

Enquête Novancia sur la profession d'entrepreneur

Perception d'entrepreneurs en activité et de jeunes se destinant à cette carrière

A l'occasion de son lancement, Novancia, grande école de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris née de l'union d'Advancia et de Négocia, dévoile les résultats d'une enquête sur le métier d'entrepreneur.

Objectif : comparer la perception des entrepreneurs en activité à celle des jeunes qui envisagent de se lancer.

L'enquête a été réalisée par Infraforces auprès de 250 entrepreneurs (PDG, DG, DGA, associés, gérants ... qu'ils soient créateurs ou repreneurs) et par Christophe Loué, enseignant-chercheur en entrepreneuriat à Novancia auprès de plus de 300 jeunes se destinant à cette carrière (candidats et étudiants de Master de l'école).

Entreprendre : vendre avant tout ?

Lorsqu'on les interroge sur les fonctions indispensables à la bonne marche de l'entreprise, les entrepreneurs citent en 1er la fonction commerciale (pour 65,6% des répondants), devant les fonctions de Direction générale, (qu'ils occupent) pour 56%. Les entrepreneurs considèrent d'ailleurs qu'ils exercent en partie cette fonction commerciale puisqu'ils reconnaissent à l'unanimité (100%) que leur métier requiert d'avoir un bon sens commercial.

Les compétences commerciales au coeur du métier d'entrepreneur

Les entrepreneurs indiquent que l'anticipation des besoins du client, être un bon communicant et savoir « gérer un résultat », compétences traditionnellement commerciales, arrivent en tête des savoir-faire nécessaires pour exercer leur métier. Les compétences managériales arrivent ensuite, à savoir diriger une équipe, puis travailler en synergie avec ses collaborateurs (à égalité avec « savoir capter une cible de consommateurs »).

Interrogés sur les savoir-être, ils citent par ordre décroissant d'importance le sens des responsabilités, le goût du relationnel et le souci de tenir ses engagements, tandis que les aspirants à ces carrières (candidats ayant présenté le concours de Novancia) mettent d'abord en avant les qualités de charisme et leadership.

Les difficultés du métier ... et ses satisfactions

Les entrepreneurs estiment que c'est la fonction qu'ils occupent, de Direction Générale, qui est la plus stressante dans l'entreprise, à 51,2%, devant la fonction commerciale à 38,8% et la finance (24,8%).

Interrogés sur les difficultés qu'ils éprouvent dans l'exercice de leur métier, les entrepreneurs citent d'abord le stress lié aux responsabilités et aux résultats (mis en avant par 44,8% des personnes interrogées), le contexte économique difficile (34,8%), le caractère artificiel des relations humaines (20%).

Arrivent ensuite, dans une moindre mesure, le management, cité par 15,6% des entrepreneurs sondés, et l'empiètement sur leur vie privée (14,8%).

Les résultats visibles et l'aspect relationnel sont cependant également mis en avant par les entrepreneurs comme étant leurs plus grandes sources de satisfaction, avec respectivement 42% et 33,2% de citations, loin devant la reconnaissance professionnelle (19,6%) et la variété des missions (18,4%).

La réalité du métier

Les entrepreneurs ont été interrogés sur les tâches qui leur prennent le plus de temps au quotidien.

Ils sont 44,1% à placer la direction des hommes dans le tiercé de tête des missions les plus chronophages, suivi de la gestion administrative (32,3%) et du recrutement de nouveaux collaborateurs (30,5%). Viennent ensuite la veille sur le marché et le contact et la fidélisation des clients avec des scores avoisinant les 26%.

Les scores peu élevés et le faible écart entre les différentes réponses témoignent de la grande variété de missions qui caractérise le métier d'entrepreneur.

Un métier qui s'apprend ... mais comment ?

On invoque souvent, pour les entrepreneurs, l'importance de la personnalité et du sens des affaires qui serait inné.

Les réponses des entrepreneurs sont pourtant sans équivoque : le métier s'apprend, en cours et sur le terrain. 97.2%% sont d'accord sur le fait qu'être entrepreneur «est une vocation qui se travaille et s'apprend».

96.8% des entrepreneurs interrogés reconnaissent également que le métier « vient avec l'expérience et les opportunités ».

Le « rôle de l'histoire, de l'entourage » et « l'existence d'une fibre entrepreneuriale » ont leurs supporters mais font moins l'unanimité (respectivement 82% et 66% d'accord).

Un constat partagé par les aspirants à ces métiers (candidats de l'école) qui reconnaissent massivement l'importance de l'apprentissage (pour 88% d'entre eux) et le rôle de l'expérience (89%) mais sont plus partagés sur le rôle de l'entourage et surtout sur la fibre entrepreneuriale qui ne recueille que 58,6% d'accord.

Quant à savoir comment cela s'apprend, par quels enseignements et approches pédagogiques, les entrepreneurs citent prioritairement l'importance de la finance /gestion (jugée essentielle par 86,8% d'entre eux), la communication (85,2%), le management de projet (83,2%), le marketing (75,6%) et la créativité (73,6%).

Les entrepreneurs tentés par la serial création

Interrogés sur la perspective professionnelle qui a leur préférence, les entrepreneurs avouent être surtout tentés par une 2ème création, citée comme 1ere perspective professionnelle par 56% des entrepreneurs interrogés.

Entrepreneurs – dirigeants commerciaux : de nombreux points communs

Novancia, qui forme également aux métiers commerciaux, a soumis le même questionnaire à des dirigeants et responsables commerciaux.

Leurs réponses montrent de nombreuses convergences entre les fonctions entrepreneuriales et commerciales, qui se reconnaissent mutuellement comme les 2 fonctions les plus indispensables à la bonne marche de l'entreprise et les plus stressantes.

Tout comme les entrepreneurs, les commerciaux citent le stress des résultats et le caractère artificiel des relations humaines comme 2 des aspects les plus difficiles à gérer dans leur métier, mais reconnaissent que les résultats visibles et le relationnel sont également leurs plus grandes sources de satisfaction.

Les enseignements essentiels mis en avant par les commerciaux pour apprendre leur métier sont exactement les mêmes que les enseignements essentiels pour devenir entrepreneur, à savoir : la communication, la gestion/finance, le management de projet et le marketing.

Ces 2 métiers reposent donc sur un socle de disciplines commun qui est à la base du projet pédagogique de Novancia. **La nouvelle école de la CCIP formera une nouvelle génération de managers dotés de la double compétence commerciale et entrepreneuriale : les business developers.**

Dossier de presse de Novancia avec témoignages d'entrepreneurs :

http://novancia.fr/documents/PDF_PRESSE/dossier-presse-inauguration-novancia.pdf

Contact presse :
Valérie Bauer-Eubriet
vbauer@novancia.fr - Tél. : +33(0)1 55 65 56 10

METHODOLOGIE DE L'ENQUETE

Enquête auprès des professionnels réalisée par téléphone du 9 au 26 septembre 2011 auprès d'un échantillon de 250 entrepreneurs et de 250 dirigeants commerciaux (au sein d'entreprises d'au moins 1 salarié) constitué selon la méthode des quotas (taille salariale, secteur d'activité et région). Les résultats ont par la suite été redressés à partir de l'effectif de l'entreprise, du secteur d'activité et de la région afin d'être représentatifs des univers étudiés.

Enquête auprès des jeunes réalisée par 2 enseignants-chercheurs de Novancia, David Martin et Christophe Loué, questionnaire auto-administrés.

Volet entrepreneurs : 95 étudiants de Master et 211 candidats aspirant à ce métier.

Volet commerciaux : 112 étudiants de Master et 105 candidats aspirant à ce métier.