

## Profil de Olive Bourgogne

Soucieux d'aider ses clients à choisir les meilleurs franchisés, le **profil RADHAR franchise** cerne les grands traits de leur personnalité des franchisés potentiels. Le profil RADHAR est fondé sur les connaissances actuelles des sciences cognitives. Pour une étude approfondie du profil de cette personne, demandez le profil RADHAR entrepreneur.

### Caractéristique du profil

DOUBLE DOMINANT de types "gestionnaire" et "producteur".

*Dominance (mono, bi, tri ou quadri) = type de comportement que la personne privilégie (cf : graphique page 2)*

Profil donnant un sentiment de cohérence interne. Ce type de personne combine les qualités d'analyse et de rigueur à celles de prudence, d'organisation et de sens pratique des choses. Passe très facilement à l'acte avec des capacités pour gérer les choses. Cela donne une personnalité solide, bien structurée et consistante dans ses choix aussi bien dans la réflexion que dans l'action.

L'avantage de ce type de profil est que les dominances se complètent et se renforcent mutuellement : analyse et goût des réalisations, sens critique et pragmatisme. Le risque est que ce type de personne ne soit pas à l'aise pour travailler avec les personnes qui ont une approche innovante, globale, relationnelle et libertaire des choses.

Retenons la forte intensité des traits de personnalité "analyse" et "expertise", l'intensité marquée du trait de personnalité "faculté de raisonnement" et l'intensité des traits de personnalité "affirmation de soi" et "affinité pour la technique". La dimension intuitive paraît secondaire dans le mode de pensée de cette personne.

Nette dominance du processus séquentiel et rationnel de traitement de l'information sur le processus simultané et intuitif : 157 contre 122. (cf : *\_graphique\_page\_2*)

Bon équilibre entre abstraction et concrétisation. La petite différence entre les deux, indique un bon rapport entre l'affectif et la réflexion : 143 contre 136. (cf : *\_graphique\_page\_2*)

### Résumé

**PERSONNALITE : rationnelle et concrète.**

**PROCESSUS CEREBRAL : Nette dominance du mode séquentiel sur le mode simultané.**

**ABSTRAIT - CONCRET : Bon équilibre entre réflexion et pragmatisme.**

**AUTONOMIE : incertaine.**

**PRISE DE DECISION : assez prudent.**

**COMMUNICATION : objective, technique, précise, s'appuie sur des faits, des chiffres et des dates pour imposer rationnellement son point de vue.**

**NEGOCIATION : recherche le meilleur compromis entre une attitude «agressive» et une attitude «intégrative», satisfaisant les intérêts des deux parties. Cependant l'attitude peut être perçue comme légèrement «agressive».**

**STYLES DOMINANTS DE MANAGEMENT : tendance à entraîner ses équipiers, en leur imposant des objectifs de résultats (mode technocratique).**

## Représentation graphique du profil de Olive Bourgogne

### LOGIQUE

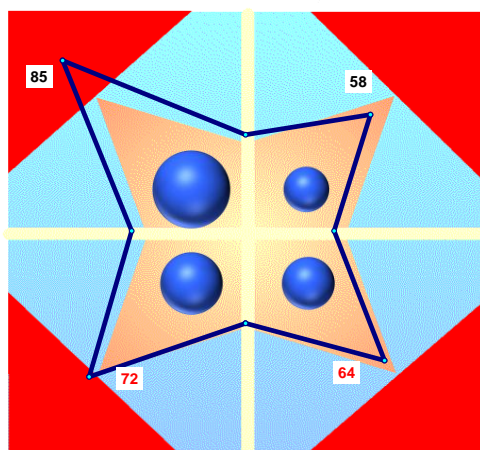
Type : **Gestionnaire**  
gère ce qui est du ressort de la rationalité, des finances et de la technique

Processus **séquentiel** 157  
(Dominance >= 140)

### LOGISTIQUE

Type : **Producteur**  
gère ce qui est du ressort des réalisations concrètes et sécurisées.

