

# MANUEL TECHNIQUE & GUIDE UTILISATEUR

## TEST ENTREPRENEUR

*Ce manuel a été réalisé par les psychologues du département de Science et Innovation de Central Test.*

*Le TEST ENTREPRENEUR et le logo Central Test sont des marques déposées.*

*Tout droit de reproduction, modification ou réutilisation doit être accordé par écrit par l'éditeur Central Test.*

*Copyright © 2020 par Central Test - Empowering Talent.  
Tous droits réservés.*

## Sommaire

|                                                 |           |
|-------------------------------------------------|-----------|
| <b>1. Introduction</b>                          | <b>3</b>  |
| 1.1. Contexte d'application                     | 3         |
| 1.2. Qu'obtiennent le candidat et l'examineur ? | 3         |
| 1.3. Que mesure ce test ?                       | 3         |
| <b>2. Propriétés psychométriques</b>            | <b>6</b>  |
| 2.1. Caractéristiques des répondants            | 6         |
| 2.2. Moyennes et écarts-types                   | 7         |
| 2.3. Fidélité                                   | 10        |
| 2.4. Validité                                   | 11        |
| 2.4.1. Validité de surface                      | 11        |
| 2.4.2. Validité de contenu                      | 11        |
| 2.2.1. Validité de critère                      | 11        |
| <b>3. Considération socio-culturelles</b>       | <b>13</b> |
| <b>4. Etalonnages</b>                           | <b>19</b> |

# 1. Introduction

## 1.1. Contexte d'application

Le **TEST ENTREPRENEUR** mesure les qualités comportementales et les compétences nécessaires à la création d'entreprise. Il évalue les compétences liées à la création d'entreprise ou à la reprise d'activité: désir d'engagement et du challenge, qualités d'innovation et d'adaptation, aptitudes en management, finances, marketing, communication, gestion, droit etc.

Ce test est notamment utilisé par les chambres de commerce et les centres de bilan de compétences afin d'identifier et conseiller les porteurs de projets.

**Format** : 85 questions à choix forcé

**Durée** : 10 minutes

**Administration** : En ligne

### *Cible*

Le test est plus particulièrement destiné aux futurs entrepreneurs et aux porteurs de projets. Il peut également être passé par les personnes impliquées dans le soutien aux entreprises commerciales, ou œuvrant dans le milieu social et communautaire.

## 1.2. Qu'obtiennent le candidat et l'examineur ?

- Un score « entrepreneur » comparé à la moyenne générale de la population ;
- Un résumé présentant les traits qui se démarquent le plus du profil du candidat ;
- Un graphique représentant les résultats du candidat sur les différentes dimensions évaluées ;
- Des commentaires personnalisés en fonction du score ;
- Une comparaison du profil du candidat à cinq profils types d'entrepreneur ;

## 1.3. Que mesure ce test ?

De nombreux travaux de recherche ont été menés pour tenter d'identifier les compétences et les caractéristiques entrepreneuriales. Ainsi, diverses études ont été réalisées auprès de gestionnaires de petites entreprises afin de mettre en évidence les caractéristiques et les traits de personnalité communs à la plupart des gens qui créent leur propre entreprise. Certaines études concernent spécifiquement les entrepreneurs qui réussissent afin de déterminer les caractéristiques qui leurs sont communes.

En ce qui concerne les caractéristiques qui semblent distinguer les créateurs d'entreprise qui réussissent (que ce soit après plusieurs tentatives ou non) des autres personnes, les études font notamment ressortir que les créateurs d'entreprise :

- montrent plus de confiance en eux ;

- ont un plus fort besoin d'accomplissement (ou besoin de réussir, de s'accomplir à travers leur travail) ;
- en ce qui concerne la prise de risques les résultats sont plus nuancés. En effet, il semble que les créateurs d'entreprise ne montrent pas des scores plus élevés que les autres sur les dimensions de prise de risques mais cela peut s'expliquer par le fait qu'ils prennent des risques mais « calculés ». Lorsqu'une personne démarre une affaire, elle ne voit pas en termes de risques mais de facteurs qu'elle peut contrôler à son avantage ;
- en termes de compétences, les facteurs qui ressortent sont la capacité à raisonner, les compétences en communication et les connaissances techniques.

Notre objectif a été de développer une mesure de la tendance entrepreneuriale plutôt que de ses caractéristiques. Cet outil, unique dans son positionnement sur Internet, identifie les points forts et les points d'amélioration, combinant les facteurs de personnalité et les facteurs liés à l'expérience.

Nous avons identifié quatorze dimensions nécessaires à la création d'entreprise : sept caractéristiques liées à la personnalité et sept compétences. Le test est donc constitué de deux parties.

### Évaluation de la personnalité et de la motivation

Cette partie correspond à l'évaluation des caractéristiques nécessaires pour devenir entrepreneur (besoin d'accomplissement et ambition, pouvoir de persuasion, besoin d'autonomie et goût des responsabilités, confiance en soi et optimisme, persévérance et ténacité, tolérance au stress et capacité d'adaptation, créativité et sens de l'initiative).

### Évaluation des compétences et des expériences

Cette partie répertorie les qualifications que le candidat a acquises grâce à ses formations et expériences (expérience commerciale, compétences en management, compétences en marketing et communication, compétences en finances, gestion, droit, compétences en informatique, expertise métier, ouverture à l'international).

Tableau 1. Description des dimensions

| Personnalité et motivations    |                                                                                                                                                                                                                                               |
|--------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Ambition / Risque</b>       | Besoin d'accomplissement et ambition.<br>Désir d'exploiter tout son potentiel, soif de réussite sociale. Disposition à prendre des risques et à faire quelques sacrifices sur sa vie personnelle pour parvenir à ses fins.                    |
| <b>Besoin d'autonomie</b>      | Besoin d'autonomie et goût des responsabilités.<br>Débrouillardise, aimer affronter seul(e) ses responsabilités et obligations. Une personne ayant un score élevé sur ce facteur refusera d'être tributaire des autres.                       |
| <b>Créativité / Initiative</b> | Créativité et sens de l'initiative.<br>Tout entrepreneur est amené à innover et à prendre des initiatives, et ce bien souvent à l'encontre des conventions établies. Cependant, la créativité n'est pas toujours l'élément le plus important. |

|                                   |                                                                                                                                                                                                                                                |
|-----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Optimisme</b>                  | Optimisme et confiance en soi.<br>Tendance à être sûr de soi et de ses capacités. Résolument optimiste ces personnes sont davantage concentrées sur leurs chances de réussites que sur des échecs potentiels.                                  |
| <b>Pouvoir de persuasion</b>      | Habileté à négocier, communiquer, influencer, convaincre.<br>Une personne ayant un score élevé sur ce facteur disposera d'une certaine ascendance sur les autres.                                                                              |
| <b>Ténacité</b>                   | Persévérance et ténacité.<br>Affronter les obstacles pour aller jusqu'au bout de ses projets, ne pas abandonner.                                                                                                                               |
| <b>Tolérance au stress</b>        | Tolérance au stress et capacité d'adaptation.<br>Capacité à dominer ses émotions dans les situations stressantes, être flexible et endurant. Une personne ayant un score élevé sur ce facteur aura plus de facilité à s'adapter au changement. |
| <b>Compétences et expériences</b> |                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Commerciale</b>                | Expérience commerciale: prospection, relance, négociation, fidélisation des clients,...                                                                                                                                                        |
| <b>Gestion</b>                    | Compétences en gestion: comptabilité, finances, droit des affaires, droit du travail,...                                                                                                                                                       |
| <b>Informatique</b>               | Compétences en informatique: outils bureautiques et graphiques, bases de données, connaissance des ordinateurs et des réseaux,...                                                                                                              |
| <b>International</b>              | Ouverture à l'international: maîtrise des langues étrangères, compétences à négocier et à développer des affaires à l'export,...                                                                                                               |
| <b>Management</b>                 | Compétences en management: aptitude et expérience à diriger une équipe, déléguer, recadrer certaines personnes, communiquer une stratégie,...                                                                                                  |
| <b>Expertise métier</b>           | Expertise métier: concordance du projet avec la formation, l'expérience et les compétences techniques du futur entrepreneur,...                                                                                                                |
| <b>Marketing</b>                  | Compétences en marketing et communication: études de marché, communication visuelle, gestion de projets techniques, relations presse,...                                                                                                       |

