



OBSERVATOIRE

DES CHALLENGERS

Edition Septembre 2006

Objectifs et méthodologie de l'étude

L'observatoire du challenge, mis en place en 2001, a pour objectif d'étudier « l'effet Challenge » sur les jeunes ayant participé à l'opération.

Après une première enquête en 2001 auprès de l'ensemble des challengers ayant concouru, il est apparu indispensable de procéder à une observation comparative, sur la base d'un même questionnaire administré à deux moments différents, avant et après la participation. En 2004-2005, une étude a été menée selon ce nouveau dispositif, amélioré encore en 2005-2006.

Les questions ne portent plus directement sur la perception du Challenge par les participants, qui comportaient une part trop subjective, mais sur leurs représentations de l'entreprise et des qualités fondamentales de l'entrepreneur. Il leur a été également demandé d'évaluer la difficulté des principales actions jalonnant le parcours de la création d'entreprise.

« L'effet Challenge » est ainsi mesurable dans l'évolution des réponses.

Echantillon

Il est à noter que pour cette année, 241 questionnaires « avant » ont été retournés et analysés mais seulement 129 questionnaires « après » ont pu être exploités, la Creuse n'ayant pas été en mesure de fournir ces derniers.¹

	CREUSE	HAUTE VIENNE	CORREZE
Questionnaires « avant » le Challenge	38	61	142
Questionnaires « après » le Challenge	0	34	95
Pourcentage de participants ayant répondu avant et après	0 %	69%	86%

L'échantillon ayant répondu à la fois avant et après est de **116**, ce qui permet une analyse intéressante. C'est sur cet échantillon qu'a été réalisée l'analyse qui suit.

¹ Un remplissage sérieux et individuel des questionnaires est indispensable pour obtenir des résultats fiables et augmenter leur intérêt.

Le cas fréquent où un seul challenger remplit tous les questionnaires de l'équipage, surtout après et avec rapidité voire désinvolture, ne doit pas se poursuivre.

Afin d'assurer l'intérêt des réponses et donc la précision des résultats de l'observatoire, il serait opportun d'encadrer la réponse au questionnaire « après », par le parrain par exemple, au cours de la dernière étape, ou lors de la finale départementale.

Une compréhension de l'entreprise affinée

Modalités :

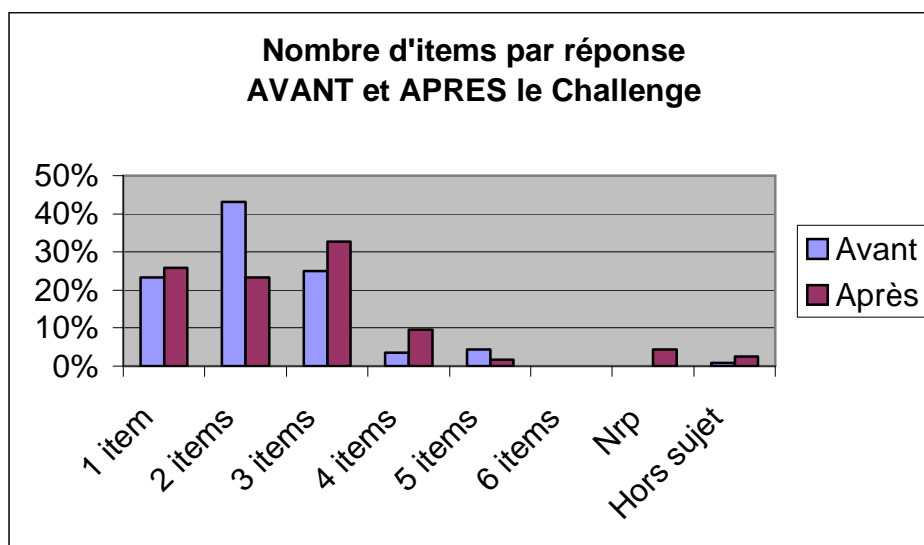
La première question portait sur la représentation que le challenger se fait de l'entreprise :
« Pouvez-vous nous donner votre définition d'une entreprise ? »

La pertinence des réponses a été mesurée à l'aide d'une grille reprenant les différents éléments constitutifs d'une entreprise, à savoir :