**ABSTRAIT = 143** (Dominance >= 140)



**CONCRET = 136** (Dominance >= 140)

### INTUITION

Type : **Innovateur**  
gère ce qui est du ressort de la l'innovation et de l'autonomie

Processus **simultané** 122  
(Dominance >= 140)

### SENTIMENT

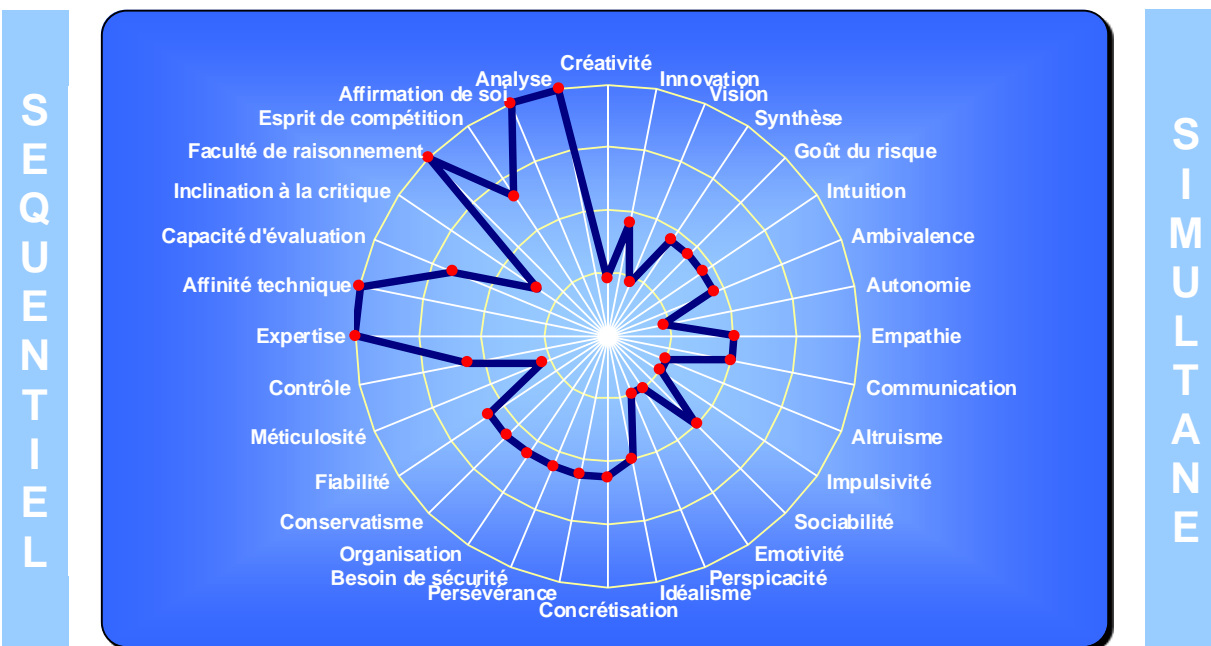
Type : **Animateur**  
gère ce qui est du ressort du rapport aux autres

#### Principe de lecture du graphique

L'étoile à quatre branches délimitée par un trait bleu représente le profil étudié. Elle apparaît sur un fond dont les axes vertical et horizontal se croisent pour segmenter la pensée humaine en quatre **dominantes** : logique, intuition, logistique et sentiment. Une branche de l'étoile, située dans un coin rouge du graphique, indique le type de comportement que la personne privilégie. A noter que l'on peut être mono ou bi ou tri ou quadri dominant. Les ronds bleus représentent les poids respectifs des quatre typologies.

### Niveau d'activation des traits de personnalité

#### ABSTRAIT



#### CONCRET

Cette représentation RADHAR permet de visualiser 3 niveaux d'intensité de 32 traits de personnalité (fort, normal, léger). Plus le point rouge correspondant à un trait de personnalité est éloigné du centre, plus l'intensité est forte

**En synthèse :** Un profil qui pourrait encore développer ses potentiels en adaptant sa communication à ses interlocuteurs, en particulier envers les affectifs qui attachent une grande importance à la dimension humaine des contacts et plus encore envers les intuitifs qui appréhendent globalement les choses et se projettent dans l'avenir..

## En matière de communication

La communication interpersonnelle est une transaction complexe et interactive, activant des canaux parallèles verbaux et non verbaux, entre l'émetteur d'un message qui anticipe la réaction de l'autre et un récepteur qui retourne un certain nombre d'indices sur son ressenti.

### Mode de communication de Olive Bourgogne

Les fondements du discours d'une telle personne bi dominante hémisphère gauche sont l'objectivité, les faits, les chiffres et les dates. Tout est technique, précis et justifié. Elle démontre rationnellement les choses et tend à vouloir imposer son point de vue en développant chaque argument dans les moindres détails. Pour cela, elle suit un plan précis préparé à l'avance. Elle cite ses sources et donne des références.