## 2. Propriétés psychométriques

Comme tous les autres outils construits et édités par Central Test, le **TEST ENTREPRENEUR** a fait l'objet d'une série d'études de validation depuis sa première parution en ligne en juin 2006. La dernière étude date de mars 2010 et porte sur un échantillon de 1 054 personnes.

### 2.1. Caractéristiques des répondants

*Tableau 1. Répartition par groupe d'âge.*

| Age                         | Pourcentage |
|-----------------------------|-------------|
| Inférieur ou égal à 21 ans  | 31,30 %     |
| Entre 21 et 29 ans (inclus) | 20,60 %     |
| Entre 29 et 40 ans (inclus) | 23,30 %     |
| Supérieur ou égal à 41 ans  | 24,80 %     |

L'âge moyen est de 24 ans avec une déviation standard de 4 ans (âge minimum : 14 ans et âge maximum : 57 ans)

*Tableau 2. Répartition par genre.*

| Genre | Pourcentage |
|-------|-------------|
| Homme | 52,50 %     |
| Femme | 47,50 %     |

*Tableau 3. Répartition par domaine d'activité.*

| Domaine                              | Pourcentage |
|--------------------------------------|-------------|
| Gestion                              | 13,80 %     |
| Services                             | 12,10 %     |
| Finances                             | 8,60 %      |
| Ventes                               | 42,20 %     |
| Communication et Relations publiques | 4,30 %      |

|           |         |
|-----------|---------|
| Technique | 3,40 %  |
| Autre     | 15,50 % |

## 2.2. Moyennes et écarts-types

*Tableau 4. Statistiques descriptives des dimensions de personnalité.*

| Facteur                 | Moyenne | Erreur standard<br>de la moyenne | Ecart-type |
|-------------------------|---------|----------------------------------|------------|
| Ambition / Risque       | 5,56    | 0,07                             | 2,10       |
| Besoin d'autonomie      | 6,10    | 0,07                             | 2,25       |
| Créativité / Initiative | 5,59    | 0,07                             | 2,33       |
| Optimisme               | 5,34    | 0,07                             | 2,18       |
| Pouvoir de persuasion   | 5,57    | 0,08                             | 2,56       |
| Ténacité                | 4,92    | 0,07                             | 2,36       |
| Tolérance au stress     | 5,73    | 0,06                             | 1,90       |

*Tableau 5. Statistiques descriptives des dimensions de compétences.*

| Facteur          | Moyenne | Erreur standard<br>de la moyenne | Ecart-type |
|------------------|---------|----------------------------------|------------|
| Commerciale      | 6,91    | 0,07                             | 2,38       |
| Gestion          | 4,32    | 0,08                             | 2,67       |
| Informatique     | 4,37    | 0,8                              | 2,72       |
| International    | 4,04    | 0,09                             | 2,87       |
| Management       | 6,50    | 0,07                             | 2,39       |
| Expertise métier | 5,87    | 0,08                             | 2,65       |
| Marketing        | 5,89    | 0,08                             | 2,49       |

La moyenne et l'écart-type fournissent une estimation de la position du candidat dans la population de référence.

L'erreur standard de la moyenne nous donne une estimation de l'erreur de variance qu'il est probable de trouver dans la population. Plus l'erreur est faible par rapport à la moyenne, plus le test est précis pour évaluer cette caractéristique.

L'écart-type de l'échelle est la moyenne mathématique de tous les écart-types des individus. Il nous dit dans quelle mesure les scores sont dispersés par rapport à la moyenne.

L'indice de tendance centrale étudié correspond à la moyenne mathématique de tous les scores observés. Elle nous donne une estimation de la difficulté et de l'adaptation de l'instrument à la population. Mathématiquement, elle nous dit à quel niveau de l'échelle la plupart des scores se trouvent. Dans ce test, tous les facteurs sont sur une échelle allant de 0 à 10 points. Sur une population « standard », la moyenne théorique est comprise entre 4,50 et 5,50. En ce qui concerne les dimensions de personnalité on constate qu'elles sont comprises dans cet intervalle, voire supérieure à 5,50 ce qui est normal puisque les personnes ayant passé le test veulent devenir entrepreneur, elles en ont donc les traits de personnalité.

En ce qui concerne les dimensions de compétences, pour les mêmes raisons, elles sont pour la plupart supérieures à 5,50 sauf les dimensions de « Gestion », d'« Informatique » et « International ». Ces deux dernières compétences dépendent du type d'entreprise il n'est donc pas indispensable de les posséder pour créer son entreprise. La faible moyenne pour le score de « Gestion », pourrait s'expliquer par le fait que les candidats n'ont pas encore eu à gérer une entreprise, c'est donc une compétence à acquérir.

*Tableau 6. Statistiques descriptives en détails de la population pour les dimensions de personnalité.*

|                    |                    | Ambition |      | Autonomie |      | Créativité |      | Optimisme |      | Persuasion |      | Tenacité |      | Tolérance |      |
|--------------------|--------------------|----------|------|-----------|------|------------|------|-----------|------|------------|------|----------|------|-----------|------|
|                    |                    | Moy.     | E.T  | Moy       | E.T  | Moy        | E.T  | Moy       | E.T  | Moy        | E.T  | Moy      | E.T  | Moy       | E.T  |
| Age                | ≤ 21 ans           | 5,98     | 1,86 | 4,76      | 2,20 | 5,41       | 2,36 | 5,48      | 2,20 | 6,08       | 2,30 | 3,84     | 2,43 | 5,92      | 1,90 |
|                    | 22-29 ans          | 5,63     | 2,38 | 5,35      | 2,47 | 5,16       | 2,40 | 5,27      | 2,40 | 5,10       | 2,82 | 4,56     | 2,43 | 5,76      | 2,14 |
|                    | 30-40 ans          | 5,02     | 2,14 | 6,47      | 1,96 | 5,90       | 2,44 | 5,53      | 2,34 | 5,49       | 2,55 | 4,96     | 2,13 | 5,41      | 1,89 |
|                    | ≥ 41 ans           | 5,10     | 2,09 | 6,07      | 2,21 | 4,94       | 2,38 | 5,57      | 2,19 | 5,06       | 2,49 | 5,34     | 2,18 | 5,82      | 2,01 |
| Genre              | Homme              | 5,98     | 2,05 | 5,96      | 2,28 | 5,67       | 2,33 | 5,54      | 2,19 | 5,65       | 2,51 | 4,91     | 2,36 | 5,98      | 1,93 |
|                    | Femme              | 5,10     | 2,07 | 6,25      | 2,22 | 5,51       | 2,33 | 5,13      | 2,15 | 5,47       | 2,61 | 4,94     | 2,36 | 5,46      | 1,82 |
| Domaine d'activité | Gestion            | 5,18     | 1,55 | 5,45      | 2,35 | 4,73       | 3,03 | 5,45      | 2,72 | 5,36       | 2,88 | 4,73     | 3,25 | 5,98      | 1,97 |
|                    | Services           | 5,20     | 2,54 | 7,25      | 1,31 | 5,51       | 3,01 | 5,20      | 2,07 | 7,14       | 2,38 | 4,59     | 2,76 | 6,12      | 1,81 |
|                    | Finance            | 4,86     | 1,68 | 6,29      | 2,25 | 5,00       | 1,93 | 3,14      | 1,31 | 3,71       | 2,35 | 5,14     | 2,54 | 4,71      | 2,24 |
|                    | Ventes             | 5,71     | 2,18 | 6,06      | 2,47 | 5,69       | 2,53 | 6,06      | 2,58 | 6,24       | 2,52 | 4,14     | 2,15 | 5,95      | 2,15 |
|                    | Comm. Et relations | 3,43     | 0,78 | 4,57      | 2,12 | 6,00       | 1,86 | 4,86      | 1,63 | 6,00       | 3,26 | 2,57     | 1,86 | 5,43      | 1,86 |

