

Jean Dupont

Rapport test entrepreneur

Test passé le 18 Janvier 2016 en 0 min 1 sec

□

 Sommaire

1 - Score	3
2 - Résumé du profil	4
3 - Graphique	5
4 - Les commentaires	6
5 - Profil général	10
Notes	13

→ 1 - Score

Comparaison du score avec la moyenne générale de la population

Quotient

52

Le « Score Entrepreneur » de Jean Dupont se situe entre 44 et 52 points sur un total de 100 points.
20% des participants français ont obtenu des scores plus faibles que lui.

La vie d'entrepreneur est assez peu compatible avec ses intérêts et son expérience actuelle. Il est conscient que devenir son propre patron lui procurerait certains avantages, mais aussi tant de responsabilités et de risques !

S'il tient à se lancer dans cette aventure, il devrait envisager de s'associer avec un partenaire plus expérimenté, ou ayant une plus grande tolérance face aux risques. Il pourrait ainsi développer ses propres compétences et acquérir l'expérience nécessaire à la réussite d'un projet d'entreprise.

→ 2 - Résumé du profil

Les traits qui se démarquent le plus du profil

Vous trouverez dans cette section les traits qui se démarquent le plus du profil de Jean Dupont.

Précautions pour l'interprétation des résultats :

- Certains traits de personnalité peuvent se contredire, il en va ainsi de la personnalité.
- S'agissant d'une auto-évaluation, pensez à aborder les traits marquants avec le candidat ou salarié.
- Nous vous invitons à consulter la section « Commentaires » de ce rapport pour un descriptif plus personnalisé du profil.

Vos « outils » (compétences et expérience) :

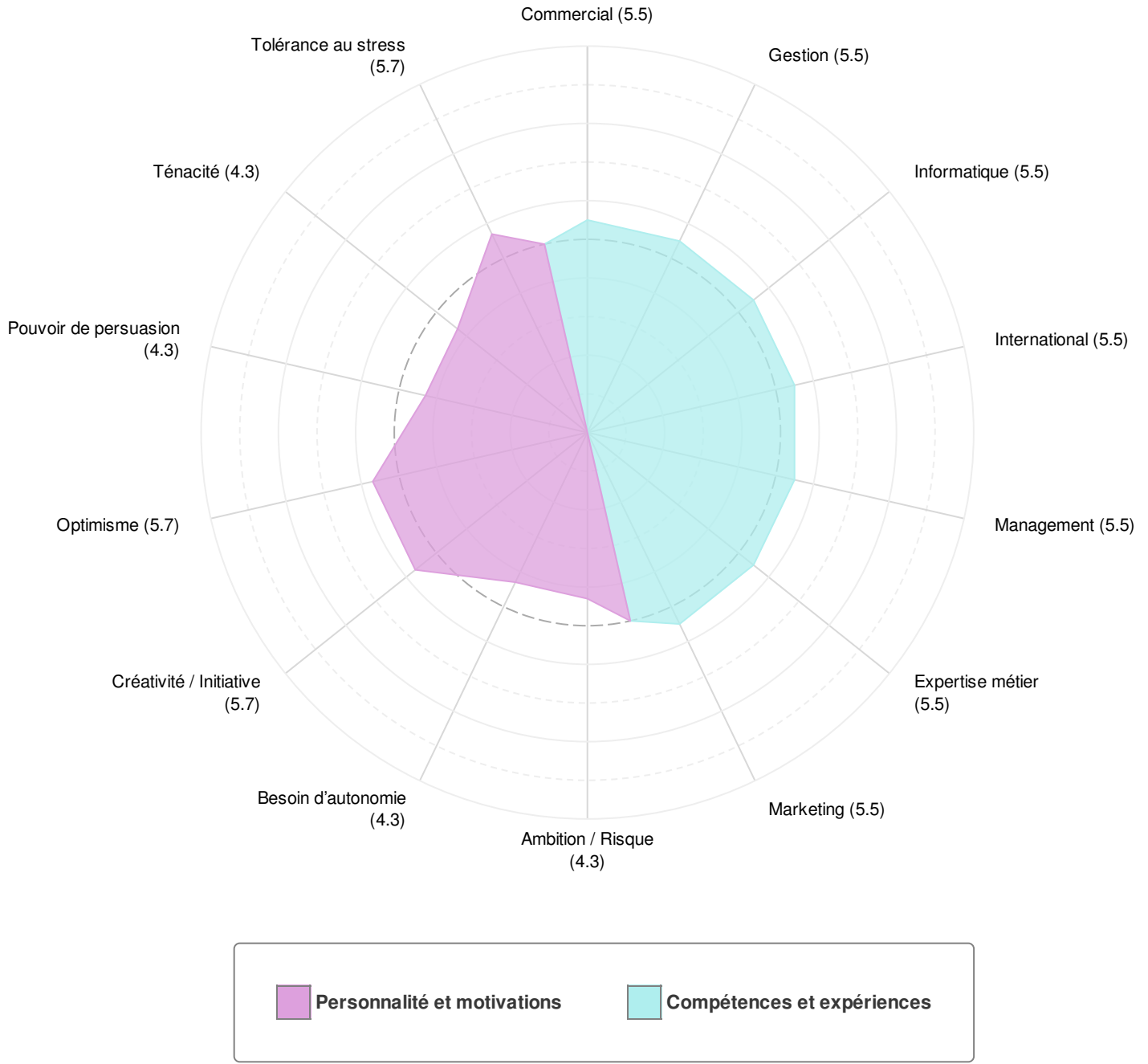
Aucun trait dominant ne ressort du profil