Bien que l'esprit d'analyse, le caractère affirmé, la démarche méthodique, la compréhension des aspects techniques et l'objectivité soient des aspects saillants et positifs de sa personnalité, Monsieur Olive Bourgogne peut être perçu, dans certaines situations et **aux yeux de certaines personnes, en particulier les affectifs et surtout les intuitifs comme un être plutôt exigeant, infatué, assez compliqué, technocrate et plutôt suffisant.**

Attention, il n'est pas dit que ces qualificatifs caractérisent cette personne. Cela signifie seulement qu'une certaine catégorie de personnes, précisément les affectifs et surtout les intuitifs peuvent parfois percevoir Olive Bourgogne comme tel. Ces derniers attendent davantage de leur interlocuteur qu'il soit plus accommodant, plus humble, plus clair, plus empirique et plus affable.

### Forme de communication de Olive Bourgogne

Elle va droit au but. D'un naturel réservé, elle peut passer sur un mode plus expansif quand elle ressent son interlocuteur incrédule. Elle s'exprime de manière claire et sans ambiguïté possible. Elle conforte son discours en utilisant des tableaux chiffrés.

Pour accroître l'efficacité de sa communication, Olive Bourgogne devrait aussi penser à faire rêver les intuitifs en leur ouvrant de nouvelles perspectives et en illustrant ses propos de métaphores. Il aurait de même tout intérêt à personnaliser le contact avec les affectifs en suscitant des affinités et en créant un climat de confiance.

### Recommandations pour dialoguer avec Olive Bourgogne

La clientèle la mieux adaptée à son mode naturel de conviction est de nature : "rationnelle" et "pragmatique"

En conséquence, il y a lieu de :

**DEMONTRER LES CHOSES ET PROUVER CE QUI EST ANNONCE.**

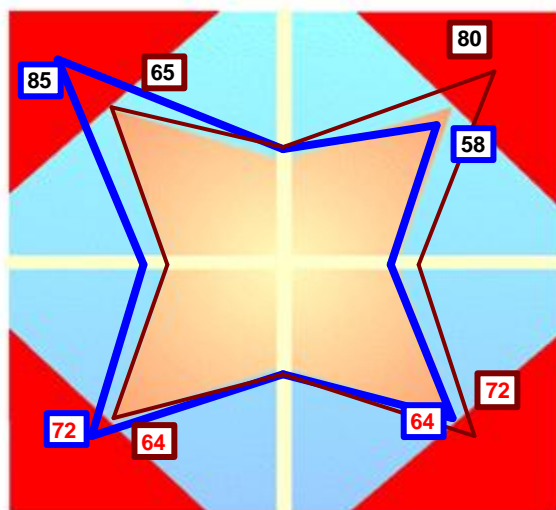
S'exprimer de manière précise et claire et quantifier les choses.

Suivre un plan précis et annoncé à l'avance. Se concentrer sur les choses essentielles et concrètes. Etayer ses arguments sur des bases techniques, citer ses sources et ses références.

**Analyse de correspondance entre le PROFIL RADHAR  
de Monsieur Olive Bourgogne (en bleu)  
DOUBLE DOMINANT, de types rationnel et pragmatique.  
et le profil optimum déterminé pour le **Concepteur publicité** (en marron)  
DOUBLE DOMINANT de types "relationnel" et "créatif".**

	Expert	Créatif	Pragmatique	Relationnel
<b>Olive Bourgogne</b>	<b>85</b>	<b>58</b>	<b>72</b>	<b>64</b>
<b>Concepteur publicité</b>	<b>65</b>	<b>80</b>	<b>64</b>	<b>72</b>

**Profils franchisé et référence**



**Trait bleu = Olive Bourgogne**  
**Trait marron = Concepteur publicité**

**Principe de lecture :** Le profil de référence est représenté par l'étoile marron. Le profil du franchisé est en bleu. Plus les deux étoiles tendent à se superposer plus le profil du candidat est compatible avec le poste.

**Analyse profils franchisé et référence**

Le profil de cette personne est de nature différente de celui du poste à pourvoir. Leurs dominances ne coïncident pas.

