



Centre local de développement

AVEZ-VOUS LE PROFIL D'UN ENTREPRENEUR?



La
passion du
développement
local

QUESTIONNAIRE « A » _ LES TRAITS DE L'ENTREPRENEUR

Les questions suivantes permettent d'aborder les caractéristiques générales des entrepreneurs. Lisez-les attentivement et retenir la réponse que vous pensez être la meilleure. Par la suite, les réponses les plus appropriées, inspirées des recherches faites sur le sujet, seront apportées pour chacune des questions. À la fin de ce simple test, vous devriez être en mesure de connaître les caractéristiques générales des entrepreneurs et de découvrir celles que vous possédez.

1. QUESTIONS

1. Face à un problème, l'entrepreneur est plus enclin à:
 - a) aller vers un proche ami pour obtenir de l'aide;
 - b) obtenir de l'aide d'un inconnu renommé comme étant un expert;
 - c) essayer de résoudre seul le problème.

2. L'entrepreneur est comme le marathonien qui court principalement:
 - a) pour dépenser de l'énergie et se garder en bonne condition physique;
 - b) pour obtenir la satisfaction de battre les autres compétiteurs de la course;
 - c) pour essayer d'améliorer son propre record.

3. L'entrepreneur est motivé par le besoin:
 - a) d'atteindre un but personnel d'une grande importance;
 - b) d'obtenir l'attention publique et la reconnaissance;
 - c) de contrôler les gens et d'accumuler des richesses.

4. L'entrepreneur croit que le succès ou l'échec d'une nouvelle entreprise dépend surtout:
 - a) de la chance ou du destin;
 - b) du support et de l'encouragement des autres;
 - c) de ses propres forces et habiletés.

5. Étant donné la possibilité de gagner une récompense importante, laquelle des actions suivantes l'entrepreneur poursuivrait-il?
 - a) lancer un dé avec une chance sur trois de gagner;
 - b) affronter un problème avec une chance sur trois de le résoudre dans les délais prévus;
 - c) faire ni a ni b parce que ses chances de succès sont trop minces.

6. L'entrepreneur est plus enclin à choisir une tâche:
 - a) qui comporte un niveau de risque modéré mais qui demeure un défi;
 - b) où les risques sont élevés mais les récompenses importantes sur le plan financier;
 - c) qui est relativement facile et dont les risques sont faibles.

7. Les profits sont importants pour l'entrepreneur:
 - a) parce qu'ils apportent de l'argent qui lui permet de concrétiser d'autres idées et de prendre avantage d'autres occasions;
 - b) parce qu'ils constituent une mesure objective de son succès;
 - c) parce que la principale raison pour accepter le risque de fonder une nouvelle entreprise était d'accumuler une richesse personnelle.

8. Lequel des facteurs suivants l'entrepreneur valorise-t-il le plus dans son emploi?
 - a) l'importance accordée à la compétence et à l'efficacité;
 - b) la liberté de gérer son propre temps;
 - c) l'occasion de créer et d'effectuer de nouvelles choses.

EXPLICATIONS AU QUESTIONNAIRE « A »

Question 1

L'entrepreneur est souvent une personne indépendante et autonome. Elle a besoin d'être son propre patron, car elle a de la difficulté à se soumettre à des modèles ou à des procédures fixes (aversion pour la structure hiérarchique). Elle a aussi un grand besoin de se réaliser, c'est-à-dire qu'elle éprouve constamment le besoin de s'affirmer, de vaincre des obstacles, de briser le cercle de la routine, d'atteindre des objectifs par ses propres efforts. C'est pourquoi elle peut affronter seule un problème. Mais elle reconnaît la nécessité d'aller chercher de l'aide extérieure. Elle choisit cependant les personnes qui lui sont le plus utiles, que ce soit des amis ou des experts qu'elle ne connaît pas nécessairement. La meilleure réponse est **b**.