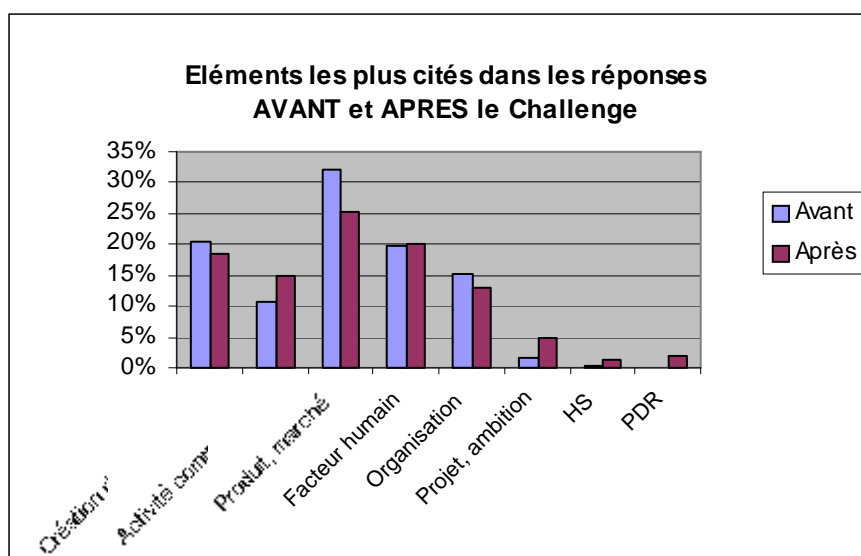
- La création de richesse
- L'activité commerciale (le fait de vendre ses produits ou services)
- Le produit/le marché
- Le facteur humain (travail d'équipe, groupe)
- L'organisation interne, le fait d'être structurée (répartition des tâches)
- Le projet de base, l'ambition de l'entreprise

Chaque item a été mesuré individuellement. Le nombre d'items cités dans une même réponse donne une idée du caractère complet de la définition donnée.

Résultats :



Le nombre de réponses comportant au moins 3 items passe de 32% à 44%. La définition de l'entreprise est donc plus complète.



Les éléments de définition de l'entreprise après le Challenge prennent davantage en compte sa dimension commerciale ainsi que le projet qui l'anime, au net détriment de la définition simple d'établissement de production dont l'unique but est de « faire du profit ».

La participation au Challenge a aidé les jeunes à mieux cerner d'autres éléments constitutifs d'une entreprise, aussi leurs définitions après la participation sont-elles plus fines.

Exemples :

Charlotte, de Haute Vienne

Avant, sa définition de l'entreprise est centrée autour du produit : « Proposition et offre de biens et services ».

Après, sa définition est bien plus complète : « Regroupement de personnes travaillant à produire des biens et services et qui dégagent des bénéfices ».

Benjamin, de Haute Vienne

Avant : « Fournisseur de produits et de services afin de faire des bénéfices »

Après, il nous propose une définition très complète : « Groupe de personnes réunies par contrat afin de faire du profit en vendant des biens et des services. »

Ségolène, de Corrèze

Avant, définition confuse : « Lieu réel ou virtuel où s'échangent l'offre et la demande »

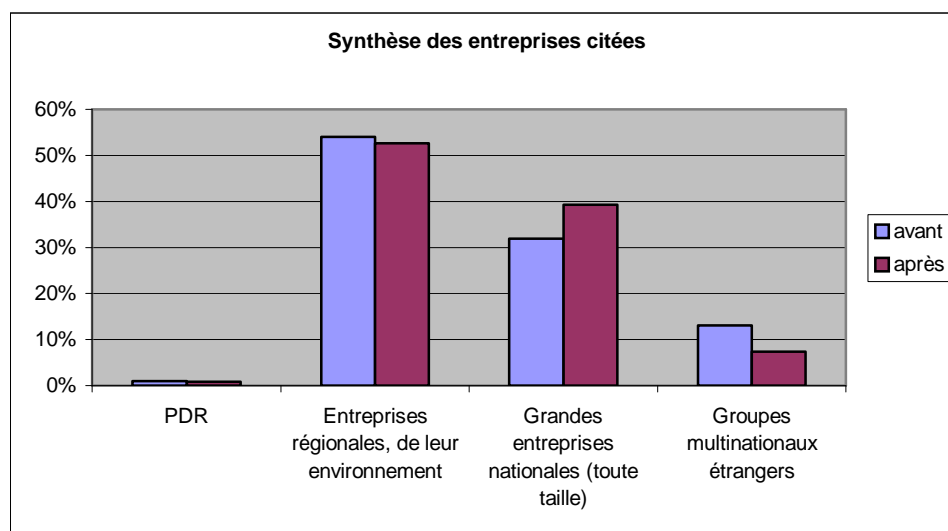
Après, définition bien plus concrète : « Ensemble de personnes physiques dans une organisation ayant pour but de faire du profit. »

Peu de changement dans la connaissance du tissu économique local

Modalités :

Les challengers devaient citer 3 entreprises qu'ils connaissaient. « *Pouvez-vous citer les noms de 3 entreprises que vous connaissez ?* »

Résultats :



La participation au Challenge contribue peu à une meilleure connaissance du tissu économique local. Les résultats globaux font apparaître une légère baisse de la référence aux entreprises faisant partie de l'environnement des jeunes après le Challenge, ces entreprises étant d'ailleurs très rarement des PME, le plus souvent des entreprises de taille importante et connues au moins à l'échelle nationale, telles Legrand, Madrange, GIAT ou Bernardeau.

