

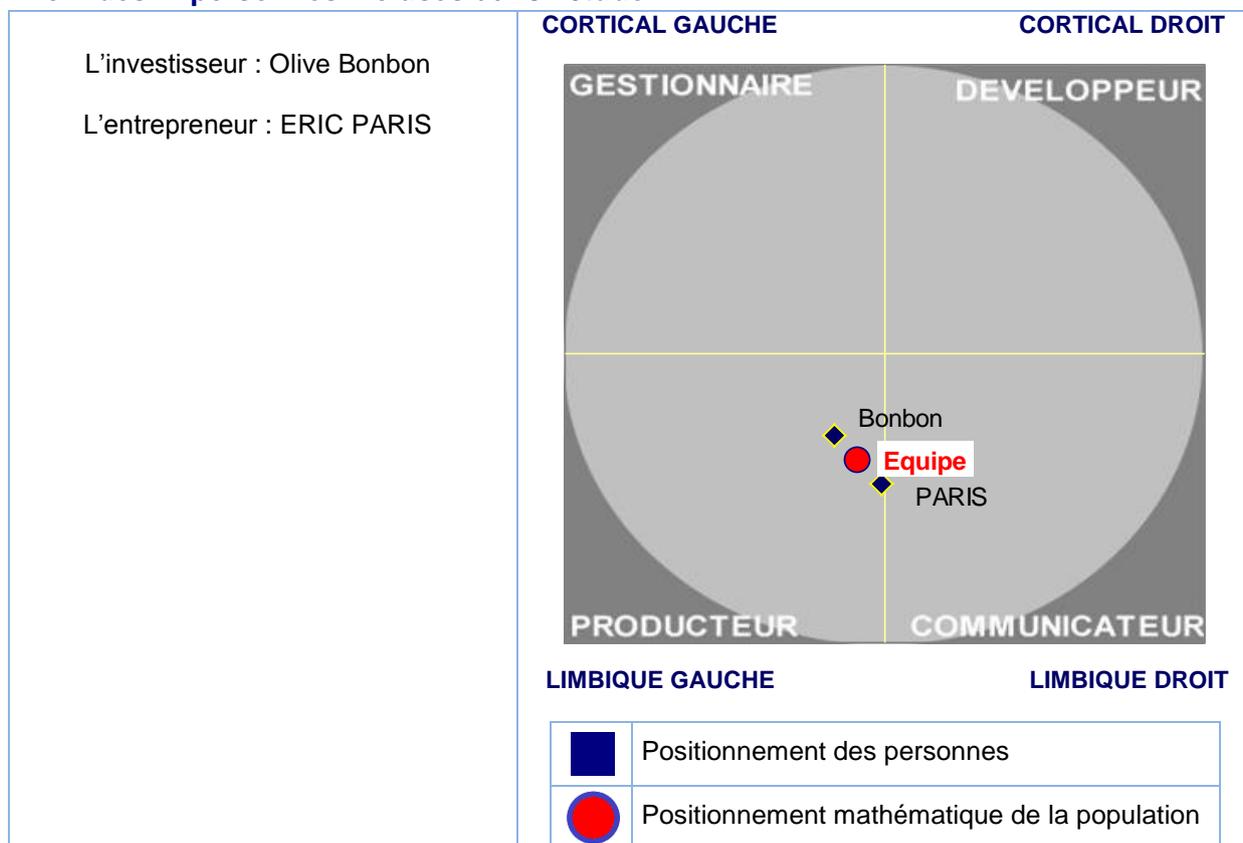
Profil RADHAR projet d'investissement

Analyse de compatibilité comportementale entre l'investisseur et l'entrepreneur pour un projet d'investissement dans la société : soceric

Ce document a pour objet de déterminer les domaines de convergence facilitant le dialogue et les zones d'inconfort pouvant être sources de difficultés entre un investisseur et le responsable de l'entreprise qu'il désire soutenir.

1° Distribution pondérée des personnes.

Nom des 2 personnes incluses dans l'étude



2° Niveau relationnel optimum

La zone de confort relationnel optimum se situe au niveau : LIMBIQUE GAUCHE
C'est-à-dire que l'investisseur et l'entrepreneur sont susceptibles de coopérer en s'appuyant mutuellement sur leurs qualités d'empathie et de facultés de communication.