Question 2

L'entrepreneur a énormément d'énergie et est capable de maintenir un rythme accéléré de travail pendant des périodes relativement longues. Une bonne santé physique est nécessaire pour supporter le stress causé par la gestion de sa propre entreprise.

L'entrepreneur a tendance à lutter contre les objectifs de réalisation qu'il s'est lui-même fixés plutôt que contre ceux fixés pour lui par d'autres. Cette attitude l'amène souvent à rivaliser avec lui-même et à dépasser sa propre performance. Se battre lui-même est plus satisfaisant que de battre les autres. La meilleure réponse est donc **c**.

Question 3

Les personnes motivées par un besoin d'attention, de reconnaissance, de contrôle sur les autres sont également motivées par le pouvoir. Elles sont plus actives dans le monde de la politique ou dans de grandes organisations. Par contre, l'entrepreneur est plus motivé par un besoin de réalisation que par un besoin de pouvoir. Le pouvoir et la reconnaissance peuvent résulter du succès, mais ne constituent pas les premières motivations de l'entrepreneur. La meilleure réponse est **a**.

Question 4

L'entrepreneur possède une grande confiance en lui-même. Il croit fermement en ses capacités et en son habileté à atteindre les objectifs qu'il s'est fixés et à relever des défis. Il croit aussi que les grands événements de la vie quotidienne dépendent de ses propres actions. Il ne redoute pas de se placer dans des situations où il est personnellement responsable du succès ou de l'échec d'une action. La meilleure réponse est **c**.

Question 5

L'entrepreneur est capable de déterminer le risque inhérent à un projet et acceptera ce risque s'il a le sentiment que ses chances personnelles sont relativement élevées. L'acceptation du risque est une dimension fondamentale de l'entrepreneurship. D'ailleurs, l'entrepreneur choisira un projet où les chances de succès sont de une sur trois, s'il croit qu'il a les habiletés et l'expérience nécessaires pour réussir. Il sera donc plus enclin à choisir **b**, soit affronter un problème. Il évitera toute situation où les résultats dépendent de la chance ou de l'effort des autres.

Question 6

L'entrepreneur est un être positif et optimiste qui se concentre davantage sur ses chances de succès que sur ses chances d'échec. Il préfère les risques modérés et calculés où les chances de succès ne sont ni trop minces, ni trop grandes. Il a aussi conscience qu'un échec ou un revers puissent survenir, et s'en servira comme élément d'apprentissage. La meilleure réponse est **a**.

Question 7

L'entrepreneur est plus motivé par son besoin de réalisation que par l'argent, le prestige ou le pouvoir. Il voit les profits comme un moyen d'évaluer sa performance et la réalisation de ses objectifs. Ils sont aussi utilisés pour

évaluer l'état général de l'entreprise et découvrir ses forces et ses faiblesses. L'entrepreneur les perçoit enfin comme une source de capital qui permet l'expansion de l'entreprise. Les réponses **a** et **b** sont donc les meilleurs.

Question 8

Prendre de bonnes décisions, produire un bien ou un service de bonne qualité à moindre coût sont des éléments clés du succès d'une entreprise et les principales préoccupations de tout gestionnaire. L'entrepreneur éprouve souvent des difficultés lorsque son entreprise croît, car il n'est pas suffisamment intéressé par la gestion. Il préfère les occasions de créer, de faire de nouvelles choses. La meilleure réponse est **c**.

Les explications données aux réponses du test révèlent les traits que l'on remarque le plus souvent chez les entrepreneurs. Un seul entrepreneur ne possède pas tous ces traits, pas plus qu'il doit absolument les posséder tous pour obtenir le succès. Lesquels de ces traits sont les plus importants? C'est une question à laquelle il n'y a pas de réponse unique.

QUESTIONNAIRE « B » _ AVEZ-VOUS LE PROFIL D'UN ENTREPRENEUR ?

