

L'ENTREPRENEUR ET SON PROFIL

Le questionnaire suivant vous permettra
de mieux comprendre la démarche que vous vous apprêtez à entreprendre.

Pour chacun des énoncés, indiquez votre réponse en encerclant l'un des chiffres de 1 à 4.

1 = Pas du tout

2 = Un peu

3 = Assez

4 = Beaucoup

LES MOTIVATIONS

Dans tout projet, c'est la **motivation** qui vous permettra
de surmonter les difficultés lorsqu'elles se présenteront.

1. LE BESOIN DE RÉALISATION Vous sentez le besoin de vous accomplir et d'exploiter votre potentiel.	1	2	3	4
2. L'ENVIE DE RELEVER DES DÉFIS Vous fixer des objectifs, vous attaquer à des projets exigeants vous stimule.	1	2	3	4
3. L'ENVIE D'ÊTRE SON PROPRE PATRON Vous aimez influencer les autres, mobiliser les ressources, ne pas avoir à suivre les directives d'un patron.	1	2	3	4
4. LE DÉSIR D'INDÉPENDANCE Vous aimez décider vous-même de votre sort, agir à votre guise. Vous recherchez des situations laissant une grande marge de manœuvre.	1	2	3	4
5. UN SAVOIR-FAIRE À METTRE EN VALEUR Vous souhaitez mettre en valeur vos connaissances ou exploiter l'expérience que vous avez acquise dans un domaine d'activité particulier.	1	2	3	4
6. UNE IDÉE ORIGINALE À CONCRÉTISER Vous avez la conviction que votre idée de projet d'affaires vous permettra de gagner votre vie ou d'améliorer votre situation.	1	2	3	4
7. DES RESSOURCES FINANCIÈRES DISPONIBLES Vous souhaitez faire fructifier votre argent. Le désir d'investir dans une entreprise rentable vous motive.	1	2	3	4

Comptez le nombre de chiffres encerclés dans chaque colonne.

Pour chacun des énoncés, indiquez votre réponse en encerclant l'un des chiffres de 1 à 4.

1 = Pas du tout

2 = Un peu

3 = Assez

4 = Beaucoup

LES APTITUDES

Tout futur entrepreneur rencontrera des situations lui demandant une certaine aisance à **faire preuve des aptitudes énumérées** dans le tableau ci-dessous. **Ces compétences transversales sont souvent acquises au fil des expériences.** Si les entrepreneurs ne partagent pas un profil type, plusieurs études reconnaissent certaines aptitudes chez une très grande majorité d'entre eux.

8. LA CONFIANCE EN SOI ET EN SON POTENTIEL Croyez-vous en ce que vous entreprenez? Avez-vous la conviction que vous obtiendrez de bons résultats? Avez-vous une vision positive de vous-même?	1	2	3	4
9. LA PERSÉVÉRANCE ET LA DÉTERMINATION Êtes-vous du genre tenace? Allez-vous au bout de ce que vous entreprenez? Observez-vous que travailler de longues périodes ne vous fait pas reculer devant une tâche à accomplir?	1	2	3	4
10. LA SOLITUDE Êtes-vous à l'aise à l'idée de faire cavalier seul au démarrage de votre entreprise?	1	2	3	4
11. LA TOLÉRANCE AU STRESS Êtes-vous en mesure de supporter un niveau de stress élevé ou de travailler dans des conditions inhabituelles?	1	2	3	4
12. LA CAPACITÉ DE TRAVAIL Entendez-vous consacrer une bonne partie de votre temps à votre nouvelle entreprise? Pouvez-vous affirmer qu'abattre 12 heures de travail par jour ne vous effraie pas?	1	2	3	4
13. LA CAPACITÉ COGNITIVE Êtes-vous habile à dénouer des problèmes complexes, à trouver des solutions? Êtes-vous en mesure d'avoir une vision nette des résultats à atteindre?	1	2	3	4
14. LE LEADERSHIP Avez-vous de la facilité à rallier les autres à vos projets, à vous exprimer et à convaincre votre entourage?	1	2	3	4

Comptez le nombre de chiffres encerclés dans chaque colonne.

--	--	--	--

Pour chacun des énoncés, indiquez votre réponse en encerclant l'un des chiffres de 1 à 4.

1 = Pas du tout

2 = Un peu

3 = Assez

4 = Beaucoup

LES ATTITUDES

Les attitudes d'une personne par rapport aux enjeux importants d'une entreprise peuvent orienter celle-ci vers l'échec ou la réussite. Ces attitudes sont souvent l'élément qui change tout, surtout en situation de crise. Souvent, les attitudes sont influencées par les perceptions.

C'est pourquoi il convient de prendre du recul et d'adopter la bonne attitude au moment de prendre une décision.

15. LA CONCURRENCE

Envisagez-vous la concurrence comme une occasion de vous dépasser ou comme un combat stratégique à livrer?

1 2 3 4

16. LE CHANGEMENT

Êtes-vous du genre à vous adapter facilement au changement?
Le voyez-vous comme une occasion d'évoluer?

1 2 3 4

17. LA CHANCE ET LE DESTIN

Croyez-vous que vos actions influent sur les événements?
Croyez-vous qu'efforts égale résultats?

1 2 3 4

18. LE SUCCÈS ET L'ÉCHEC

Êtes-vous en mesure de tirer une leçon d'un échec autant que d'un succès?
Est-ce que pour vous, un obstacle est une occasion de plus de faire vos preuves?