Le poste requiert des qualités de capacité d'innovation et de promoteur de changement et d'empathie et de communication qui ne sont pas saillantes dans le profil de cette personne.

Tandis que les qualités de cette personne sont plutôt du type : rationalité, rigueur et technique et fiabilité, organisation, respect des règles et goût des réalisations. Elles sont des atouts supplémentaires pour assumer efficacement ce type de poste.

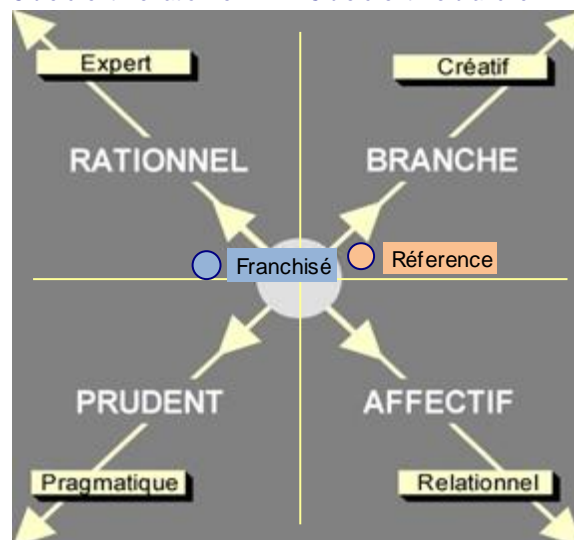
Pour optimiser ses chances de réussite, cette personne aurait intérêt à s'entourer d'une équipe constituée de compétences complémentaires en vue de cerner au plus près les aspects suivants :

- \* une vision marketing, prospective et globale
- \* la communication interne en vue de créer une atmosphère de travail propice à une bonne efficacité et la communication externe pour promouvoir son savoir-faire.

**Orientation du franchisé**

L'expert utilise un savoir actualisé d'autant plus appréciée qu'il est pointu.  
Cible client : le rationnel

Le créatif crée de la valeur en introduisant des solutions innovantes qu'il fait partager.  
Cible client : le branché



Le pragmatique applique une méthode éprouvée qui assure des résultats.  
Cible client : le prudent

Le relationnel dialogue en séduisant en vue d'atteindre les objectifs de son client.  
Cible client : l'affectif

**Principe de lecture du graphique**

Le profil du candidat est représenté par un rond rouge, correspondant au barycentre de ses traits de personnalité. Il indique le type de client naturel du franchisé : rationnel, branché, prudent, relationnel. Plus ce point est éloigné de celui de référence, moins le franchisé est pertinent.

Compte tenu de ses tendances comportementales, Monsieur Olive Bourgogne dispose pour soutenir son éventuelle démarche commerciale, des qualités suivantes : confiance en soi, esprit de compétition, capacité d'évaluation, goût de l'innovation, Intuition, persévérance, réalisme, empathie et communication.

## Points critiques

**Les** points critiques signalent des aspects susceptibles de poser problème soit pour la marche de l'entreprise vers le succès soit dans la relation de l'investisseur et du porteur de projet. Ils ont pour objectif d'attirer l'attention de l'instructeur et doivent faire l'objet d'une validation lors de l'entretien avec le porteur de projet.

### Variantes d'interprétation

*La sur-activation ou la sous-activation dans un domaine comportemental sont des signaux qui méritent d'être approfondis de par les conséquences qu'ils risquent d'entraîner.*

Dimension sur-activée : possible (+), vraisemblable(++), probable(+++)

Dimension sous-activée : possible(-), vraisemblable(--), probable(---)

### Gestionnaire (++)

Comportement critique vis-à-vis d'autrui ?

Autosuffisance ?

Décision : surestimation de soi ?

Influence de l'ambition sur décision ?

Risque d'erreur : certitude en ses connaissances ?

Contrôle de la conformité à l'objectif ?

Leadership : niveau de pression sur l'entourage ?

### Innovateur (- -)

Vision stratégique ? Vérifier si le but est suffisamment défini.

Niveau de tolérance à l'incertain ?

Attitude face aux opportunités ?

Prise de risque : niveau de prudence ?

Niveau d'autonomie ?

Approche : vision globale, évolutive ?

Décision : finalité, réponse à la question du Où ?

Risque d'erreur : transgression

Motiver autrui : projection, espoir ?

Négociation : vision globale; options envisageables ?

Marketing : flexibilité de l'offre ?