3° Analyse de correspondance entre

Olive Bonbon (en bleu)

DOUBLE DOMINANT de types producteur et animateur.

et

ERIC PARIS

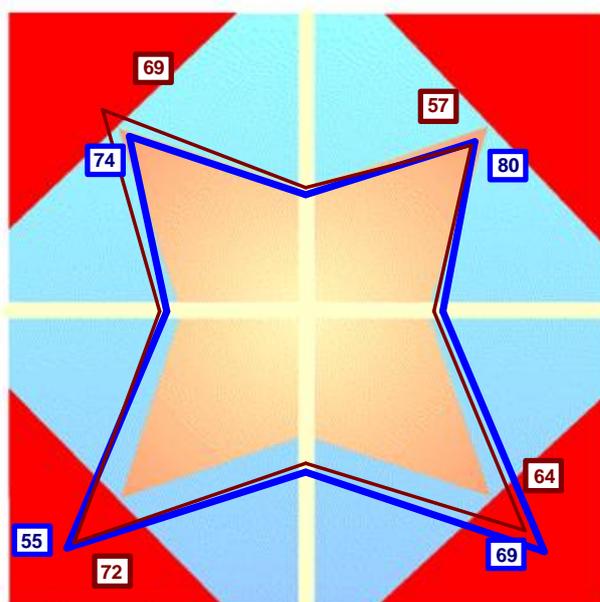
	Gestionnaire	Innovateur	Producteur	Animateur
Olive Bonbon	60	59	67	77
ERIC PARIS	69	57	79	75

Représentation graphique

Trait bleu = Olive Bonbon

Trait marron =

ERIC PARIS



On constate :

1° que l'écart le plus important se situe en **INTUITION** (écart de l'ordre de 45% de la valeur moyenne de ce quadrant), ce qui signifie que certaines personnes du groupe peuvent avoir entre elles de réelles difficultés de communication aux niveaux goût du changement, esprit de synthèse et vision globale.

2° et que l'écart le moins important se trouve dans le quadrant **LOGISTIQUE** (écart de 2% de la valeur moyenne de ce quadrant), domaine qui concerne la fiabilité, l'organisation, le respect des règles et le goût des réalisations et dans lequel il y a le meilleur consensus.

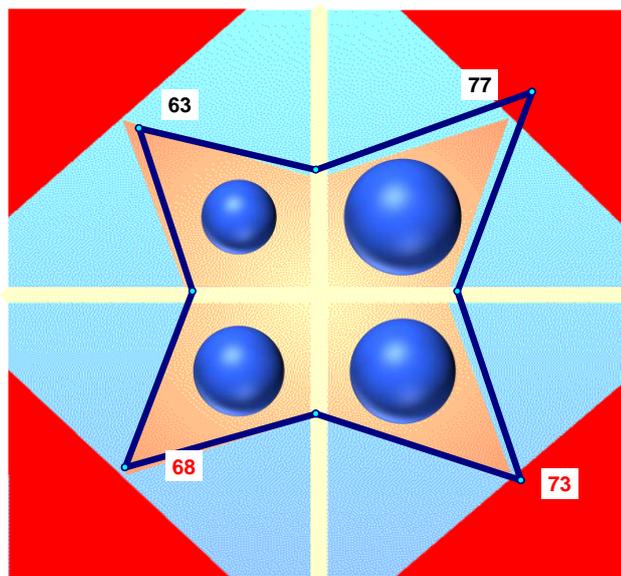
Principe de lecture : Plus les deux étoiles tendent à se superposer plus le profil du candidat est compatible avec le poste.

Analyse comparative des profils

Les dominantes d'Olive Bonbon sont les mêmes que celles d'ERIC PARIS. Dominances concernées : pragmatisme et relationnelle.

4° Analyse combinée des profils

Le profil combiné des profils est le suivant :



la tendance combinée est donc une **bi** dominance en **limbique gauche et limbique droit**

5° Dominances identifiées dans les profils

Il s'agit du nombre de fois où un quadrant a été signalé comme une dominance dans un profil qu'il soit mono, bi, tri ou quadri dominant.

