
- C. Les prisonniers du boulot ne font jamais de vieux os.

 ▼

**7 Quelle est votre résistance physique ?**

- A. Je me fatigue très vite.
- B. J'ai assez d'énergie pour faire face aux problèmes importants.
- C. Je suis solide comme un roc, je le resterai jusqu'à l'âge de ma retraite, dont je n'ai pas fixé la date.

 ▼

**8 Etes-vous quelqu'un d'enthousiaste ?**

- A. L'enthousiasme, c'est bien si cela ne masque pas un manque de confiance en soi.
- B. C'est l'enthousiasme qui permet de déplacer les montagnes. Pensez aux soldats de l'an II.
- C. Inutile de s'énerver. Pensez à la fable de La Fontaine "Le lièvre et la tortue".

 ▼

**9 Pouvez-vous faire déplacer des montagnes à votre entourage ?**

- A. On dit de moi : "il communique aux autres un tel enthousiasme qu'il leur fait faire n'importe quoi".
- B. Qui va lentement va sûrement.
- C. Je préfère motiver ceux qui m'entourent en leur confiant des responsabilités ou en leur montrant de la considération.

 ▼

**10 Prenez-vous vos décisions sur un coup de tête ?**

- A. Je préfère décider très vite, quitte à revenir ensuite sur ma décision.
- B. Tout dépend des circonstances.
- C. Je refuse presque toujours de décider "à chaud". Je prends d'abord le temps de recueillir les informations nécessaires et de peser toutes les données du problème.

 ▼

**11 Peut-on vous duper ?**

- A. Je suis comme saint Thomas, je ne crois que ce que je vois. D'ailleurs je me trompe rarement sur les autres et j'ai toujours les pieds sur terre.
- B. J'ai un assez bon jugement, mais il est parfois déformé. Par exemple, lorsque je suis psychologiquement trop impliqué.
- C. Ma gentillesse, mon obstination ou ma naïveté me conduisent assez souvent à me tromper sur les gens ou à être trompé par eux.

 ▼

**12 Les situations nouvelles vous font-elles peur ?**

- A. Je m'adapte volontiers au changement, mais je ne le recherche que si la situation actuelle ne me donne plus satisfaction.
- B. J'aime, je recherche le changement. Je me trouve donc très à l'aise dans toutes les situations nouvelles.
- C. Ce sont les pionniers qui se sont fait tuer par les indiens. Je souhaite donc me construire une citadelle et m'y abriter.

 ▼

**13 Votre activité est-elle votre seul centre d'intérêt ?**

- A. Je préfère bien connaître mon domaine d'activité que de me disperser.
- B. J'essaie de développer mon sens de l'observation afin de m'obliger à sortir de ma tour d'ivoire.
- C. Tout ce qui m'entoure m'intéresse. Je suis curieux de tout et cela me permet d'avoir une foule d'idées.

 ▼

**14 Etes-vous un visionnaire?**

- A. Au flair, je préfère toujours une démarche rationnelle et systématique.
- B. Il m'arrive de pressentir les événements, mais mon intuition me conduit parfois à de sévères déceptions.
- C. J'ai un sixième sens. Je crois que je possède l'art d'anticiper le changement.

Votre choix

**Votre SCORE :**

	Réponse A	Réponse B	Réponse C	Votre score
<b>Question 1</b>	6	1	0	<input type="text" value="0"/>
<b>Question 2</b>	1	6	0	<input type="text" value="0"/>

<b>Question 3</b>	0	1	4	<input type="text" value="0"/>
<b>Question 4</b>	0	1	6	<input type="text" value="0"/>
<b>Question 5</b>	2	1	0	<input type="text" value="0"/>
<b>Question 6</b>	1	4	0	<input type="text" value="0"/>
<b>Question 7</b>	0	1	6	<input type="text" value="0"/>
<b>Question 8</b>	1	4	0	<input type="text" value="0"/>
<b>Question 9</b>	4	0	1	<input type="text" value="0"/>
<b>Question 10</b>	0	1	2	<input type="text" value="0"/>
<b>Question 11</b>	4	1	0	<input type="text" value="0"/>
<b>Question 12</b>	1	2	0	<input type="text" value="0"/>
<b>Question 13</b>	0	1	4	<input type="text" value="0"/>
<b>Question 14</b>	0	1	4	<input type="text" value="0"/>
<b>Total de vos points</b>				<input type="text" value="0"/>

### Réponse

#### Résultat inférieur à 30 points.

**Soyez réaliste...** Ne vous engagez pas tête baissée dans une aventure qui pourrait vous procurer beaucoup plus de déceptions que de satisfactions. Si votre principale motivation est de devenir votre propre patron, n'oubliez pas que vous pourriez aussi exercer des responsabilités au sein d'une grande entreprise. Et si vous souhaitez à tout prix posséder votre affaire, pourquoi ne pas racheter une entreprise en bonne santé.

## Annexe 6 : Quizz 3 : Votre goût du pouvoir

Dans la liste déroulante à droite de chaque question, sélectionnez l'option de votre choix. Les réponses possibles sont "Oui" ou "Non".

Aimez-vous donner aux autres des conseils même si on ne les sollicite pas ?

Pensez-vous que, dans de nombreux cas, ces conseils n'ont pas pour but d'aider les autres mais plutôt de vous affirmer ?

Avez-vous tendance à vouloir influencer le comportement et la vie de ceux qui vous entourent (votre famille, vos amis, vos collaborateurs) ?

Vos actions ont-elles tendance à provoquer chez les autres des réactions intenses (de plaisir, de crainte, de colère) ?

Votre choix ▼

Aimez-vous provoquer de telles réactions ?

Votre choix ▼

Accordez-vous beaucoup d'importance à ce que les autres pensent de vous ?

Votre choix ▼

Seriez-vous gêné de ne pas être considéré comme quelqu'un d'important ?

Votre choix ▼

Souhaitez-vous être le patron en toute circonstance ?

Votre choix ▼

Le fait de vaincre un adversaire vous procure-t-il une grande satisfaction ?

Votre choix ▼

Placé devant le choix suivant :

1 - Posséder une entreprise qui vous permette d'obtenir un revenu personnel annuel de 50 000 € et qui soit leader sur un marché susceptible de vastes développements.

ou

2 - Posséder une petite entreprise qui ne puisse grandir mais qui vous garantisse un revenu annuel de 100 000 €.

- Choisiriez-vous la première option ?

Votre choix ▼

- Refuseriez-vous la seconde option en toutes circonstances ?

Votre choix ▼

Nombre de OUI

Nombre de NON

---

## Quizz 3 : Votre goût du pouvoir

Le résultat de votre test :

**Moins de 4 oui.**

Attention ! Le goût du pouvoir est un puissant moteur pour surmonter les obstacles de la création. Si vous n'avez pas un tigre dans ce moteur vous souffrirez probablement.

Cependant, si vous savez mieux que les autres mobiliser votre entourage grâce à votre écoute, votre générosité et l'intérêt que vous portez à autrui, vous pourriez réussir aussi bien que les frénétiques de la réussite.