Votre personnalité et vos motivations :

Aucun trait dominant ne ressort du profil

→ 3 - Graphique

Résultats par facteur (score sur 10)



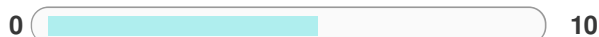
→ 4 - Les commentaires

Interprétation du score pour chaque facteur

Compétences et expériences

Commercial

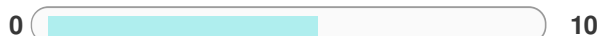
Score
5.5



Les compétences de Jean Dupont concernant la prospection et la fidélisation des clients sont assez bonnes. En général, il n'hésite pas à relancer les prospects et sait comment garder sa clientèle. Plutôt habile sur le plan relationnel, il sait présenter les principaux avantages d'un produit ou d'un service.

Gestion

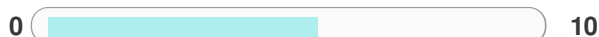
Score
5.5



Les compétences de Jean Dupont dans ce domaine sont assez bonnes. En général, il sait utiliser les principes comptables (comptabilité générale, facturation..) et gérer les documents administratifs. Il s'intéresse aux lois relatives aux échanges commerciaux et au travail mais pourrait approfondir ses connaissances.

Informatique

Score
5.5



Jean Dupont a d'assez bonnes compétences en informatique. Il s'intéresse suffisamment aux ordinateurs pour être généralement à l'aise avec Internet et des outils comme Microsoft Word ou Excel. Toutefois, ce domaine est assez vaste et il gagnerait à développer ses connaissances.

Score
5.5



Jean Dupont a certaines compétences pour s'ouvrir à l'international. En effet, il parle assez bien une ou plusieurs langues étrangères, et généralement, il s'adapte bien aux autres cultures.

Management**Score**
5.5

Les capacités de Jean Dupont en management sont assez bonnes. En général, il parvient à susciter l'enthousiasme de ses collaborateurs pour un projet et sait déléguer en fonction des compétences de chacun. Cela lui permet d'obtenir de bons résultats, mais il pourrait encore les améliorer.

Expertise métier**Score**
5.5

Les études et les formations de Jean Dupont lui ont apporté des bases pour être généralement à l'aise dans sa pratique professionnelle. D'ailleurs, le lien entre les fonctions qu'il exerce et son parcours est assez visible. Toutefois, il pourrait s'interroger sur les compétences qu'il pourrait développer davantage.

Marketing**Score**
5.5

Les capacités de Jean Dupont en marketing et communication sont assez bonnes. La plupart du temps, il parvient à déterminer ce dont les consommateurs ont besoin, et sait mettre en place des offres adaptées à leurs demandes.