|                |                         |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
|----------------|-------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
|                | publiques               |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
|                | Technique               | 6,79 | 1,37 | 4,29 | 2,02 | 5,00 | 1,84 | 5,71 | 2,02 | 4,64 | 2,14 | 4,29 | 1,17 | 6,43 | 2,47 |
|                | Autre                   | 5,64 | 2,05 | 4,92 | 2,09 | 5,48 | 2,21 | 5,08 | 1,91 | 4,84 | 2,82 | 5,08 | 2,69 | 5,64 | 1,93 |
| Région         | Europe                  | 5,45 | 2,18 | 5,69 | 2,26 | 5,43 | 2,28 | 5,56 | 2,29 | 5,73 | 2,55 | 4,54 | 2,58 | 5,79 | 2,04 |
|                | Amérique Latine         | 4,29 | 1,57 | 6,67 | 2,50 | 6,19 | 2,15 | 4,29 | 2,56 | 3,33 | 2,15 | 4,52 | 1,67 | 6,19 | 1,17 |
|                | Afrique                 | 7,86 | 1,01 | 5,00 | 3,03 | 2,86 | 2,02 | 6,43 | 1,01 | 5,71 | 0,00 | 5,71 | 2,02 | 7,86 | 3,03 |
|                |                         |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| Niveau d'étude | BAC                     | 5,38 | 2,29 | 5,71 | 1,82 | 5,04 | 2,27 | 4,87 | 2,02 | 5,13 | 2,53 | 5,55 | 2,57 | 5,04 | 1,90 |
|                | BAC +2/3                | 5,27 | 2,34 | 5,74 | 2,28 | 5,45 | 2,19 | 5,64 | 2,14 | 5,32 | 5,52 | 4,82 | 2,62 | 5,87 | 2,03 |
|                | BAC ≥ +4/5 (Université) | 5,52 | 2,41 | 6,08 | 2,09 | 6,21 | 2,57 | 5,48 | 2,51 | 5,95 | 2,68 | 4,49 | 1,96 | 6,15 | 1,91 |
|                | CAP / BEP / Autodidacte | 5,29 | 1,87 | 5,80 | 2,17 | 5,38 | 1,86 | 4,96 | 2,15 | 4,62 | 2,40 | 4,54 | 1,97 | 5,46 | 2,22 |
|                | Ecole d'ingénieur       | 5,46 | 2,10 | 7,40 | 2,00 | 5,07 | 2,34 | 6,75 | 2,31 | 5,58 | 2,89 | 5,20 | 3,74 | 4,81 | 1,95 |
|                | En cours d'études       | 5,41 | 1,96 | 4,80 | 1,83 | 4,59 | 2,11 | 4,59 | 1,70 | 5,92 | 2,85 | 3,88 | 3,38 | 5,82 | 2,27 |
|                |                         |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
|                |                         |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |

Tableau 7. Statistiques descriptives en détails de la population pour les dimensions de compétences.

|                           |                  | Commercial |      | Finance |      | Informatique |      | Internatio-<br>nal |      | Manage-<br>ment |      | Expertise |      | Marketing |      |
|---------------------------|------------------|------------|------|---------|------|--------------|------|--------------------|------|-----------------|------|-----------|------|-----------|------|
|                           |                  | Moy.       | E.T  | Moy     | E.T  | Moy          | E.T  | Moy                | E.T  | Moy             | E.T  | Moy       | E.T  | Moy       | E.T  |
| <b>Age</b>                | <i>≤ 21 ans</i>  | 7,10       | 1,80 | 4,20    | 2,70 | 4,90         | 2,40 | 5,80               | 2,30 | 5,50            | 2,00 | 5,40      | 2,30 | 6,80      | 2,00 |
|                           | <i>22-29 ans</i> | 6,40       | 2,50 | 4,70    | 2,60 | 4,80         | 2,70 | 4,80               | 2,50 | 6,00            | 2,30 | 5,70      | 2,90 | 6,40      | 2,50 |
|                           | <i>30-40 ans</i> | 6,50       | 2,30 | 4,30    | 2,70 | 3,80         | 2,60 | 4,40               | 2,90 | 6,30            | 2,30 | 5,90      | 2,50 | 5,60      | 2,40 |
|                           | <i>≥ 41 ans</i>  | 7,20       | 2,30 | 4,90    | 2,90 | 3,70         | 2,70 | 4,10               | 3,00 | 6,90            | 2,40 | 6,10      | 2,80 | 5,80      | 2,70 |
| <b>Genre</b>              | <i>Homme</i>     | 7,10       | 2,30 | 4,50    | 2,70 | 4,80         | 2,80 | 4,00               | 2,80 | 6,80            | 2,20 | 6,20      | 2,60 | 6,00      | 2,40 |
|                           | <i>Femme</i>     | 6,80       | 2,40 | 4,10    | 2,60 | 3,90         | 2,60 | 4,10               | 2,90 | 6,10            | 2,50 | 5,50      | 2,70 | 5,80      | 2,50 |
| <b>Domaine d'activité</b> | <i>Gestion</i>   | 5,40       | 2,50 | 4,20    | 2,30 | 4,60         | 3,20 | 5,30               | 2,10 | 6,70            | 2,60 | 7,00      | 2,60 | 6,10      | 1,80 |
|                           | <i>Services</i>  | 6,80       | 1,00 | 5,40    | 3,10 | 3,60         | 2,40 | 5,30               | 2,90 | 6,30            | 2,30 | 5,10      | 2,80 | 5,60      | 2,10 |
|                           | <i>Finance</i>   | 6,90       | 2,60 | 4,30    | 2,80 | 2,90         | 2,40 | 3,50               | 2,60 | 4,70            | 2,10 | 4,60      | 2,50 | 5,10      | 2,80 |