Ce phénomène peut peut-être s'expliquer par le fait que les challengers aient surtout cherché à citer des entreprises connues de tous.

Par contre, si le challenger cite après le Challenge des entreprises de son environnement, il s'agit le plus souvent d'entreprises très proches du projet d'entreprise porté par l'équipage, ou du domaine d'étude du challenger (scierie ou exploitation forestière pour les élèves de l'école forestière de Meymac, jardineries pour les élèves du LEGTA d'Objat).

Exemples :

Cindy, de Haute Vienne (équipage Terroir et Nature, vente de produits régionaux), cite avant le Challenge : Legrand, Madrange et Boiron. Après : Locapharm, Pharmacie Péresse, Terroir distribution.

Yoann de Haute Vienne (équipage VSC Arena, Cyber Café) cite avant Proxy Micro, Legrand et la FNAC, et après Quadria et ASP Line, entreprises d'informatique limousines.

De l'ambitieux dynamique au travailleur rigoureux...

Modalités :

Les deux questions suivantes proposaient aux challengers de donner leur définition d'un entrepreneur, ainsi que de citer les qualités qui leur paraissaient fondamentales chez lui.

« Pouvez-vous donner votre définition d'un entrepreneur ? Quelles doivent être ses qualités ? »

La troisième question leur demandait de citer 3 entrepreneurs de leur connaissance.

« Pouvez-vous citer le nom de trois entrepreneurs que vous connaissez ? »

Résultats :

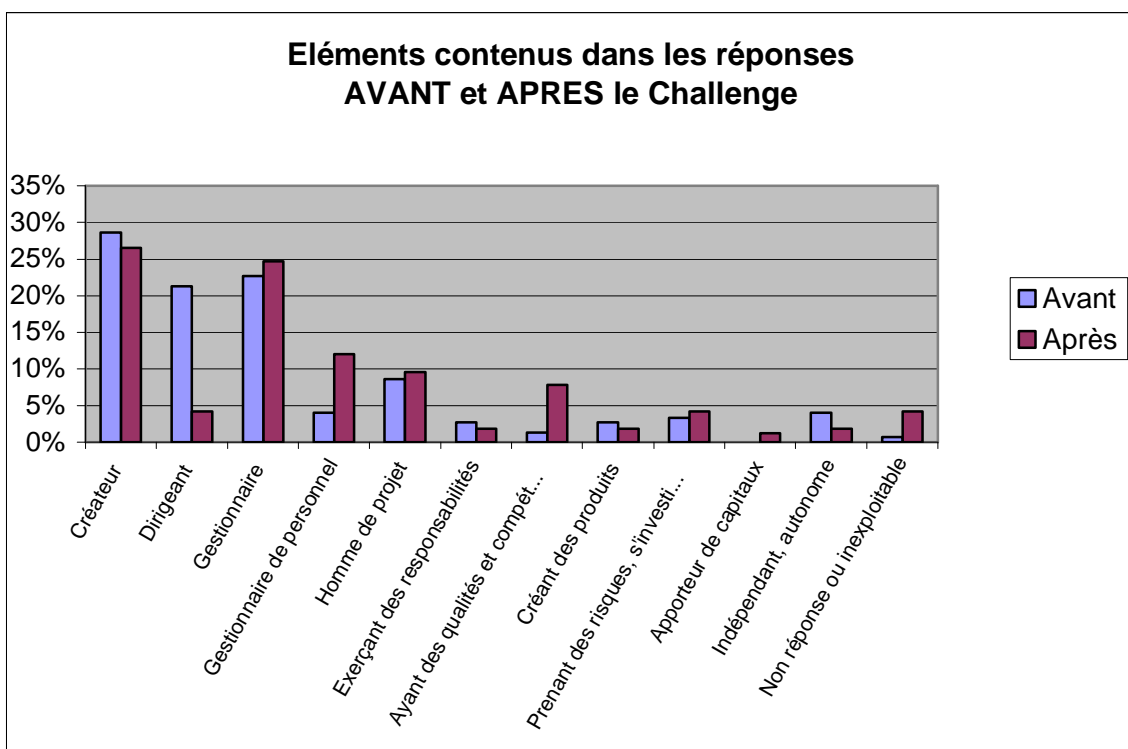
Définition de l'entrepreneur

Les éléments les plus cités dans la définition de l'entrepreneur par les jeunes ont été regroupés dans une grille :

- Le fait de créer une entreprise/une activité
- Le fait de diriger une entreprise
- Le fait de gérer une entreprise
- Le fait d'employer et de gérer du personnel
- Le fait d'être porteur d'un projet, d'avoir une ambition

Certains éléments plus accessoires ont néanmoins été comptabilisés, leur intérêt étant indéniable pour comprendre la perception qu'ont les jeunes de « l'entrepreneur ».