Personnalité et motivations

Ambition / Risque

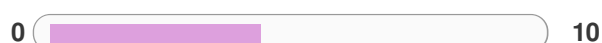
Score
4.3



La réussite sociale et professionnelle ne fait pas partie des priorités de Jean Dupont. Il recherche avant tout un équilibre personnel. Cependant, il a la chance d'être là au bon moment et c'est avec simplicité qu'il saisit les opportunités qui s'offrent à lui. Rien n'est déterminé, mais tout arrive. Son plan de carrière semble se dessiner de lui-même, au gré de ses expériences et de ses rencontres.

Besoin d'autonomie

Score
4.3



Jean Dupont s'intègre de façon remarquable dans un milieu professionnel qui lui offre à la fois structure et liberté d'action. Il pense que pour mener à bien un projet, il est nécessaire de puiser dans les compétences de chacun. Le travail d'équipe, en plus de stimuler son esprit créateur, lui permet de découvrir d'autres modes de pensée ou de nouvelles méthodes, qu'il peut réutiliser lorsqu'il travaille en solo.

Créativité / Initiative

Score
5.7



Jean Dupont estime qu'il est nécessaire, voire indispensable de faire évoluer les méthodes de travail. Il trouve stimulant de rafraîchir les méthodes et procédures mises en place, et d'en proposer de nouvelles, plus innovantes et adaptées au goût du jour. Selon lui, il est essentiel de se tenir informé des dernières tendances, afin de détenir un avantage sur la concurrence et de rester dans "la course au progrès".

Optimisme

Score
5.7



Jean Dupont prend la vie comme elle vient, avec humour et philosophie. Ce n'est pas toujours facile, mais de façon générale, il parvient à dépasser ses craintes et ses doutes en misant sur ses forces et ses capacités. La confiance en sa personne, d'abord vacillante, s'affermi à mesure que s'accumulent les expériences enrichissantes et "les petites victoires" de la vie.

Pouvoir de persuasion**Score**
4.3

Loyal et intègre, Jean Dupont sait défendre avec calme et diplomatie ses intérêts ainsi que ceux de ses collaborateurs. Il se fie avant tout à la justesse de ses arguments pour convaincre ses interlocuteurs. Il inspire confiance et mène, avec une certaine souplesse les discussions d'affaires et les négociations, en recherchant d'abord le compromis et l'entente mutuelle.

Ténacité**Score**
4.3

Jean Dupont est un « touche-à-tout », reconnu pour sa polyvalence et son esprit d'adaptation. Les travaux de longue haleine l'intéressent mais lui semblent parfois plus complexes qu'ils n'en ont l'air. Attiré par la diversité, il aime entreprendre plusieurs petits projets à la fois. Il ne s'éparpille pas pour autant, car il aime aller jusqu'au bout de ses actions.

Tolérance au stress**Score**
5.7

De façon générale, Jean Dupont arrive à bien contrôler ses peurs et ses inquiétudes, même s'il est de nature plutôt sensible. Il sait s'adapter aux aléas de la vie quotidienne au travail. Pour l'aider à maintenir son équilibre émotionnel, il tâche d'entretenir de bonnes habitudes de vie. Cela contribue à diminuer son niveau d'anxiété et de stress dans les situations difficiles inévitables.

→ 5 - Profil général

Positionnement du profil par rapport à des compétences ou dimensions comportementales types

Quel type d'entrepreneur êtes-vous ?






Le choix du type d'entreprise que vous voulez démarrer peut avoir une incidence importante sur vos chances de réussite. Pour augmenter vos chances, ce choix doit concorder avec le profil d'entrepreneur que vous êtes, c'est-à-dire avec votre vision des choses, vos aspirations professionnelles et vos capacités !

Cette section présente les adéquations entre le profil du candidat et des profils-types d'entrepreneurs.

Une adéquation parfaite correspondrait à un taux de 100%. Une bonne adéquation se situe en général entre 60 et 100%.

Cliquez sur '**Détails**' (disponible uniquement dans la version HTML du rapport) pour voir le graphique du candidat superposé au graphique idéal correspondant à ce profil entrepreneur.

