

HRI **HUMAN RESOURCES IMPROVEMENTS FRANCE**

Le lien entre personnalité et management

10, rue Mesnil - 75116 Paris

Tel : (33) 01 39 55 12 36

<http://www.hri-group.com>

e-mail : dialogue@hri-group.com

Le comportemental dans la création d'entreprise : un facteur clé de réussite

Une création ou une reprise d'entreprise est avant tout une histoire d'homme, l'histoire d'un homme et d'une équipe. L'entreprise, au sens littérale du terme, est initialement conçue par l'entrepreneur en fonction de sa vision du monde et elle se développe en maintenant cette cohérence.

Tous les spécialistes de la création d'entreprise sont conscients du fait que le succès d'un projet est en grande partie lié à la personnalité du créateur/repreneur. On le sait, mais on continue à se focaliser essentiellement sur les données purement objectives que représentent les bilans, compte d'exploitation, part de marché, projection marketing ...

On oublie que chacun de ces aspects peut être sous-traité à des spécialistes. Mais en aucun cas, ces experts ne peuvent s'infiltrer dans le cerveau de l'entrepreneur. Sa personnalité qui régit son approche des situations, l'orientation de ses décisions et ses comportements, apparaît comme le déterminant essentiel de l'avenir de son projet.

Son environnement, son réseau, ses connaissances, ses expériences et ses ambitions déterminent la manière dont il aborde les dossiers. Le choix de ses cibles, la façon dont il s'entoure, son mode de négociation, sa décision ultime de s'engager ou non, sa manière de prendre en main son acquisition dépendent de sa personnalité.

Au moment de se lancer dans l'aventure, certains développent une stratégie nomade pour trouver des opportunités d'affaires. D'autres agissent avec méthodes pour identifier, analyser et comparer les affaires. Certains s'intéressent à des projets sur la foi des personnes qui le leur ont présenté. D'autres se limitent à leur strict domaine de compétence.

Parce qu'ils sont plutôt gestionnaires, développeur, producteur ou animateur, ils ont tendance soit à s'orienter vers des projets de reprise souvent complexes dans leur mise en œuvre, soit à penser création, soit à viser la franchise ou encore à se tourner vers les activités de service.

L'entrepreneur interagit constamment avec son environnement social. La prise en compte du facteur humain est donc un impératif pour celui qui veut réussir.

S'il s'agit d'une création, il convient de constituer une équipe riche de sa complémentarité et de l'animer en exploitant toute sa potentialité.

S'il s'agit d'un projet de reprise, il lui faut moduler son approche naturelle et s'appropriier les principes préconisés par les spécialistes de la négociation. Avant les pourparlers, il doit imaginer les intérêts formels et informels de la partie adverse. Pendant la transaction, il doit faire valoir ses arguments dans un langage acceptable par ses interlocuteurs et donc être capable de percevoir ce qui les motive.

La signature du contrat d'acquisition stigmatise le point de départ de la véritable aventure entrepreneuriale. Le nouveau venu doit s'imposer auprès de sa nouvelle équipe. Il le fait habituellement en usant des modes de leadership correspondant à ses prédispositions comportementales comme il le ferait dans un contexte stabilisé. Mais ici, la situation est plus sensible. Les employés de l'entreprise rachetée ont parfois subi un éventuel traumatisme dû à une période d'incertitude. De nombreuses raisons peuvent empêcher le repreneur de pouvoir apprécier ses futurs collaborateurs et leurs intentions : discrétion, confidentialité, camouflage, projets personnels, opposition, ...

HRI
HUMAN RESOURCES IMPROVEMENTS FRANCE

Le lien entre personnalité et management

10, rue Mesnil - 75116 Paris

Tel : (33) 01 39 55 12 36

<http://www.hri-group.com>

e-mail : dialogue@hri-group.com

La chance profite à ceux qui s'y sont préparé, disait Pasteur. Alors pourquoi ne pas appliquer le sage précepte de Sun Tzu qui consiste à se connaître et à savoir discerner l'autre pour remporter des victoires.

Les entrepreneurs ont la particularité de vouloir prendre en charge leur destinée. De façon générale, ils se connaissent mais cette connaissance, rarement structurée, ne leur permet pas de déterminer les conséquences de leur personnalité dans différentes situations de la vie professionnelle.

En réalité, il n'y a pas un profil idéal d'entrepreneur, mais des profils adaptés à certains types d'entreprises, en fonction de la finalité, de l'ancienneté et de l'environnement de l'entrepreneur potentiel. C'est la bonne adéquation entre sa personnalité et le type d'entreprise cible, qui garantit le succès d'un projet.

L'accompagnement des entrepreneurs sur le plan comportemental, tel que le propose HRI, avec le profil RADHAR entrepreneur est un moyen efficace pour leur permettre de réaliser leurs ambitions avec succès.

Le profil RADHAR entrepreneur, disponible sur le site <http://www.hri-group.com/hri-entrepreneur.htm> est un inventaire de personnalité destiné à l'entrepreneur qui veut optimiser ses chances.

Ce document de 16 pages résultant d'un questionnaire, met en lumière les tendances dominantes de la personnalité de l'entrepreneur, ses conséquences en certaines situations, notamment en matière de négociation, de stratégie. Il indique le type de projet professionnel compatible avec sa personnalité et lui suggère des axes de développement personnel.

Un dialogue téléphonique avec un consultant HRI permet à l'entrepreneur de s'approprier le contenu du profil RADHAR.

Cette approche, dont le coût est négligeable par rapport à l'enjeu, aide l'entrepreneur à mieux appréhender ses traits de personnalité et à exploiter davantage sa potentialité.

Olivier du Merle, Directeur Associé de HRI

Auteur de « Cerveau, communication et management » Ed. Liaisons

<http://www.hri-group.com>

© HRI 2009