- Le fait d'exercer des responsabilités
- Le fait de maîtriser certaines compétences, d'avoir certaines qualités
- Le fait de créer des produits
- Le fait de prendre des risques, l'investissement personnel
- Le fait d'apporter des capitaux à l'entreprise
- Le fait d'être autonome



Les réponses après la participation au challenge mettent nettement en lumière des caractéristiques moins citées avant : la prise de risque, l'investissement personnel, le projet, les qualités en gestion des ressources humaines.

L'entrepreneur est défini de façon plus complète. La définition simple « chef d'entreprise ou « dirigeant d'entreprise » passe de 21% à 4% après le Challenge.

La prise en compte de la gestion quotidienne de l'entreprise est meilleure, la conscience de la nécessité de l'expérience et de la formation technique également (GRH, fiscalité, droit...).

Exemples :

Cécilia, de Corrèze, n'a pas su donner de définition de l'entrepreneur avant le Challenge, mais après elle le définit comme « *quelqu'un qui doit savoir s'entourer, déléguer et organiser son activité.* »

Célia, de Haute-Vienne, définit avant le Challenge l'entrepreneur comme « *celui qui organise le travail de sa société* », et après comme « *celui qui monte son entreprise, la dirige et la gère*»

Il arrive plus fréquemment après le Challenge que la définition de l'entrepreneur sorte du « factuel » pour prendre une tournure plus subjective, faisant de l'entrepreneur une personne qui réunit un certain nombre de compétences ou de qualités.

Par exemple :

« *un entrepreneur est quelqu'un qui a le goût du risque et des idées très précises sur ce qu'il veut* » (Romain, Haute-Vienne) ou « *un entrepreneur est un meneur d'hommes décidé à devenir son propre patron et à travailler de manière indépendante* » (Adrien, Haute-Vienne)

Marylise de Corrèze, qui définissait avant le Challenge l'entrepreneur comme un simple créateur d'entreprise n'hésite pas après à insister sur la complexité du parcours de création : « *un entrepreneur est une personne qui entreprend de créer une entreprise, en d'autres termes un fou !!* »

Qualités de l'entrepreneur

Les qualités les plus citées par les challengers ont été regroupées en grands thèmes.

Les 10 qualités les plus citées AVANT (ordre décroissant)	Les 10 qualités les plus citées APRES (ordre décroissant)
Sérieux, fiabilité	Rigueur, organisation
Energie, dynamisme, motivation	Sérieux, fiabilité
Ambition	Energie, dynamisme, motivation
Rigueur et organisation	Courage, travail
Volonté, ténacité	Ambition
Courage, travail	Qualités de gestionnaire en général
Créativité, esprit innovant	Volonté, ténacité
Qualités de gestionnaire en général	Autorité, commandement
Compétences ou connaissances particulières	Qualités de gestion du personnel
Sens de l'initiative	Perspicacité, intuition, anticipation

(Pour la liste complète des qualités citées, voir le graphique page 9.)

Le sérieux est la première qualité citée avant le Challenge, mais il est largement détrôné par la rigueur et l'organisation après la participation au Challenge (+ 6%) ! Les qualités de gestionnaire, que l'on pourrait situer dans la même veine, connaissent elles aussi une progression (+ 2%).

L'ambition et le dynamisme rétrogradent au profit de la capacité de travail et de la rigueur... Le goût du risque et les capacités d'adaptation, s'ils restent encore minoritaires, ont été plus cités après le Challenge.

La notion de perspicacité et d'intuition remplace la créativité, l'esprit innovant, comme si l'innovation n'était plus vraiment une affaire d'imagination, mais plutôt d'observation...

La relation aux autres fait son apparition après le Challenge. Auparavant, des qualités strictement « individuelles » sont en tête. Après le Challenge, les qualités de gestion d'un environnement humain prennent de l'importance. L'autorité, la capacité à s'imposer et se faire respecter semblent après plus importants que le sens de l'initiative. La capacité à convaincre est également plus citée.