Profil Entrepreneur

1	L'entrepreneur artisan (ou travailleur autonome)		76%
2	L'entrepreneur start-up		75%
3	L'entrepreneur inventeur		74%
4	L'entrepreneur manager		73%
5	L'entrepreneur commerçant		73%

L'entrepreneur artisan (ou travailleur autonome)

76%

Ce type d'entrepreneur offre ses services professionnels à plusieurs clients, que ce soit dans l'artisanat ou les prestations intellectuelles comme la traduction ou le conseil. S'appuyant sur ses connaissances et ses habiletés, il cumule de nombreux contrats (toutefois, il arrive que son activité soit concentrée sur seulement un ou deux clients, ce qui constitue un facteur de risque). L'entrepreneur artisan porte une grande attention à la satisfaction de ses clients, car sa réussite est fondée sur ses propres efforts et sur la réputation qu'il se forge dans son domaine.

Son désir d'indépendance et sa passion pour son activité l'incite sans cesse à se dépasser, voire à se démarquer des autres afin de décrocher de nouvelles et lucratives missions.

Atouts : Expert dans son domaine, il sera capable de remplir les plus hautes exigences d'un projet ou d'un mandat, même dans les délais les plus serrés.

Points faibles : Plutôt par manque d'intérêt que par manque de connaissance, il pourrait négliger la réalisation de sa comptabilité ou d'autres tâches liées à la gestion interne de son entreprise.

En affaires...: Traducteur, rédacteur, graphiste, illustrateur, couturier, acteur, photographe, coiffeur, musicien, plombier...

Dans certains domaines, notamment artistiques, le travailleur autonome s'associera avec un entrepreneur manager, lequel pourra jouer le rôle de son agent.

Qualités/compétences indispensables : Autonomie, expertise métier.

Qualités/compétences nécessaires : Créativité, ténacité, compétences informatiques.

L'entrepreneur start-up

75%

Ce type d'entrepreneur possède à la fois un goût pour la nouveauté et pour les responsabilités. Il s'avère être un chef d'orchestre pour assurer la direction ou la supervision de projets et mener leur lancement avec ténacité et brio. Si l'entrepreneur start-up n'est pas forcément un expert techniquement, il possède néanmoins un important réseau de contacts auxquels il n'hésitera pas à avoir recours et ce à bon escient.

Persévérant et excellent communicateur, il sait motiver les troupes et prendre des décisions. Ses objectifs sont clairs et il déploie toute son énergie pour les atteindre le plus rapidement possible. Ce qui le motive : s'investir corps et âme dans le développement d'un concept d'entreprise ou d'un produit unique en son genre, et donc prometteur de belles opportunités !

Atouts : Sa capacité à se projeter dans l'avenir combinée à son talent commercial sont des qualités essentielles pour arriver à concrétiser des idées nouvelles et des projets innovants.

Points faibles : Son impulsivité pourrait lui jouer des tours. Il gagnerait à prendre plus de temps pour analyser certaines situations délicates.

En affaires...: Il excellera notamment dans le domaine de l'informatique, de l'Internet, des télécommunications, des biotechnologies, du commerce international, des services à la personne...

Il formera une équipe du tonnerre avec un entrepreneur inventeur ou un entrepreneur manager dans la construction, la direction de film, la gérance artistique ou la fondation d'une entreprise high-tech, par exemple.

Qualités/compétences indispensables : Ambition, persuasion, créativité, ouverture à l'international.

Qualités/compétences nécessaires : Autonomie, optimisme, ténacité, tolérance au stress, expérience commerciale, capacités en management, marketing, informatique, expertise métier.

L'entrepreneur inventeur

74%

Ce type d'entrepreneur est surtout intéressé par la conception et la réalisation de nouveaux produits, de nouveaux projets, qu'ils soient de nature technique, artistique ou littéraire. Quand il a une brillante idée en tête, il veut qu'elle trouve sa place sur le marché. Convaincu de l'apport de sa découverte, l'entrepreneur inventeur est prêt à mettre tous les efforts nécessaires pour développer, breveter (ou faire un dépôt d'œuvre) et commercialiser le produit de son génie !

Par contre, les suivis administratifs et les lois qui régissent le marché ne l'intéressent pas outre mesure. Il va avoir tendance à travailler seul et à endosser lui-même toutes les responsabilités.