	Cortical gauche	Cortical droit
50%	0%	
100%	100%	
	Limbique gauche	Limbique droit

Le mode le moins représenté en nombre de dominances repérées est le **Cortical droit**

En conclusion, les quadrants les plus représentés dans le groupe étudié sont les limbique gauche, limbique droit et il y a lieu de renforcer les qualités correspondantes au Cortical droit

6° Rapport réflexion - abstraction / opérationnalité - concrétisation

On constate un grand équilibre entre les deux hémisphères gauche (processus séquentiel) et droit (processus simultané), ce qui permet au groupe dans son ensemble de trouver le bon compromis entre souplesse et rigueur, clairvoyance et précision.

Le groupe étudié montre une certaine dominance du limbique privilégiant ainsi l'aspect humain et concret. Ceci a l'avantage d'être pragmatique et opérationnel mais cela peut présenter le risque de ne pas relativiser les choses.

9° Compatibilités – Divergences entre types de profils concernés dans le groupe

A – Compatibilités : Dans le tableau ci-dessous sont répertoriés les types de profils compatibles. C'est-à-dire que les personnes ayant le type de profils mentionnés sont susceptibles de voir le monde d'une façon approchante de celle des types de profils indiqués et par conséquent de s'entendre relativement bien entre eux.

Olive Bonbon partage fiabilité, organisation, respect des règles et goût des réalisations avec PARIS.
Olive Bonbon partage empathie et communication avec PARIS.

B – Divergences : Dans le tableau ci-dessous sont répertoriés les types de profils dissonants. C'est-à-dire que les personnes ayant le type de profils mentionnés sont susceptibles d'appréhender les choses d'une façon assez différente de celle des types de profils indiqués et par conséquent de s'opposer les uns les autres.

Nota : Les constatations ci-dessous reposent sur les dominances constatées pour chacune des personnes du groupe. Elles ne prennent pas en compte le niveau des traits de personnalité. Il y a donc lieu de les interpréter globalement comme des tendances de fond et de ne pas s'arrêter sur chaque terme rappelant un trait de personnalité.

Olive BONBON& aurait intérêt à s'harmoniser davantage sur les plans de la rationalité, de la rigueur et de la technique avec PARIS.

Accompagnement

Rappel

Le profil de ERIC PARIS, est : TRI DOMINANT de types gestionnaire / producteur et animateur.

Les profils tri dominants représentent une approche assez complète de la réalité. En revanche à cause de la multiplicité de leurs préférences, ce sont des personnes qui mettent plus de temps à mûrir. C'est le profil d'une personne rationnelle, bien structurée, prudente et contrôlée. Si nous ajoutons à cela une grande facilité de contacts humains, cela donne en synthèse une personnalité très équilibrée. On la retrouve souvent chez les chefs d'entreprises.

Disposition à la collaboration

Si ERIC PARIS se trouve en situation d'être accompagné, elle acceptera un accompagnement de Olive Bonbon, s'elle ressent que ses conseils, d'ordre technique, financier et en particulier opérationnel, sont le reflet d'une vision pragmatique, objective et sociale de l'entreprise et de son environnement.

Mode relationnel suggéré

La forme de communication à adopter avec ERIC PARIS est de type : "rationnelle, pragmatique et participative".

Il convient de développer un climat de confiance mutuelle, sans perdre de vue le respect des normes, les objectifs à atteindre et l'analyse des performances. On peut se comporter en conseiller pour l'aider à conceptualiser ses objectifs et à atteindre les résultats qu'il s'est fixé.

Conseils pour dialoguer efficacement avec l'entrepreneur

SUSCITEZ LA SYMPATHIE, DEMONTREZ les choses et SOYEZ CONCRET.
Soyez franc et chaleureux. Suivez un plan précis et annoncé à l'avance. Progressez étape par étape. Concentrez-vous sur l'essentiel mais quand vous ressentez que l'entrepreneur le sollicite, développez minutieusement vos arguments et indiquez vos sources. Abordez successivement chacune des options. Exprimez-vous de manière précise, quantifiez les choses et étayez vos arguments sur des bases techniques.