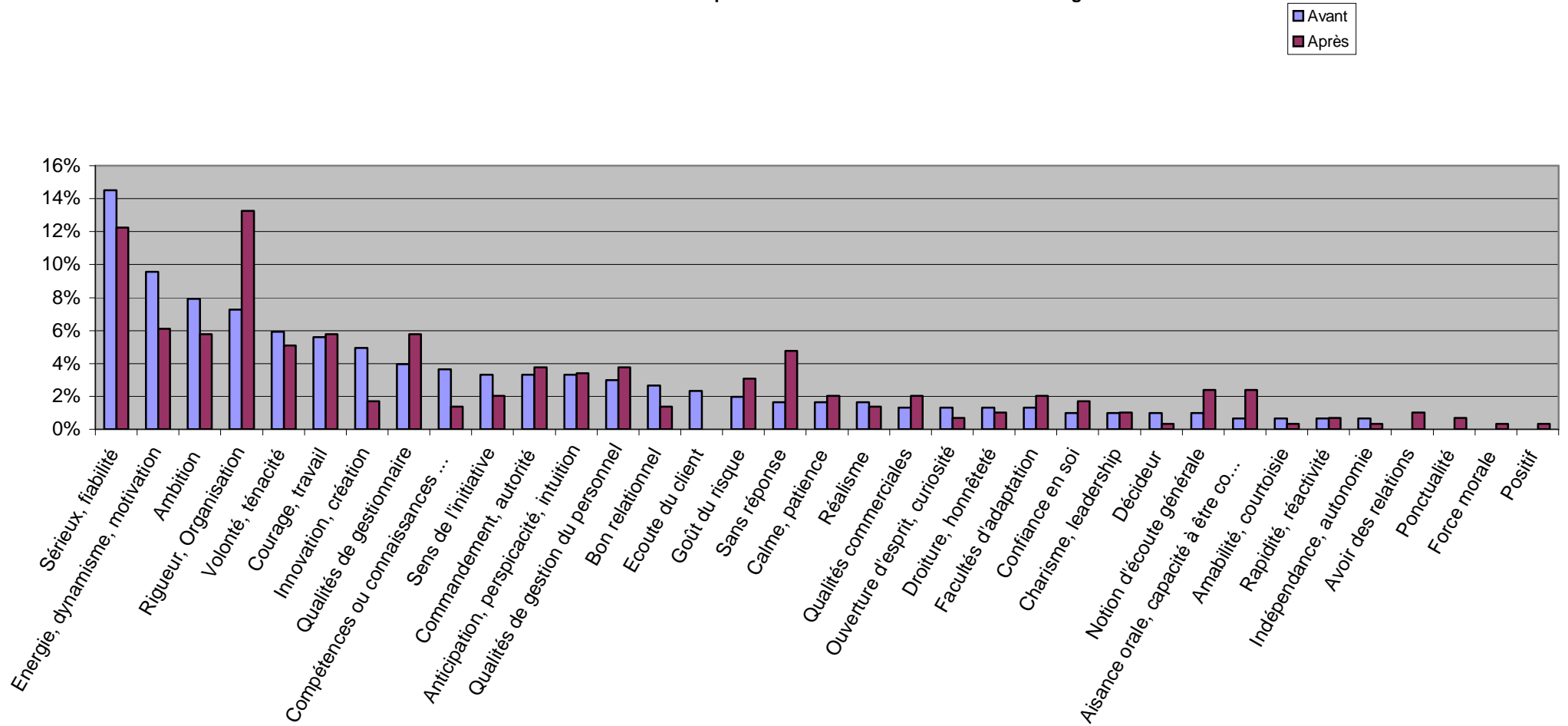
Concernant les qualités de l'entrepreneur, l'évolution est donc nette. Le Challenge fait prendre conscience aux jeunes de la somme de travail et de la constance nécessaires à la mise en place d'une entreprise, ainsi que des risques encourus.

Entrepreneurs connus

	Entrepreneurs locaux	Entrepreneurs, patrons ou hommes d'affaires connus	Pas de réponse ou inexploitable
Avant	52%	21,5%	26,5%
Après	66%	12%	22%

Concernant le nom des entrepreneurs qu'ils connaissent et contrairement aux entreprises, les responsables d'entreprises locaux sont très nettement majoritaires, avant comme après. Les personnes citées sont souvent des dirigeants d'entreprises rencontrés pendant le Challenge (le directeur du Jardiland de Brive a par exemple été cité plusieurs fois, de même que M. Obry) ou qu'ils ont l'habitude de côtoyer (propriétaire d'un bar...), ou même des parrains et membres du jury.

Qualités de l'entrepreneur citées AVANT et APRES le Challenge



Un processus de création d'entreprise mieux appréhendé

Modalités :

Les challengers devaient répondre à la question « *Avez vous déjà envisagé de créer un jour une entreprise ?* ». Si oui, on leur demandait de préciser le secteur d'activité.