Atouts : Enthousiaste et ingénieux, il sera du genre à sortir des sentiers battus !

Points faibles : La vue de toutes les étapes commerciales, administratives ou légales nécessaires à la réalisation de son projet pourront lui paraître lourdes, et ainsi être une source de découragement.

En affaires...: On le retrouve dans une variété de domaines : la technologie, le commerce, les finances, la création artistique ou littéraire... Dans certains cas, le succès de son entreprise sera le résultat d'une prolifique alliance avec d'autres entrepreneurs ayant un côté leader plus développé comme l'entrepreneur commerçant ou de l'entrepreneur start-up.

Qualités/compétences indispensables : Ténacité, créativité, expertise métier.

Qualités/compétences nécessaires : Ambition, autonomie, optimisme, compétences en informatique, ouverture à l'international (selon le créneau).

L'entrepreneur manager

73%

Ce type entrepreneur se démarque par sa rigueur dans la prise en charge des activités de supervision et de gestion interne de son entreprise. Il sait tirer profit des ressources qui sont mises à sa disposition. Il faut dire qu'il connaît assez bien les rouages d'une entreprise pour y avoir vécu diverses expériences professionnelles.

Reconnu pour son sens de l'organisation, il saura être un habile stratège pour reprendre les activités d'une entreprise existante ou encore d'une franchise. Il est un entrepreneur pragmatique, plus attiré par la rentabilité de l'existant que par le développement de nouveaux marchés. Il veut consolider avant d'innover. Sa présence peut devenir indispensable dans une entreprise qui aura été créée initialement par un entrepreneur start-up ou un entrepreneur inventeur.

Atouts : Avec sa connaissance poussée du fonctionnement interne et des détails administratifs de son entreprise, il exercera un contrôle efficace et harmonieux des différents aspects de la production.

Points faibles : Son excès de perfectionnisme pourrait l'amener à négliger les possibilités de développement de son produit sur le long terme.

En affaires... : Il peut se retrouver dans différents secteurs : propriétaire de restaurant ou d'un magasin franchisé, agence de voyage, entreprise de nouvelle(s) technologie(s)...

Main dans la main avec un travailleur autonome, un entrepreneur inventeur ou un entrepreneur start-up, cet entrepreneur est capable de surprenantes réussites.

Qualités/compétences indispensables : Ténacité, capacités en management et en finances/gestion/droit.

Qualités/compétences nécessaires : Ambition, persuasion, optimisme, tolérance au stress, expérience commerciale, ouverture à l'international.

L'entrepreneur commerçant

73%

Ce type d'entrepreneur cherche avant tout à exploiter ses talents commerciaux et ses capacités en marketing. Ambitieux mais prudent, l'entrepreneur commerçant ne prend pas de risques inutiles. Il s'assure de la bonne marche de son entreprise et de sa rentabilité en misant sur des investissements sûrs et la fidélité de sa clientèle.

Quand il s'agit de dénicher de bonnes affaires, l'entrepreneur commerçant fait preuve de flair. Il est par ailleurs doté d'un excellent sens du service envers la clientèle. Il sait exploiter ses relations personnelles et professionnelles afin de conclure d'intéressantes ventes ou ententes commerciales.

Atouts : Habile pour l'argumentation et la vente, il sait aussi être à l'écoute des besoins de sa clientèle et à l'affût des tendances du marché.

Points faibles : Sa peur de prendre des risques l'incitera souvent à emprunter les sentiers traditionnels, ce qui pourrait mettre un frein à sa capacité d'innover.

En affaires... : Service-conseils en informatique, courtage en assurance, commerce d'art, boutique de prêt à porter ou de téléphonie sont des exemples d'entreprises au sein desquelles il évolue avec aisance.

Le profil commerçant est complémentaire du profil de l'entrepreneur inventeur ou de l'entrepreneur start-up, avec lesquels il gagnera en efficacité en s'associant.

Qualités/compétences indispensables : Persuasion, optimisme, expérience commerciale.

Qualités/compétences nécessaires : Autonomie, tolérance au stress, connaissances en marketing, expertise métier, finance/gestion/droit, ouverture à l'international.

➔ **Notes**
