

Le Modèle EMPRETEC

Compétences personnelles de l'entrepreneur

Des recherches menées par McClelland et McBer, financées par l'USAID, ont identifié 14 compétences personnelles de l'entrepreneur (PEC) qui semblent caractériser le comportement des entrepreneurs qui réussissent. L'étude, menée en Inde, en Equateur et au Malawi, a aussi découvert que ces PEC transcendaient la culture, le pays et le continent. Ces compétences peuvent être regroupées en 3 grappes principales et le modèle EMPRETEC a fusionné certaines d'entre elles pour en tirer **10 PEC (compétences personnelles de l'entrepreneur)**.

Grappe Rendement

I. Recherche d'opportunités et initiative

- S'acquitte de tâches avant que l'on le lui demande ou qu'il ne soit forcé par les événements
- Agit en vue d'étendre l'entreprise dans de nouveaux domaines, produits ou services
- Saisit des occasions inhabituelles pour créer une nouvelle entreprise, obtenir des financements, des équipements, un terrain pour sa zone de travail ou de l'aide

II. Prise de risques

- Calcule à dessein les risques et évalue les solutions de rechange
- Prend des mesures pour réduire les risques ou contrôler les résultats
- Il se met dans des situations qui impliquent un défi ou un risque modéré

III. Demande d'efficacité et de qualité

- Trouve moyen de faire les choses mieux, plus vite, ou à moindre coût
- Agit pour s'acquitter de tâches qui atteignent ou dépassent les normes d'excellence
- Elabore ou utilise des procédures pour s'assurer que le travail est achevé à temps ou que le travail atteint les normes de qualité convenues

IV. Persistance

- Prend des mesures devant un obstacle important
- Prend des mesures de manière répétée ou passe à une stratégie alternative pour faire face à un défi ou surmonter un obstacle
- Engage sa responsabilité personnelle pour produire la performance nécessaire à la réalisation des buts et objectifs

V. Engagement envers le contrat de travail

- Fait des sacrifices personnels ou des efforts extraordinaires pour achever un travail

- Donne un coup de main aux travailleurs ou prend leur place pour qu'une tâche soit accomplie
- S'efforce de satisfaire les clients et privilégie le bien à long terme par rapport au gain à court terme

Grappe Planification

VI. Recherche de l'information

- Cherche personnellement l'information auprès des clients, des fournisseurs ou des concurrents
- Mène des recherches personnelles sur la manière de fournir un produit ou un service
- Consulte des experts pour obtenir des conseils sur les activités commerciales ou techniques

VII. Fixation des objectifs

- Fixe des objectifs qui sont importants et stimulants pour lui
- Formule des objectifs à long terme clairs et spécifiques
- Fixe des objectifs à court terme mesurables

VIII. Planification et suivi systématiques

- Planifie en subdivisant les grandes tâches en des sous-tâches avec des délais de réalisation
- Revoit ses plans à la lumière de l'information en retour sur la performance ou du caractère évolutif des circonstances
- Garde des documents financiers et les utilise pour prendre des décisions de gestion

Grappe Pouvoir

IX. Persuasion et travail en réseau

- Utilise des stratégies délibérées pour influencer ou persuader les autres
- Utilise des personnages clés comme agents pour atteindre ses propres objectifs
- Agit pour se développer et maintenir les contrats commerciaux

X. Indépendance et confiance en soi

- Cherche à se libérer des règles et du contrôle des autres
- S'en tient à son propre jugement devant l'opposition ou le manque de succès initial
- Se déclare convaincu de sa propre capacité d'achever une tâche difficile ou de faire face à un défi

This document was created with Win2PDF available at <http://www.win2pdf.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.