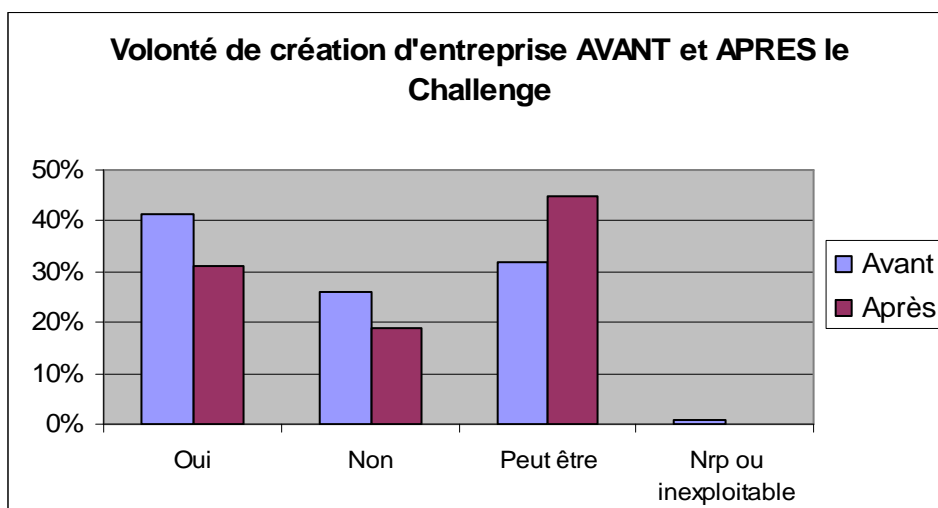
Résultats :

Création d'entreprise

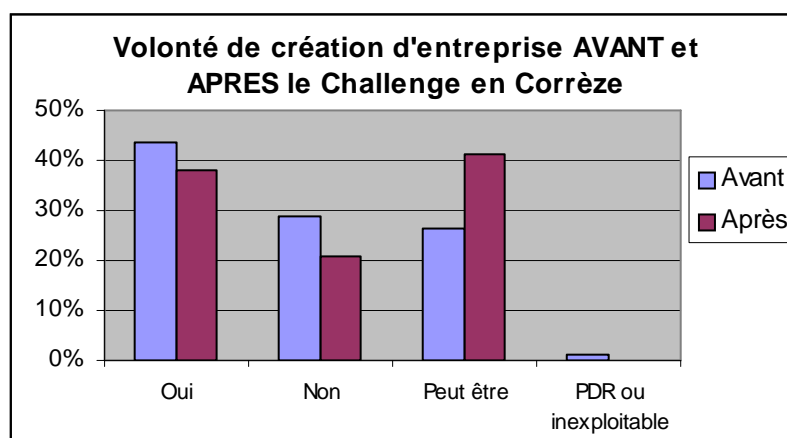
Les difficultés de la création d'entreprise découvertes au cours du Challenge découragent les velléitaires de la création : de 41%, le pourcentage de volontaires de la création passe à 31%.

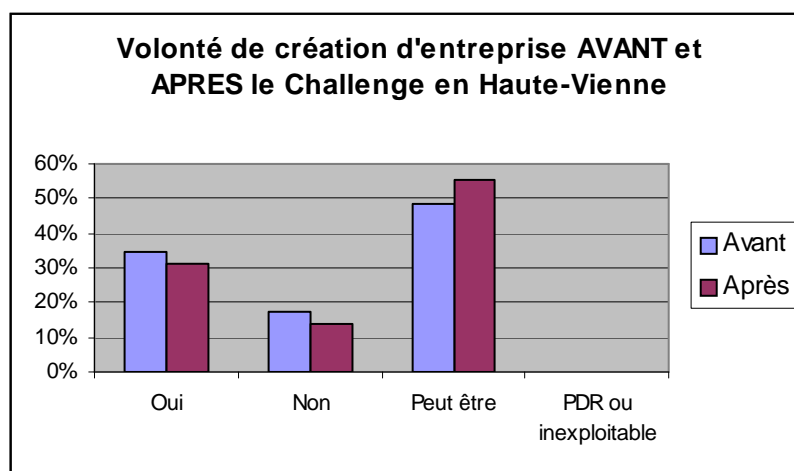
Dans le même temps, le nombre de ceux qui ne voulaient pas créer (près de 26%) diminue également à 19% et c'est donc le champ des possibles qui recueille une nette augmentation en passant de 32 à 45%.

Au final, le nombre de créateurs potentiels passe donc de 73% à 76% avec une meilleure appréciation des risques encourus et des efforts nécessaires.



La même tendance se retrouve au niveau des départements.





Le Challenge a donc pour effet de mettre une réalité sur un projet : en faisant toucher du doigt la réalité du parcours du créateur, il peut en décourager certains, mais également prouve à d'autres que cette aventure est bel est bien possible, ce qui se traduit par l'augmentation du nombre de réponses « peut être ».