|                       |                                     |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
|-----------------------|-------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
|                       | <i>Ventes</i>                       | 7,50 | 2,10 | 4,60 | 2,80 | 4,40 | 2,80 | 5,00 | 3,00 | 6,90 | 2,10 | 6,30 | 2,40 | 6,90 | 2,20 |
|                       | <i>Comm. Et relations publiques</i> | 6,10 | 3,50 | 2,00 | 2,20 | 3,30 | 1,70 | 4,70 | 3,40 | 6,40 | 3,00 | 7,50 | 1,30 | 5,30 | 2,50 |
|                       | <i>Technique</i>                    | 6,70 | 2,20 | 3,00 | 1,30 | 3,60 | 1,30 | 3,30 | 1,50 | 4,90 | 3,50 | 5,00 | 3,50 | 4,40 | 3,50 |
|                       | <i>Autre</i>                        | 6,00 | 1,90 | 4,00 | 2,50 | 4,30 | 2,70 | 4,90 | 3,00 | 6,00 | 1,70 | 5,10 | 2,70 | 5,80 | 2,70 |
| <b>Région</b>         | <i>Europe</i>                       | 6,70 | 2,40 | 4,40 | 2,70 | 4,20 | 2,70 | 4,80 | 2,80 | 6,40 | 2,20 | 5,70 | 2,70 | 6,00 | 2,40 |
|                       | <i>Amérique Latine</i>              | 7,20 | 1,60 | 4,20 | 2,60 | 3,80 | 2,40 | 2,90 | 3,10 | 5,10 | 3,10 | 5,10 | 4,10 | 5,80 | 3,40 |
|                       | <i>Afrique</i>                      | 4,80 | 3,80 | 5,40 | 4,00 | 6,30 | 1,80 | 5,80 | 3,50 | 5,90 | 0,30 | 7,90 | 0,50 | 5,50 | 0,30 |
| <b>Niveau d'étude</b> | <i>BAC</i>                          | 7,00 | 2,00 | 3,00 | 2,30 | 2,60 | 2,60 | 3,20 | 2,80 | 5,90 | 2,30 | 4,50 | 2,70 | 5,10 | 2,70 |
|                       | <i>BAC +2/3</i>                     | 6,90 | 2,20 | 4,70 | 2,70 | 4,30 | 2,80 | 4,40 | 2,60 | 6,50 | 2,00 | 5,70 | 2,50 | 6,10 | 2,10 |
|                       | <i>BAC ≥ +4/5 (Université)</i>      | 6,80 | 2,50 | 4,10 | 2,80 | 4,80 | 2,50 | 5,20 | 2,50 | 6,40 | 2,50 | 6,60 | 2,40 | 7,10 | 1,90 |
|                       | <i>CAP / BEP / Autodidacte</i>      | 6,60 | 2,20 | 4,20 | 2,80 | 3,60 | 2,50 | 2,40 | 2,30 | 5,60 | 3,00 | 4,30 | 3,00 | 3,50 | 3,00 |
|                       | <i>Ecole d'ingénieur</i>            | 5,60 | 2,90 | 6,20 | 1,80 | 5,30 | 2,70 | 6,60 | 2,00 | 6,70 | 2,10 | 7,60 | 1,80 | 6,30 | 2,10 |

### 2.3. Fidélité

La fidélité montre dans quelle mesure les résultats obtenus au test sont reproductibles. Toutes les procédures de mesure ont une marge potentiel d'erreur, l'objectif est donc de la réduire au maximum.

Le but de l'estimation de la fidélité est de déterminer dans quelle mesure la variabilité des résultats, lors de deux passations, est due à l'erreur de mesure et dans quelle mesure elle est due à la variabilité dans les scores.

Une méthode pour analyser la fiabilité d'un test consiste à estimer la constance avec laquelle les différents éléments du test se rapportent les uns aux autres. La cohérence interne est généralement mesurée par l'Alpha de Cronbach, lequel se situe entre 0 (faible) et 1 (élevé).

*Tableau 8. Alpha de Cronbach par facteur*

| Facteur           | Coefficient Alpha |
|-------------------|-------------------|
| Ambition / Risque | 0,70              |

|                                |      |
|--------------------------------|------|
| <b>Besoin d'autonomie</b>      | 0,73 |
| <b>Commercial</b>              | 0,64 |
| <b>Créativité / Initiative</b> | 0,74 |
| <b>Gestion</b>                 | 0,69 |
| <b>Informatique</b>            | 0,71 |
| <b>International</b>           | 0,71 |
| <b>Management</b>              | 0,60 |
| <b>Expertise métier</b>        | 0,62 |
| <b>Marketing</b>               | 0,63 |
| <b>Optimisme</b>               | 0,71 |
| <b>Pouvoir de persuasion</b>   | 0,79 |
| <b>Ténacité</b>                | 0,74 |
| <b>Tolérance au stress</b>     | 0,56 |

---

Les résultats présentés dans le tableau ci-dessus montrent que la cohérence interne des facteurs se situe dans les limites acceptées par l'APA.

## 2.4. Validité

La validité renseigne sur la capacité d'un test à mesurer ce qu'il est censé mesurer. C'est un jugement basé sur l'observation et les indices statistiques. La validité s'estime grâce à différents indicateurs : validité de surface, validité de contenu et validité de critère.

### 2.4.1. Validité de surface

La validité de surface fait référence à l'opérationnalisation du concept. Elle sert à savoir si la « surface », les items du test semblent être une bonne traduction du construit. Afin d'augmenter la qualité de ce type de validité, les items du test ont été revus par des experts et sur la base de leurs commentaires, seuls les items montrant un fort degré d'accord entre les experts ont été retenus.

### 2.4.2. Validité de contenu

La validité de contenu fait référence au degré avec lequel le contenu du test (description des facteurs et items) présentent une « vraie » opérationnalisation du construit. Elle a été réalisée par les experts.

### 2.4.3. Validité de critère

La validité de critère du test a été examinée en explorant les corrélations entre les scores aux facteurs et à des critères subjectifs tels que le genre, l'âge, les champs d'activité et le niveau d'éducation des répondants. Les analyses de corrélation et le test t ont été réalisés pour déterminer

le degré avec lequel les scores au test estiment précisément l'état actuel d'un individu au regard de ces critères. Par exemple, jusqu'à quel degré les scores aux facteurs du **TEST ENTREPRENEUR** peuvent prédire les aptitudes à l'entrepreneuriat pour différents groupes d'âge, de genres, de champs d'activité, de régions et de niveaux d'éducation. Il a été observé que les facteurs tels que **Ambition / Risque, Besoin d'autonomie, Commercial, Gestion, Informatique, Management, Expertise métier, Optimisme et Tolérance au stress** sont significativement différents en fonction du genre. Les données de recherche indiquent que le genre joue un rôle dans les qualités entrepreneuriales. Il a été remarqué que les hommes sont relativement plus dans une optique entrepreneuriale que les femmes.

La validité de ce test a été évaluée comme satisfaisante aussi bien dans les études l'interne à Central Test qu'externes. Un compte-rendu détaillé de telles études irait cependant au-delà de l'objectif de ce document technique.

### 3. Considération socio-culturelles

Une analyse comparative et statistique examinant les influences socioculturelles sur les scores du **TEST ENTREPRENEUR** a été menée. La comparaison des résultats du test parmi différents groupes socioculturels poursuit deux objectifs:

- A) Elle permet d'évaluer la validité d'un instrument (test, inventaire et profil)

Un instrument est valide s'il est capable d'identifier la différence entre deux groupes selon un concept, par exemple, s'il est établi que les femmes sont, en général, plus créatives que les hommes, alors il faudra qu'un test sur la créativité donne des résultats de moyenne plus grands pour les femmes que pour les hommes.

