

Recherches sur les Profils des Entrepreneurs

La personne qui développe une vision (l'affaire) et une stratégie et qui la met en pratique ou qui Créé une petite entreprise de par sa propre initiative est l'entrepreneur.

Effectivement, en tant qu'initiateur de projet, c'est grâce au plan d'action de l'entrepreneur que l'activité peut débiter et avancer. Il est également celui qui prend le plus de risques en démarrant une activité dont le seul garant est sa créativité.

L'idée de devenir entrepreneur sonne souvent comme un rêve, un objectif ultime pour certains.

Quelle idée séduisante en effet de vivre d'une activité que l'on a soi-même créée. Mais entreprendre est un métier à part entière qui exige des qualités et compétences professionnelles bien définies telles que :

La créativité : L'entrepreneur doit être capable d'innover en permanence afin de promouvoir l'activité de son entreprise et rester compétitif face à la concurrence

La rigueur : Il doit également être rigoureux pouvoir organiser et gérer son équipe.

L'humilité : Il doit avoir le recul nécessaire et être capable de se mettre en question

Confiance en soi : Etant le garant de l'image de l'entreprise, il doit afficher une assurance et être le premier à croire au succès de son entreprise.

Le Leadership : Il doit être un bon leader, avoir une force de persuasion et faire adhérer son entourage à ses idées.

En règle générale, les chefs d'entreprise sont d'accord sur le fait qu'avoir fait des études supérieures

Dans les grandes écoles constitue un avantage considérable et favorise le succès d'un entrepreneur.

En effet, les managers ayant reçu ces formations y ont pu apprendre à réaliser une étude de marché, gérer un budget, construire un business plan et apprennent le mode de fonctionnement des grandes entreprises par le biais de stage ou d'une formation en alternance. En clair, une formation complète afin de les préparer à endosser le rôle de chef d'entreprise pour plus tard.

Précisons que :

Le profil de l'entrepreneur a fait l'objet de nombreuses recherches ; le succès de l'entreprise étant attribué à son créateur et l'entrepreneuriat étant un élément important du développement économique.

On peut observer que les caractéristiques de l'entrepreneur ont un impact sur le développement de son entreprise. La personnalité d'un entrepreneur occupe une place centrale pour la réussite de son projet.

Trois approches pour catégoriser les entrepreneurs :

descriptive, comportementale et celle par les processus.

L'approche descriptive postule que les entrepreneurs possèdent des traits de personnalité et des attributs spécifiques qui les différencient des non-entrepreneurs.

L'approche comportementale, qualifiée de behavioriste, vise à connaître l'entrepreneur par ce qu'il fait. Elle explique les actes et les comportements des entrepreneurs en les liant à leurs contextes spécifiques], entre autres l'appartenance à des groupes ethniques, tribaux ou professionnels, les origines et les motivations.

L'approche par les processus est à la fois une démarche et une analyse des variables personnelles et environnementales qui favorisent ou inhibent l'esprit d'entreprise décomposent le processus entrepreneurial en trois phases : l'existence d'une opportunité jusque-là inexistante, la détection de l'opportunité, c'est-à-dire le fait de réaliser que celle-ci existe, et l'exploitation de l'opportunité.

Apport du behaviourisme :

Nous avons inclus sous le vocable « behavioristes », les psychologues, psychanalystes, sociologues et autres spécialistes du comportement humain.

Un des premiers de cette discipline à s'intéresser aux entrepreneurs fut Max Weber (1930).

Il a identifié le système de valeur comme fondamental pour expliquer le comportement des entrepreneurs. Il les voyait comme des innovateurs, des gens indépendants possédant une sorte d'autorité formelle par leur rôle de dirigeants d'entreprise. Mais celui qui a donné le coup d'envoi aux sciences du comportement au regard des entrepreneurs fut sans doute David C. McClelland.

- L'école des traits de caractère

Après McClelland, les behavioristes vont dominer la discipline de l'entrepreneuriat pendant 20 ans, jusqu'au début des années 1980. On cherche à savoir qui est l'entrepreneur, quelles sont ses caractéristiques. Les sciences du comportement sont en pleine expansion. On a établi de meilleurs consensus que dans d'autres disciplines quant aux méthodologies de recherche qui offrent validité et fiabilité. Ce mouvement se reflète par des recherches sur plusieurs sujets et, en particulier, sur les entrepreneurs. Des milliers de recherches montreront toute une série de caractéristiques attribuées aux entrepreneurs.

Caractéristiques le plus souvent attribuées aux entrepreneurs par les spécialistes en comportement

Innovateurs	Besoin de réalisation
Leaders	Intemalité
Preneurs de risques modérés	Confiance en soi
Indépendants	Implication à long terme
Créateurs	Tolérance à l'ambiguïté et à l'incertitude
Énergiques	Initiative
Persévérants	Apprentissage
Originaux	Utilisation de ressources
Optimistes	Sensibilité envers les autres
Orientés vers les résultats	Agressivité
Flexibles	Tendance à faire confiance

on peut voir l'entrepreneur tant comme quelqu'un qui doit continuer à apprendre pour s'adapter à un métier dont la nature des activités l'amène à demeurer en constante évolution, que comme quelqu'un qui définit des besoins d'apprentissage. L'entrepreneur doit non seulement définir ce qu'il doit faire, mais aussi ce qu'il doit apprendre pour être en mesure de le faire (Filion, 1988). Par exemple, Rotter (1966) a toujours considéré l'internalité comme une caractéristique acquise. Cela se comprend.

Lorsque vous êtes dans une position de leadership, vous devez exercer une certaine influence sur les gens si vous voulez que les choses arrivent où vous le souhaitez. C'est là une des dimensions qui fait que votre leadership existe et se développe.