

## Quel est votre profil d'entrepreneur?

Question	Choisissez <b>LA</b> réponse qui vous convient le mieux et écrivez <b>A, B, C ou D</b> dans la colonne de droite	Mon choix
1. Pour vous, il faut connaître un secteur pour y créer son entreprise.	A: Absolument B: C'est à voir C: Vraisemblablement D: Indifféremment	
2. Vous vous apercevez, en montant votre projet, que votre idée est déjà exploitée.	A: Vous renoncez, très déçu B: Vous vous dites que vous pouvez faire mieux C: Vous contactez l'entreprise, pour voir les possibilités d'alliance? D: Peu importe, c'est ça ou rien	
3. Selon vous, la clé de la réussite, c'est :	A: L'investissement B: Le savoir-faire C: L'audace D: Le cœur	
4. Dans dix ans, comment vous voyez-vous?	A: Prêt à revendre votre entreprise avec une belle plus-value B: Cherchant à innover encore et encore C: Passionné(e) comme au premier jour D: Vous avez déjà créé deux entreprises de plus!	
5. Vous écrivez un livre pour témoigner de votre parcours. Choisissez-en le titre.	A: Mes 7 conseils pour gagner de l'argent / être reconnu B: Un monde meilleur C: Créer son entreprise, c'est facile! D: L'aventure du savoir	
6. Que pensez-vous des différentes structures et programmes existant dans le conseil à la création d'entreprise?	A: C'est capital pour apprendre B: Cela peut faire gagner du temps C: Cela peut être utile, mais pas plus D: Cela permet de partager l'esprit d'entreprise	
7. Votre entreprise existe depuis un an et marche bien. Vous êtes invité à une émission de radio pour en parler. Vous évoquez en premier:	A: le chiffre d'affaires et le bénéfice / l'autofinancement B: La nature de l'activité C: Les besoins auxquels vous répondez D: L'idée qui est à l'origine de tout	
8. Voici quatre termes: lequel vous parle le plus?	A: Client / bénéficiaire B: Produit C: Marché D: Idée	
9. Choisissez l'expression qui vous correspond le mieux lorsque vous pensez à votre projet:	A: C'est à moi de jouer! B: C'est le moment! C: C'est pour moi! D: Je suis prêt(e)!	
10. Selon vous, dans l'absolu, créer une entreprise, c'est une affaire de tripes ou de tête?	A: De tripes B: De tête	
11. Créer l'entreprise à laquelle vous pensez, c'est:	A: Une aventure B: Un parcours C: Un chemin D: Un pari	
12. De ces compliments sur votre projet, lequel des quatre vous touche le plus?	A: C'est fou ton truc! B: C'est du sérieux! C: Belle idée, vraiment! D: C'est bien fichu ton affaire!	

Quiz extrait du livre "Osez créer votre entreprise", Philippe Coste, 2011, Ed. Eyrolles

Pour chacune des douze questions du tableau antérieur, reprenez la lettre correspondant au choix que vous avez fait, puis entourez cette lettre dans sa ligne correspondante du tableau ci-dessous. Prêtez attention à la ligne de la question 10, où vous devez entourer le choix A ou B dans deux colonnes différentes.

Question	Entrepreneur expert - connaisseur <sup>1</sup>	Entrepreneur militant - convaincu	Entrepreneur opportuniste - malin	Entrepreneur créateur - pionnier
1	A	C	B	D
2	B	D	C	A
3	B	D	A	C
4	B	C	A	D
5	D	B	A	C
6	A	D	B	C
7	B	C	A	D
8	B	A	C	D
9	D	C	B	A
10	B	A	B	A
11	B	C	D	A
12	B	C	D	A
<b>Totaux</b>				

Pour chacune des quatre colonnes, comptez le nombre de fois où vous avez entouré une lettre, puis reportez ce compte dans la dernière ligne. Regardez où se trouve votre prédominance et posez-vous la question: Cela me correspond-il?

### Définitions de Philippe Coste:

"**L'entrepreneur-expert-connaisseur** entreprend sur son savoir-faire. Il ne peut concevoir de créer une entreprise que sur un domaine qu'il connaît, qu'il maîtrise. Ce domaine peut être un dérivé de son champ de compétences, mais c'est ce qu'il sait, son expérience d'un secteur, d'un produit, d'un marché, bref son expertise qui est l'origine et la base de son envie, de son idée et de son projet. S'il ne sait pas, il n'y va pas."

"**L'entrepreneur-militant-convaincu** entreprend sur ses valeurs personnelles. Toujours très fortes, très puissantes, ce sont elles qui le guident dans bien des actes de sa vie. Il ne désire rien de plus que de changer le monde, pas forcément tout seul, mais au moins en apportant sa contribution. S'il n'y a pas de combat à mener, une valeur à porter, une cause à défendre, toutes choses auxquelles il croit profondément, il n'y va pas."

"**L'entrepreneur-opportuniste-malin** entreprend dans un objectif de rentabilité, de rentabilité de sa future entreprise. C'est cela qui le fait bouger, qui l'intéresse au premier chef, profondément. Pour ce profil, création d'entreprise égale création de richesse. Cela doit conduire à son enrichissement. La future entreprise doit donc être rentable bien sûr, mais encore contenir des promesses de développement et de croissance certainement élevées, rapides si possible." *Pour l'entrepreneur social (malin), la richesse est la reconnaissance.*

"**L'entrepreneur-créateur-pionnier** ne vibre pas pour le savoir-faire, la rentabilité, ou les convictions : c'est l'idée et sa transformation en un business qui le font vibrer; ce sont là des mots magiques. D'ailleurs, s'il découvre que son idée est déjà prise, il l'abandonne... pour en trouver une autre ! Ce profil tout à fait particulier crée, parce qu'il aime la création et le passage d'une idée à l'exploitation de celle-ci. Ce qui l'intéresse au premier chef n'est fondamentalement pas l'entreprise. C'est l'acte de la créer. Doté d'un instinct remarquable, son outil principal est cette intuition si difficile à expliquer, à partager et à communiquer."

<sup>1</sup> Les termes **connaisseur**, **convaincu**, **malin** et **pionnier** sont une transposition pour l'entrepreneuriat social.