- B) Elle permet une interprétation des résultats lorsque deux personnes appartenant à deux groupes socioculturels différents obtiennent les mêmes résultats sur un ou plusieurs facteurs du test. Les candidats ont été classés selon leur origine géographique, leurs études, leur âge et le poste qu'ils occupent. Par souci de simplicité, certaines régions ont été groupées et un code leur a été assigné. Pareillement, l'âge et les études ont aussi été regroupés (détails ci-dessous).

#### Différence de genre

*Tableau 9. Résultats des différences de genre sur les dimensions de personnalité.*

| Facteur                 | Homme | Femme |
|-------------------------|-------|-------|
| Ambition / Risque       | 5,98  | 5,10  |
| Besoin d'autonomie      | 5,96  | 6,25  |
| Créativité / Initiative | 5,67  | 5,51  |
| Optimisme               | 5,54  | 5,13  |
| Pouvoir de persuasion   | 5,65  | 5,47  |
| Ténacité                | 4,91  | 4,94  |
| Tolérance au stress     | 5,98  | 5,46  |

En violet, les différences significatives à  $p < 0,05$

*Tableau 10. Résultats des différences de genre sur les dimensions de compétences*

| Facteur    | Homme | Femme |
|------------|-------|-------|
| Commercial | 7.05  | 6.76  |
| Gestion    | 4.52  | 4.08  |

|                  |      |      |
|------------------|------|------|
| Informatique     | 4.82 | 3.88 |
| International    | 4.03 | 4.06 |
| Management       | 6.82 | 6.14 |
| Expertise métier | 6.23 | 5.47 |
| Marketing        | 6.01 | 5.76 |

En violet, les différences significatives à  $p < 0,05$

Les résultats des tableaux ci-dessus mettent en évidence des différences significatives entre les hommes et les femmes dans le **TEST ENTREPRENEUR**. Il ressort que les hommes ont des résultats significativement plus élevés que les femmes dans les dimensions liées à la personnalité telles que **Ambition / Risque, Optimisme et Tolérance au stress** ; les femmes montrent un plus grand besoin d'autonomie. En ce qui concerne les compétences, les hommes ont des résultats relativement élevés que les femmes sur les dimensions **Commercial, Gestion, Informatique, Management et Expertise métier**.

Les données de recherche indiquent que les hommes ont généralement un meilleur potentiel entrepreneurial que les femmes. De telles études montrent que les femmes sont moins motivées par des carrières en entreprise.

### Effet de l'âge

L'analyse des corrélations a été menée pour vérifier la relation entre l'âge et les dimensions entrepreneuriales. Les résultats sont présentés ci-dessous :

*Tableau 11. Analyse des corrélations des différents groupes d'âge par rapport aux dimensions de personnalité*

| Facteur                 | Age    |
|-------------------------|--------|
| Ambition / Risque       | -0,170 |
| Besoin d'autonomie      | 0,237  |
| Créativité / Initiative | -0,013 |
| Optimisme               | 0,047  |
| Pouvoir de persuasion   | -0,104 |
| Ténacité                | 0,221  |
| Tolérance au stress     | -0,031 |

En violet, les corrélations significatives à  $p < 0,05$

Tableau 12. Corrélations des différents groupes d'âge par rapport aux compétences.

| Facteur          | Age    |
|------------------|--------|
| Commercial       | 0,023  |
| Gestion          | 0,08   |
| Informatique     | -0,210 |
| International    | -0,216 |
| Management       | 0,047  |
| Expertise métier | 0,096  |
| Marketing        | -0,172 |

En violet, les corrélations significatives à  $p < 0,05$

On peut observer, dans les tableaux ci-dessus, des corrélations significatives entre l'âge et les dimensions du **TEST ENTREPRENEUR**. Des traits de personnalité tels que le **Besoin d'autonomie** et la **Ténacité** sont positivement corrélés avec l'âge, ce qui indique qu'en vieillissant, le besoin d'autonomie ainsi que la détermination tendent à augmenter.

Dans le deuxième tableau, on constate une corrélation négative entre les compétences et l'âge des répondants pour « **l'informatique, la dimension internationale et le marketing** » ce qui suggère que ces compétences diminuent avec l'âge.

Dans l'ensemble, ce tableau soutient les résultats d'autres études, c'est-à-dire que le potentiel entrepreneurial tend à se modifier avec l'âge.

### Niveau d'étude

Le test t pour échantillons indépendants a été réalisé pour évaluer si les caractéristiques et les compétences entrepreneuriales sont influencées par l'éducation. Un tableau récapitulatif montrant le niveau de signification des différences observées dans les données est présenté ci-dessous :

Tableau 13. Différences moyennes par rapport aux niveaux d'études concernant les dimensions de personnalité.

| Facteur                 | BAC  | BAC +2/3 | BAC<br>≥ +4/5 | CAP / BEP /<br>Autodidacte | Ecole<br>d'ingénieur | Ecole de<br>commerce | En cours<br>d'études | MBA   |
|-------------------------|------|----------|---------------|----------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-------|
| Ambition / Risque       | 5,38 | 5,26     | 5,52          | 5,29                       | 5,46                 | 5,41                 | 5,41                 | 8,57  |
| Besoin d'autonomie      | 5,71 | 5,74     | 6,08          | 5,80                       | 7,40                 | 5,37                 | 4,80                 | 10,00 |
| Créativité / Initiative | 5,04 | 5,45     | 6,21          | 5,38                       | 5,07                 | 5,24                 | 4,59                 | 5,71  |
| Optimisme               | 4,87 | 5,64     | 5,48          | 4,96                       | 6,75                 | 5,67                 | 4,59                 | 8,57  |

|                       |       |      |      |      |      |      |      |      |
|-----------------------|-------|------|------|------|------|------|------|------|
| Pouvoir de persuasion | 5,13  | 5,32 | 5,95 | 4,62 | 5,58 | 6,28 | 5,92 | 8,57 |
| Ténacité              | 5,546 | 4,82 | 4,49 | 4,54 | 5,20 | 4,37 | 3,88 | 2,86 |
| Tolérance au stress   | 5,04  | 5,87 | 6,15 | 5,46 | 4,81 | 6,02 | 5,82 | 4,00 |

En violet, les différences significatives à  $p < 0,05$

*Tableau 14. Différences moyennes par rapport aux niveaux d'études concernant les compétences de l'entrepreneur.*

| Facteur          | BAC  | BAC +2/3 | BAC<br>≥ +4/5 | CAP / BEP /<br>Autodidacte | Ecole<br>d'ingénieur | Ecole de<br>commerce | En cours<br>d'études | MBA  |
|------------------|------|----------|---------------|----------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|------|
| Commercial       | 6,95 | 6,94     | 6,79          | 6,62                       | 5,59                 | 7,08                 | 6,56                 | 7,50 |
| Gestion          | 2,96 | 4,71     | 4,14          | 4,22                       | 6,20                 | 4,17                 | 4,31                 | 4,29 |
| Informatique     | 2,62 | 4,32     | 4,83          | 3,59                       | 5,29                 | 3,44                 | 4,31                 | 9,29 |
| International    | 3,23 | 4,37     | 5,18          | 2,35                       | 6,56                 | 6,02                 | 6,45                 | 7,14 |
| Management       | 5,88 | 6,52     | 6,41          | 5,57                       | 6,69                 | 6,63                 | 6,40                 | 5,71 |
| Expertise métier | 4,49 | 5,65     | 6,57          | 4,31                       | 7,63                 | 5,67                 | 4,87                 | 7,50 |
| Marketing        | 5,08 | 6,13     | 7,09          | 3,47                       | 6,27                 | 6,42                 | 6,20                 | 9,29 |

En violet, les différences significatives à  $p < 0,05$

Les résultats du test  $t$  semblent appuyer l'affirmation selon laquelle la capacité et la tendance d'initiative sont influencées par l'éducation et que les personnes ayant différents niveaux d'études ont tendance à se différencier sur le potentiel entrepreneurial. Le premier tableau montre qu'il n'y a pas de différence significative entre le niveau d'études du répondant et sa personnalité.