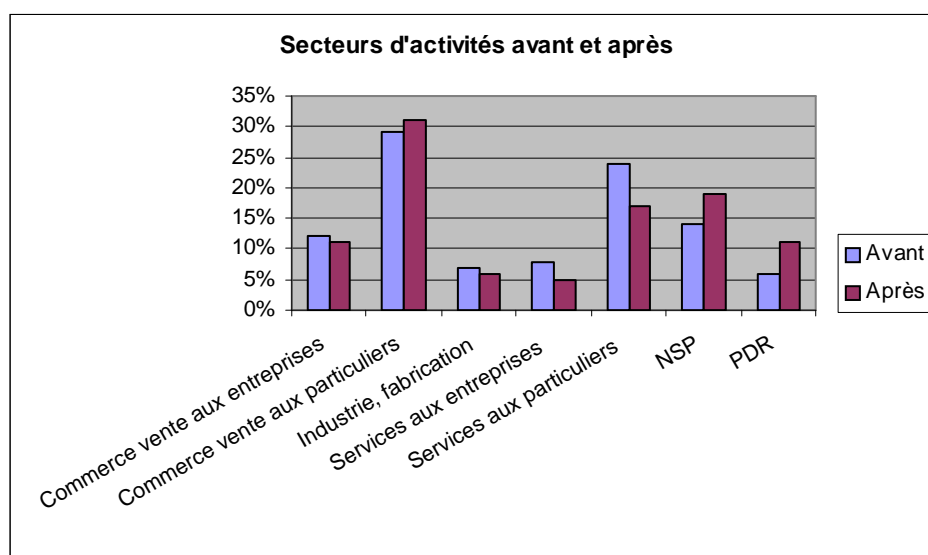
Il est à noter que la grande majorité des challengers ayant répondu penser à la création d'entreprise avant mais plus après n'ont pas répondu « non », mais « peut être ». Sans doute envisagent-ils mieux ce que la création implique.

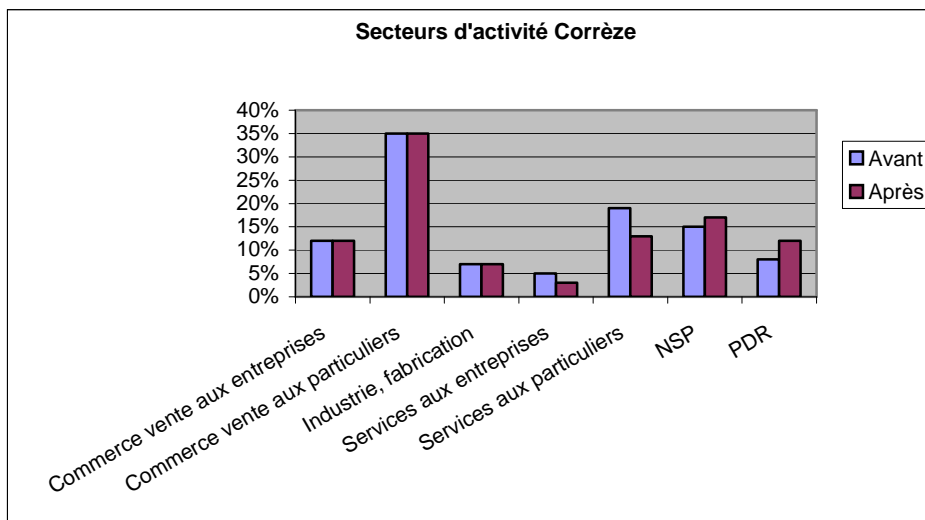
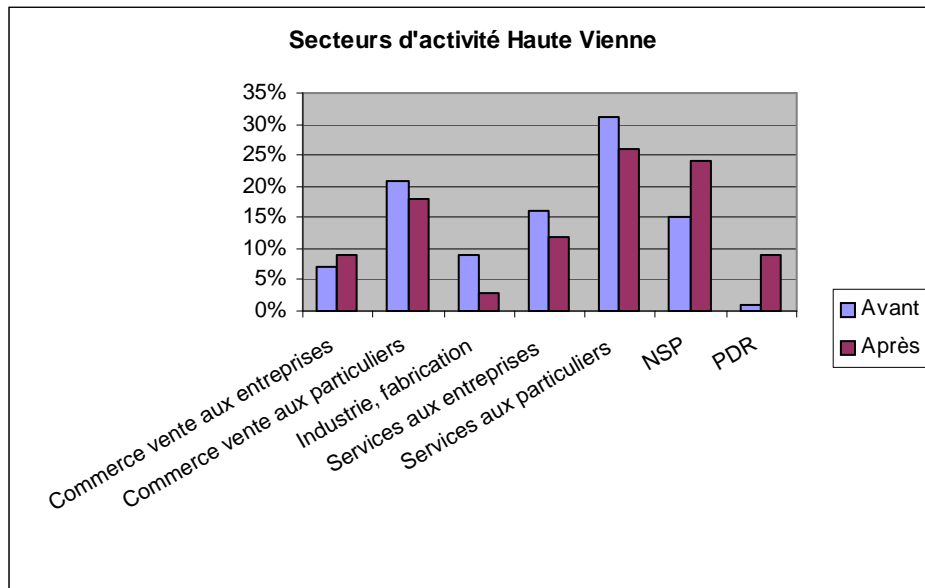
Secteurs d'activités