1 2 3 4

19. L'ACTION ET LE TEMPS

Êtes-vous en mesure de planifier vos actions en tenant compte du temps afin de faire les choses au bon moment?

1 2 3 4

20. LE RISQUE

Êtes-vous à l'aise à l'idée de devoir faire face au risque au sein de votre entreprise? Avez-vous de la difficulté à prendre des risques calculés?

1 2 3 4

21. L'ARGENT

Avez-vous un comportement réaliste par rapport à l'argent? Autrement dit, êtes-vous en mesure de garder la tête froide devant les entrées d'argent autant que devant les dépenses imprévues?

1 2 3 4

Comptez le nombre de chiffres encerclés dans chaque colonne.

Pour chacun des énoncés, indiquez votre réponse en encerclant l'un des chiffres de 1 à 4.

1 = Pas du tout

2 = Un peu

3 = Assez

4 = Beaucoup

LES CONDITIONS FAVORABLES

En plus de miser sur ce qui vous motive et de déployer vos compétences entrepreneuriales, vous devrez également jongler avec certaines variables qui font la différence entre un démarrage en dents de scie ou tout en progression. Pour certains d'entre vous, ces conditions de réalisation seront très favorables, alors que pour d'autres, elles représenteront d'autres obstacles à surmonter.

22. ÊTRE COMPÉTENT DANS LE DOMAINE

Vos compétences techniques en lien avec les types de services ou de produits que vous désirez commercialiser sont-elles suffisantes?

1 2 3 4

23. AVOIR ACCÈS À UN MARCHÉ

Y a-t-il encore de la place parmi la concurrence ou avez-vous des avantages sur vos concurrents?

1 2 3 4

24. ASSURER DES VENTES RAPIDEMENT

Vos ventes des premiers mois sont-elles assurées par des clients que vous connaissez déjà?

1 2 3 4

25. AVOIR DES ALLIÉS STRATÉGIQUES

Connaissez-vous des personnes expérimentées qui pourraient vous aider dans l'exploitation de votre entreprise?

1 2 3 4

26. MISE DE FONDS

Disposez-vous d'une mise de fonds ou d'une source de financement pour démarrer?

1 2 3 4

27. SITUATION PERSONNELLE

Votre situation personnelle (famille, sociale et autre) vous permet-elle de vous lancer en affaires?

1 2 3 4

28. CONCORDANCE

Avez-vous le profil correspondant à votre type d'entreprise? Celle-ci respectera-t-elle vos valeurs?

1 2 3 4

Comptez le nombre de chiffres encerclés dans chaque colonne.

INTERPRÉTATION DES RÉSULTATS

Qu'est-ce que toutes les questions qui précèdent peuvent révéler sur vous?

Notez bien que le test auquel vous venez de vous soumettre n'a pas été validé scientifiquement et que votre score ne saurait décider du chemin que vous emprunterez pour réaliser votre potentiel d'entrepreneur. Voyez ce test comme un préambule à vos premières réflexions.

Reportez le nombre total de chiffres encadrés dans chaque colonne	... x 1	... x 2	... x 3	... x 4
Effectuez la multiplication indiquée pour chacune des colonnes	=	=	=	=
Additionnez les quatre résultats des colonnes	=			

N. B. : La somme des nombres reportés dans la première ligne ne peut dépasser 28, car il y a 28 questions.

Exemple :

Reportez le nombre total de chiffres encadrés dans chaque colonne	6 x 1	8 x 2	10 x 3	4 x 4
Effectuez la multiplication indiquée pour chacune des colonnes	= 6	= 16	= 30	= 16
Additionnez les quatre résultats des colonnes	= 68			

Votre résultat se situe entre **28 et 50 points** : Vous avez un intérêt certain pour l'entrepreneuriat. Votre curiosité et vos motivations vous amènent à cette formation. Vous souhaitez en apprendre davantage et vous êtes au bon endroit. Tout s'apprend et l'atteinte des résultats souhaités dépend des efforts fournis. L'important est de vous accrocher à vos motivations.

Votre résultat se situe entre **51 et 75 points** : Il y a un moment que vous réfléchissez à l'entrepreneuriat. Cependant, certaines questions concernant les aptitudes et compétences qu'un entrepreneur doit maîtriser vous font douter de votre capacité à relever ce défi. Nous vous accompagnerons pour consolider vos forces et ajouter des cordes à votre arc. Le secret est d'y aller une étape à la fois.

Votre résultat se situe entre **75 et 90 points** : Vous possédez une base solide et diversifiée d'expériences en lien avec l'entrepreneuriat. Il sera intéressant de faire fructifier cette base et de l'enrichir de ce dont vous aurez besoin pour démarrer votre entreprise. Préparez-vous à vous retrouver là où vous vous y attendiez le moins. C'est ce qui arrive quand on effectue une démarche comme celle que vous vous apprêtez à entreprendre.

Votre résultat se situe entre **91 et 112 points** : Ou bien vous avez exercé tous les métiers, ou bien vous n'en êtes pas à votre première expérience d'entrepreneuriat! Une chose est certaine : vous aimez apprendre et avoir une très bonne maîtrise des rôles qui vous sont confiés. Nul besoin de vous dire de continuer à faire preuve de curiosité pour enrichir le bagage que vous possédez déjà. Nous vous invitons à maximiser chacune de vos expériences pour atteindre votre objectif de succès. Nous pouvons aussi prévoir que vous pourriez, le moment venu, vous épanouir dans le mentorat en partageant vos expériences avec d'autres entrepreneurs.

Auteure : Sylvianne Tanguay