Le 2<sup>e</sup> tableau montre des différences significatives entre les compétences et le niveau d'études. On constate que les compétences telles que le **Management**, l'**International**, l'**Expertise métier** et le **Marketing** ont tendance à être enrichies par le niveau d'études. Les champs de compétences principales ont une influence sur l'enrichissement des compétences entrepreneuriales.

Des études antérieures montrent que les compétences entrepreneuriales peuvent être acquises ou améliorées. Les résultats indiquent ici que les personnes ayant des expériences dans le commerce sont plus douées pour le Marketing que les autres. Les personnes ayant un plus haut niveau d'études sont davantage exposées à des niveaux de compréhension globaux ou internationaux.

## Différences de moyenne selon le champ d'activités

Tableau 15. Différences moyennes selon le champ d'activité concernant les dimensions de personnalité.

| Champ d'activité                     | Ambition / Risque | Besoin d'autonomie | Créativité / Initiative | Optimisme | Pouvoir de persuasion | Ténacité | Tolérance au stress |
|--------------------------------------|-------------------|--------------------|-------------------------|-----------|-----------------------|----------|---------------------|
| Gestion                              | 5,20              | 5,40               | 4,70                    | 5,40      | 5,40                  | 4,70     | 6,00                |
| Services                             | 5,20              | 7,20               | 5,50                    | 5,20      | 7,10                  | 4,60     | 6,10                |
| Finances                             | 4,90              | 6,30               | 5,00                    | 3,10      | 3,70                  | 5,10     | 4,70                |
| Ventes                               | 5,70              | 6,10               | 5,70                    | 6,10      | 6,20                  | 4,10     | 5,90                |
| Communication et relations publiques | 3,40              | 4,60               | 6,00                    | 4,90      | 6,00                  | 2,60     | 5,40                |
| Technique                            | 6,80              | 4,30               | 5,00                    | 5,70      | 4,60                  | 4,30     | 6,40                |
| Autre                                | 5,60              | 4,90               | 5,50                    | 5,10      | 4,80                  | 5,10     | 5,60                |

En violet, les différences significatives à  $p < 0,05$

Tableau 16. Différences moyennes selon le champ d'activité concernant les dimensions de compétence.

| Champ d'activité                     | Commercial | Gestion | Informatique | International | Management | Expertise métier | Marketing |
|--------------------------------------|------------|---------|--------------|---------------|------------|------------------|-----------|
| Gestion                              | 5,45       | 4,15    | 4,60         | 5,29          | 6,65       | 6,96             | 6,07      |
| Services                             | 6,79       | 5,41    | 3,65         | 5,28          | 6,30       | 5,10             | 5,61      |
| Finances                             | 6,89       | 4,32    | 2,93         | 3,54          | 4,71       | 4,64             | 5,11      |
| Ventes                               | 7,51       | 4,61    | 4,42         | 5,04          | 6,90       | 6,35             | 6,90      |
| Communication et relations publiques | 6,14       | 2,00    | 3,29         | 4,71          | 6,36       | 7,50             | 5,29      |
| Technique                            | 6,70       | 3,04    | 3,57         | 3,30          | 4,91       | 5,00             | 4,38      |
| Autre                                | 5,99       | 4,01    | 4,29         | 4,94          | 6,03       | 5,06             | 5,83      |

En violet, les différences significatives à  $p < 0,05$

Les résultats du test montrent que certains champs d'activité ont sur les dimensions du **TEST ENTREPRENEUR**, par exemple les vendeurs ont des compétences commerciales plus élevée et sont de nature plutôt optimiste.

De plus, les professionnels du service ont tendance à être plus persuasifs, ce qui suggère qu'ils sont plus doués pour convaincre les gens.

Ceci vient renforcer les autres travaux de recherches sur le sujet, à savoir que les vendeurs sont comparativement plus expérimentés en affaires que les gens qui ne sont pas dans ce domaine. L'expérience acquise dans la vente peut être utile afin de bâtir un savoir-faire dans ce domaine.

### Différences entre les entrepreneurs et les non-entrepreneurs

Un t de Student pour échantillons indépendants a été calculé afin de vérifier l'existence d'une différence sur le score « Potentiel Entrepreneur » entre les entrepreneurs et les non-entrepreneurs.

*Tableau 17. Différences du score « Potentiel Entrepreneur » entre les entrepreneurs et non-entrepreneurs.*

|                   | Entrepreneur | Non-entrepreneur |
|-------------------|--------------|------------------|
| <b>Moyenne</b>    | 58,52        | 61,53            |
| <b>Ecart-Type</b> | 10,43        | 9,09             |
| <b>Minimum</b>    | 23           | 38               |
| <b>Maximum</b>    | 87           | 95               |
| <b>Valeur t</b>   |              | -2,06            |
| <b>DI</b>         |              | 1052             |
| <b>P</b>          |              | 0,04             |

Il existe bien une différence significative entre les entrepreneurs et les non-entrepreneurs, en faveur des entrepreneurs, sur le score entrepreneur.

## 4. Etalonnages

Tableau 18. Etalonnage pour le score entrepreneur.

| Score  | % cumulé croissant | Commentaire                                                                        |
|--------|--------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| 0-49   | 20                 | Le candidat fait partie des 20 % de gens ayant obtenus les scores les plus faibles |
| 50-55  | 40                 | Seuls 20 % des gens ont obtenu des scores plus faibles que celui du candidat       |
| 56-61  | 60                 | Le candidat se situe dans la médiane                                               |
| 62-67  | 80                 | Seuls 20 % des gens ont obtenu des scores plus élevés que celui du candidat        |
| 68-100 | 100                | Le candidat fait partie des 20 % de gens ayant obtenus les scores les plus élevés  |
| 0-49   | 20                 | Le candidat fait partie des 20 % de gens ayant obtenus les scores les plus faibles |

Tableau 19. Etalonnage en fonction de l'âge et du genre pour les dimensions.