Dans la grille qui suit, noircissez la réponse appropriée selon une échelle allant de 1 à 5.

1 pour : tout à fait d'accord

2 pour : plutôt d'accord

3 pour : un peu d'accord

4 pour : plutôt en désaccord

5 pour : en parfait désaccord

Quand vous aurez répondu aux 25 questions, vous êtes prié de vous porter à la page suivante pour y évaluer votre pointage et établir votre profil.

		1	2	3	4	5
1.	J'aime faire les choses qui donnent rapidement des résultats.					
2.	Je préfère travailler avec des amis plutôt qu'avec des spécialistes plus compétents, mais que je ne connaîtrais pas.					
3.	Je suis plutôt effrayé par les difficultés et la complexité des situations.					
4.	Je me perçois en tant que généraliste (polyvalent) plutôt que spécialiste.					
5.	Pour moi, les échecs sont des occasions d'apprendre.					
6.	Derrière toute réussite, il y a un chanceux.					
7.	Je suis un touche-à-tout et j'aime mettre la main à la pâte.					
8.	Je préfère laisser les responsabilités à ceux qui sont mus pour la gloire.					
9.	Je peux me mettre dans la peau de mes interlocuteurs, voir comment ils pensent.					
10.	Je suis constamment à l'affût des occasions d'affaires qui pourraient surgir inopinément (de façon inattendue).					
11.	Je sens que mon potentiel et mon énergie sont actuellement sous-exploités.					
12.	Je n'aimerais pas mettre en jeu ma position sociale en prenant des risques indus.					
13.	Dans ma jeunesse, j'ai eu des activités qui m'ont fait gagner des sous, telles que distribuer des journaux ou des circulaires.					
14.	J'ai toujours tendance à rechercher l'approbation de mon entourage.					
15.	J'aime me surpasser constamment.					
16.	J'aime rester inoccupé ou rêveur à certains moments de la journée.					
17.	Je suis en général très stressé par l'incertitude et l'ambiguïté de certaines situations.					
18.	Je constate que j'ai tendance à assumer la responsabilité de beaucoup de choses dans la vie.					
19.	Pour moi, les changements sont porteurs d'occasions à saisir.					
20.	Ma façon de travailler est rigoureuse, si bien que l'intuition y trouve peu de place.					
21.	Je ne suis pas constamment à la recherche d'importants défis à relever.					

22.	Je me considère comme un gros travailleur.					
23.	Je suis de ceux qui prennent des risques calculés.					
24.	Les changements ne me rebutent pas et je sais m'y adapter.					
25.	Le suis un optimiste (pensée positive).					

RÉPONSES AU QUESTIONNAIRE « B »

➤ Si vous avez coché les chiffres 1 ou 2 aux questions :

1, 4, 5, 7, 9, 10, 11, 13, 15, 18, 19, 22, 23 et 25,
donnez-vous chaque fois un (1) point (maximum de 14 points);

➤ Si vous avez coché les chiffres 4 ou 5 aux questions :

2, 3, 6, 8, 12, 14, 16, 17, 20, 21 et 24,
accordez-vous un (1) point (maximum de 11 points);

➤ Faites le total des points.

RÉSULTATS AU QUESTIONNAIRE « B »

De 21 à 25 points :

Vous avez le profil de l'emploi. Vous avez l'étoffe d'un entrepreneur. Si vous n'avez pas encore votre entreprise ou n'avez pas encore songé à vous lancer dans la mêlée, qu'attendez-vous?

De 16 à 20 points :

Vous avez un profil entrepreneurial bien affirmé. Cependant, votre succès comme entrepreneur pourrait dépendre des capacités (aptitudes, compétences) que vous avez ou des ressources dont vous disposez.

De 11 à 15 points :

Vous êtes dans une zone de transition. Vous êtes probablement apte à devenir entrepreneur, mais vous devrez y mettre beaucoup d'efforts et de persévérance. Une aide et un suivi sous forme de conseils et d'encouragement vous seraient d'une grande utilité.