Concernant les secteurs d'activités visés, le Challenge semble encore une fois posséder un effet modérateur.

D'une manière générale, le nombre de challengers ayant pensé à créer une entreprise a baissé pour tous les secteurs proposés, sauf la vente aux particuliers. Parallèlement, les challengers ne sachant pas dans quel domaine ils pourraient se lancer sont plus nombreux. Ils sont probablement plus conscients que le choix du secteur d'activité doit résulter d'une analyse approfondie du marché plus que d'un souhait.

Il faut cependant constater que ce résultat est nettement marqué pour la Haute Vienne, alors que les jeunes corréziens sont plus constants dans le choix de leur secteur d'activité, même si le nombre d'indécis augmente légèrement.





D'une manière générale, les élèves d'écoles techniques ou spécialisées sont plus précis et plus constants dans le choix de leur secteur d'activité. Les élèves de l'école forestière de Meymac, de l'IUT informatique de Limoges et ceux du LEGTA d'Objat maintiennent pour la plupart leur choix initial, dans leur domaine d'étude (achat et transformation de bois, scierie, ou dépannage informatique, cyber café, jardinerie, domaine agricole).

Exemples :

Certains affinent leur choix :

Thomas, de l'école forestière de Meymac :

Avant : Commerce/vente aux entreprises - approvisionnement en matières premières

Après : Commerce/vente aux entreprises - bois exotique

Maxime, de l'école forestière de Meymac :

Avant : Commerce/vente de vin aux entreprises ou aux particuliers ou Industrie/fabrication – viticulture.

Après : Commerce/vente de vin aux entreprises ou particuliers

D'autres s'ouvrent de nouvelles perspectives :

Julie, de la Faculté de pharmacie :

Avant : Commerce/vente aux entreprises – prêt à porter

Après : Commerce vente aux particuliers – textile ou services aux particuliers – garde d'animaux

Une réelle prise de conscience des compétences au niveau individuel

Modalités :

L'évaluation des actions a été affinée depuis le questionnaire de l'année 2004-2005.

Il était cette année demandé aux challengers de noter la difficulté des actions proposées sur une échelle de 1 à 7, 1 constituant une action très facile et 7 une action très difficile.

Résultats :

	Note moyenne avant	Note moyenne après	Tendance
Ecrire un dossier complet pour présenter un projet, c'est	4,48	4,21	↘
Présenter un projet oralement, une activité, c'est	4,08	4,02	↘
Gérer un projet dans la continuité, c'est	4,03	3,92	↘
Défendre vos idées, c'est	3,61	3,57	↘
Rechercher des informations, c'est	2,91	3,06	↗
Travailler avec les autres, c'est	2,49	2,88	↗
Une prise de rendez-vous par téléphone, c'est	2,31	2,29	↘

Les notes moyennes avant et après sont assez similaires. D'une manière générale, les actions ont été jugées légèrement plus faciles après qu'avant le Challenge sauf pour le travail en équipe et la recherche d'informations.

Au niveau global, la progression due au Challenge n'est que peu significative.

Conclusion

Les résultats de l'étude 2005-2006 confirment ceux de l'étude 2004-2005 :

Le Challenge aide les jeunes à mieux appréhender la réalité de l'entreprise, il affine leur définition de celle-ci, ils en découvrent les différentes composantes et subtilités.

Les jeunes se rendent visiblement mieux compte de la difficulté du parcours de création ainsi que des impératifs économiques et techniques qui le jalonne. Ils évaluent mieux la prise de risque et l'investissement personnel nécessaire.

Leur ouverture d'esprit vers la création d'entreprise est améliorée.

Ils augmentent en outre leurs compétences et savoir faire dans des actions utiles à la création d'entreprise mais aussi à l'esprit d'entreprendre d'une manière générale.

Laissons le mot de la fin à Marylise, de Corrèze, meilleur exemple de la vocation pédagogique du Challenge : la création d'entreprise, *« c'est quelque chose que l'on croit facile en apparence mais qui est très difficile dans le fond !! »*