|                               |         | ≤ 21 ans |       | 22-29 ans |       | 30-40 ans |       | ≥ 41 ans |       |
|-------------------------------|---------|----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|----------|-------|
|                               |         | Homme    | Femme | Homme     | Femme | Homme     | Femme | Homme    | Femme |
| <b>Ambition /<br/>Risque</b>  | Moyenne | 6.30     | 5.55  | 6.15      | 5.07  | 5.51      | 4.45  | 5.62     | 4.44  |
|                               | Max     | 8.57     | 8.57  | 10.00     | 10.00 | 10.00     | 8.57  | 10.00    | 8.57  |
|                               | Min     | 1.429    | 1.429 | 2.857     | 0     | 0         | 1.429 | 1.43     | 1.429 |
|                               | SD      | 0.22     | 0.30  | 0.33      | 0.51  | 0.33      | 0.36  | 0.34     | 0.28  |
| <b>Besoin<br/>d'autonomie</b> | Moyenne | 4.79     | 4.72  | 5.20      | 5.62  | 6.48      | 6.45  | 6.32     | 5.75  |
|                               | Max     | 10.00    | 8.57  | 10.00     | 10.00 | 10.00     | 10.00 | 10.00    | 10.00 |
|                               | Min     | 1.43     | 0.00  | 1.43      | 1.43  | 1.43      | 2.86  | 0.00     | 0.00  |
|                               | SD      | 0.28     | 0.35  | 0.38      | 0.49  | 0.33      | 0.30  | 0.33     | 0.37  |
| <b>Commercial</b>             | Moyenne | 7.48     | 6.54  | 6.89      | 5.79  | 6.80      | 6.22  | 7.44     | 6.84  |
|                               | Max     | 10.00    | 10.00 | 10.00     | 10.00 | 10.00     | 10.00 | 10.00    | 10.00 |
|                               | Min     | 2.86     | 0.71  | 1.43      | 0.36  | 1.43      | 0.00  | 2.14     | 1.79  |
|                               | SD      | 0.22     | 0.30  | 0.33      | 0.51  | 0.33      | 0.36  | 0.34     | 0.28  |
| <b>Percentile</b>             | 25      | 5.71     | 4.29  | 4.29      | 4.29  | 4.29      | 2.86  | 4.29     | 2.86  |
|                               | 75      | 7.14     | 7.14  | 8.57      | 7.14  | 7.14      | 5.71  | 7.14     | 5.71  |
|                               | 95      | 8.57     | 8.57  | 10.00     | 10.00 | 8.57      | 8.57  | 8.57     | 8.57  |
|                               | SD      | 0.22     | 0.30  | 0.33      | 0.51  | 0.33      | 0.36  | 0.34     | 0.28  |
| <b>Percentile</b>             | 25      | 2.86     | 2.86  | 2.86      | 4.29  | 4.29      | 4.29  | 5.71     | 4.29  |
|                               | 75      | 5.71     | 7.14  | 7.14      | 7.14  | 8.57      | 7.14  | 7.14     | 7.14  |
|                               | 95      | 8.57     | 8.57  | 10.00     | 10.00 | 10.00     | 10.00 | 10.00    | 8.57  |
|                               | SD      | 0.28     | 0.35  | 0.38      | 0.49  | 0.33      | 0.30  | 0.33     | 0.37  |
| <b>Percentile</b>             | 25      | 7.14     | 5.71  | 5.71      | 3.21  | 5.71      | 5.71  | 5.71     | 4.29  |
|                               | 75      | 8.57     | 7.86  | 8.57      | 7.86  | 8.93      | 7.50  | 9.29     | 9.11  |
|                               | 95      | 9.64     | 9.64  | 10.00     | 10.00 | 10.00     | 8.93  | 10.00    | 10.00 |
|                               | SD      | 0.22     | 0.30  | 0.33      | 0.51  | 0.33      | 0.36  | 0.34     | 0.28  |

|                                |                |       |       |       |       |       |       |       |       |
|--------------------------------|----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
|                                | <i>SD</i>      | 0.19  | 0.31  | 0.33  | 0.53  | 0.37  | 0.37  | 0.31  | 0.42  |
| <b>Créativité / Initiative</b> | <i>Moyenne</i> | 5.57  | 5.18  | 5.09  | 5.27  | 5.96  | 5.84  | 5.14  | 4.68  |
|                                | <i>Max</i>     | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 8.57  |
|                                | <i>Min</i>     | 1.43  | 1.43  | 0.00  | 0.00  | 1.43  | 1.43  | 0.00  | 0.00  |
| <b>Percentile</b>              | 25             | 4.29  | 2.86  | 4.29  | 2.86  | 4.29  | 4.29  | 2.86  | 2.86  |
|                                | 75             | 7.14  | 7.14  | 5.71  | 7.14  | 8.57  | 8.57  | 7.14  | 5.71  |
|                                | 95             | 10.00 | 10.00 | 8.57  | 10.00 | 10.00 | 8.57  | 10.00 | 7.14  |
|                                | <i>SD</i>      | 0.31  | 0.36  | 0.34  | 0.51  | 0.40  | 0.39  | 0.41  | 0.32  |
| <b>Gestion</b>                 | <i>Moyenne</i> | 4.89  | 3.17  | 4.92  | 4.61  | 4.96  | 3.59  | 5.29  | 4.49  |
|                                | <i>Max</i>     | 9.64  | 8.21  | 9.64  | 10.00 | 9.64  | 7.86  | 10.00 | 9.64  |
|                                | <i>Min</i>     | 0.36  | 0.00  | 0.00  | 0.00  | 0.00  | 0.00  | 0.36  | 0.36  |
| <b>Percentile</b>              | 25             | 2.50  | 0.71  | 2.50  | 2.14  | 2.14  | 1.79  | 2.86  | 2.32  |
|                                | 75             | 7.14  | 5.71  | 7.14  | 6.79  | 7.14  | 5.36  | 7.86  | 7.14  |
|                                | 95             | 9.64  | 7.50  | 8.57  | 10.00 | 8.57  | 7.50  | 9.64  | 9.29  |
|                                | <i>SD</i>      | 0.32  | 0.41  | 0.41  | 0.52  | 0.46  | 0.36  | 0.45  | 0.47  |
| <b>Informatique</b>            | <i>Moyenne</i> | 5.68  | 3.76  | 4.56  | 5.20  | 3.80  | 3.79  | 4.29  | 2.93  |
|                                | <i>Max</i>     | 10.00 | 8.57  | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 8.21  | 10.00 | 8.93  |
|                                | <i>Min</i>     | 0.00  | 0.00  | 0.36  | 0.36  | 0.00  | 0.00  | 0.00  | 0.00  |
| <b>Percentile</b>              | 25             | 3.93  | 1.43  | 2.86  | 3.21  | 1.79  | 1.79  | 2.14  | 1.43  |
|                                | 75             | 7.86  | 5.71  | 6.07  | 7.14  | 5.71  | 6.07  | 6.07  | 4.46  |
|                                | 95             | 8.93  | 6.43  | 10.00 | 9.64  | 8.57  | 7.86  | 9.29  | 8.57  |
|                                | <i>SD</i>      | 0.30  | 0.31  | 0.42  | 0.52  | 0.41  | 0.42  | 0.42  | 0.41  |
| <b>International</b>           | <i>Moyenne</i> | 5.71  | 5.90  | 4.70  | 4.66  | 4.61  | 4.05  | 3.90  | 4.33  |
|                                | <i>Max</i>     | 9.64  | 10.00 | 8.21  | 9.29  | 10.00 | 10.00 | 9.29  | 9.64  |
|                                | <i>Min</i>     | 0.00  | 0.00  | 0.00  | 0.00  | 0.36  | 0.00  | 0.00  | 0.00  |
| <b>Percentile</b>              | 25             | 3.93  | 4.29  | 2.86  | 2.50  | 2.14  | 1.43  | 1.43  | 1.79  |
|                                | 75             | 7.50  | 7.50  | 6.79  | 6.43  | 6.79  | 6.07  | 6.43  | 7.50  |
|                                | 95             | 8.93  | 9.29  | 8.21  | 7.86  | 8.57  | 9.64  | 8.21  | 9.29  |
|                                | <i>SD</i>      | 0.31  | 0.36  | 0.40  | 0.47  | 0.43  | 0.52  | 0.43  | 0.54  |
| <b>Management</b>              | <i>Moyenne</i> | 6.73  | 6.50  | 6.40  | 5.49  | 6.81  | 5.64  | 7.42  | 6.22  |
|                                | <i>Max</i>     | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 9.64  | 10.00 | 9.64  | 10.00 | 10.00 |
|                                | <i>Min</i>     | 1.07  | 2.14  | 1.07  | 0.00  | 1.43  | 1.79  | 1.43  | 0.36  |
| <b>Percentile</b>              | 25             | 5.71  | 4.64  | 5.00  | 3.57  | 5.71  | 3.57  | 6.43  | 4.29  |
|                                | 75             | 8.21  | 7.86  | 8.21  | 7.50  | 8.57  | 7.50  | 8.93  | 8.75  |
|                                | 95             | 9.64  | 9.64  | 10.00 | 9.29  | 10.00 | 9.64  | 9.64  | 9.64  |
|                                | <i>SD</i>      | 0.26  | 0.31  | 0.35  | 0.46  | 0.33  | 0.41  | 0.29  | 0.45  |
| <b>Expertise métier</b>        | <i>Moyenne</i> | 5.94  | 4.66  | 6.08  | 5.15  | 6.63  | 5.10  | 6.87  | 5.23  |
|                                | <i>Max</i>     | 9.64  | 8.57  | 10.00 | 9.64  | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 10.00 |
|                                | <i>Min</i>     | 0.71  | 1.43  | 0.36  | 0.00  | 2.14  | 0.36  | 1.79  | 0.00  |
| <b>Percentile</b>              | 25             | 3.93  | 3.21  | 3.57  | 2.86  | 5.36  | 2.86  | 4.64  | 3.75  |
|                                | 75             | 7.50  | 6.07  | 8.57  | 7.86  | 7.86  | 7.50  | 8.93  | 7.50  |
|                                | 95             | 9.29  | 7.50  | 9.64  | 9.64  | 9.64  | 9.64  | 10.00 | 10.00 |
|                                | <i>SD</i>      | 0.31  | 0.30  | 0.44  | 0.55  | 0.33  | 0.47  | 0.37  | 0.47  |
| <b>Marketing</b>               | <i>Moyenne</i> | 7.16  | 6.26  | 6.58  | 6.21  | 5.44  | 5.86  | 6.21  | 5.37  |
|                                | <i>Max</i>     | 10.00 | 10.00 | 9.64  | 10.00 | 10.00 | 9.64  | 10.00 | 10.00 |
|                                | <i>Min</i>     | 2.50  | 2.14  | 1.79  | 0.71  | 0.00  | 0.00  | 0.36  | 0.36  |
| <b>Percentile</b>              | 25             | 6.07  | 4.29  | 5.71  | 3.93  | 3.57  | 4.29  | 3.93  | 3.04  |
|                                | 75             | 8.57  | 7.86  | 7.86  | 8.57  | 7.14  | 7.86  | 8.93  | 7.14  |

|                          |         |       |       |       |       |       |       |       |       |
|--------------------------|---------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
|                          | 95      | 9.64  | 10.00 | 9.64  | 10.00 | 9.64  | 8.93  | 10.00 | 9.64  |
|                          | SD      | 0.21  | 0.35  | 0.32  | 0.56  | 0.38  | 0.41  | 0.42  | 0.43  |
| Optimisme                | Moyenne | 6.05  | 4.68  | 5.86  | 4.53  | 5.82  | 5.18  | 5.78  | 5.32  |
|                          | Max     | 10.00 | 8.57  | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 10.00 |
|                          | Min     | 1.43  | 1.43  | 2.86  | 0.00  | 1.43  | 1.43  | 0.00  | 1.43  |
| Percentile               | 25      | 4.29  | 2.86  | 4.29  | 1.43  | 4.29  | 2.86  | 4.29  | 2.86  |
|                          | 75      | 7.14  | 5.71  | 7.14  | 7.14  | 7.14  | 7.14  | 7.14  | 7.14  |
|                          | 95      | 10.00 | 7.14  | 8.57  | 8.57  | 10.00 | 8.57  | 10.00 | 10.00 |
|                          | SD      | 0.29  | 0.29  | 0.31  | 0.52  | 0.37  | 0.39  | 0.30  | 0.40  |
| Pouvoir de<br>persuasion | Moyenne | 6.03  | 6.15  | 5.64  | 4.43  | 5.85  | 5.06  | 5.52  | 4.48  |
|                          | Max     | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 8.57  | 10.00 | 8.57  |
|                          | Min     | 0.00  | 0.00  | 1.43  | 0.00  | 0.00  | 0.00  | 0.00  | 0.00  |
| Percentile               | 25      | 4.29  | 5.71  | 2.86  | 2.86  | 4.29  | 2.86  | 4.29  | 2.86  |
|                          | 75      | 7.14  | 7.14  | 8.57  | 5.71  | 7.14  | 7.14  | 7.14  | 5.71  |
|                          | 95      | 10.00 | 8.57  | 10.00 | 8.57  | 10.00 | 8.57  | 10.00 | 8.57  |
|                          | SD      | 0.31  | 0.34  | 0.42  | 0.55  | 0.40  | 0.42  | 0.39  | 0.37  |
| Ténacité                 | Moyenne | 3.46  | 4.35  | 4.47  | 4.73  | 5.19  | 4.69  | 5.37  | 5.32  |
|                          | Max     | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 8.57  | 8.57  | 10.00 | 10.00 |
|                          | Min     | 0.00  | 0.00  | 0.00  | 0.00  | 0.00  | 0.00  | 0.00  | 0.00  |
| Percentile               | 25      | 1.43  | 1.43  | 2.86  | 2.86  | 4.29  | 2.86  | 2.86  | 4.29  |
|                          | 75      | 4.29  | 7.14  | 5.71  | 5.71  | 7.14  | 5.71  | 7.14  | 5.71  |
|                          | 95      | 7.14  | 8.57  | 8.57  | 8.57  | 8.57  | 8.57  | 8.57  | 8.57  |
|                          | SD      | 0.27  | 0.43  | 0.39  | 0.46  | 0.33  | 0.36  | 0.35  | 0.33  |
| Tolérance au<br>stress   | Moyenne | 6.59  | 5.02  | 6.08  | 5.32  | 5.68  | 5.10  | 6.03  | 5.56  |
|                          | Max     | 10.00 | 8.57  | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 8.57  | 10.00 | 10.00 |
|                          | Min     | 1.43  | 1.43  | 1.43  | 1.43  | 1.43  | 2.86  | 1.43  | 1.43  |
| Percentile               | 25      | 5.71  | 4.29  | 4.29  | 2.86  | 4.29  | 4.29  | 4.29  | 4.29  |
|                          | 75      | 7.14  | 5.71  | 7.14  | 7.14  | 7.14  | 5.71  | 7.14  | 7.14  |
|                          | 95      | 10.00 | 7.14  | 10.00 | 8.57  | 8.57  | 7.14  | 8.57  | 8.57  |
|                          | SD      | 0.24  | 0.25  | 0.34  | 0.38  | 0.33  | 0.26  | 0.29  | 0.35  |

## NOUS CONTACTER

*Service Client* : **service.client@centraltest.com**

*Formation et Consulting* : **consulting@centraltest.com**



[www.centraltest.com](http://www.centraltest.com)

© 2020 par Central Test – Empowering Talent.

*Tous droits réservés.*