De 6 à 10 points :

Votre profil entrepreneurial semble plutôt bas. Vous auriez certainement grand profit à revoir certaines de vos opinions, attitudes ou comportements concernant votre désir de devenir entrepreneur.

De 0 à 5 points :

Soyez réaliste! Il vous serait probablement difficile d'évoluer actuellement dans un milieu entrepreneurial.

QUESTIONNAIRE « C »

Chacun des énoncés suivants reflète une opinion que vous pourriez avoir sur le monde des affaires. Quelle est votre conception du monde des affaires? À quel type d'entrepreneur ressemblez-vous?

En accord

En désaccord

Complètement (+3) plutôt (+2) un peu (+1) un peu (-1) plutôt (-2) complètement (-3)

MA CONCEPTION DU MONDE DES AFFAIRES		+3	+2	+1	-1	-2	-3
1.	En affaires, il est préférable d'être l'unique patron d'une petite entreprise qu'un simple associé dans une grande entreprise.						
2.	Ce qui paraît souhaitable pour les gens d'affaires eux-mêmes ne l'est pas toujours pour leur entreprise.						
3.	Dans le monde des affaires, plusieurs choses s'avèrent être une question de bonne ou mauvaise fortune.						
4.	En affaires, les changements doivent être évités.						
5.	La concurrence n'est pas souhaitable étant donné qu'elle gêne les activités.						
6.	Les affaires sont les affaires, mais ce ne sont pas de bonnes affaires si elles ne tiennent pas compte des intérêts des gens d'affaires et de ceux de leur famille.						
7.	Les gens d'affaires devraient être encouragés à coopérer plutôt qu'à compétitionner.						
8.	L'employé moyen préfère être dirigé, il cherche à éviter les responsabilités et possède relativement peu d'ambition.						
9.	Les gens d'affaires avisés évitent habituellement de prendre des risques.						
10.	Une caractéristique importante des gens d'affaires est leur habileté à travailler avec des données et des rapports.						
11.	En général, une bonne part du succès des gens d'affaires est attribuable à la chance.						
12.	Ce qui est important en affaires, c'est de réaliser des profits rapidement et d'accumuler un niveau élevé de liquidité à court terme.						
13.	Les risques liés aux affaires deviennent des risques personnels pour les gens d'affaires.						
14.	Les profits sont surtout recherchés pour ce qu'ils peuvent procurer aux gens d'affaires et à leur famille.						
15.	Un personnel compétent est caractérisé par des employés dévoués et obéissants dans l'exécution des ordres et instructions émanant de leurs supérieurs.						
16.	Le succès des gens d'affaires dépend de leur habileté à s'adapter aux changements.						
17.	Dans l'administration des entreprises, l'intuition des gens d'affaires est habituellement plus sûre que n'importe quelle méthode scientifique.						
18.	Les gens d'affaires expérimentés « délèguent » seulement les décisions qu'ils n'ont pas le temps de prendre eux-mêmes.						
19.	Très souvent, l'introduction de changements dans une entreprise entraîne plus d'inconvénients que d'avantages pour les gens d'affaires.						
20.	À partir d'un certain niveau, les bénéfices supplémentaires provenant d'une entreprise plus grande ne valent pas les problèmes additionnels qui s'y rattachent.						
21.	En général, les gens d'affaires ont peu d'influence sur ce qui arrive à leur entreprise.						
22.	Dans le monde d'aujourd'hui, les gens d'affaires doivent se servir des méthodes techniques et pratiques scientifiques s'ils veulent survivre.						
23.	Quand l'entreprise est assez grande pour satisfaire les besoins financiers des gens d'affaires et ceux de leur famille, son expansion ne devrait pas être un objectif majeur.						

RÉPONSES AU QUESTIONNAIRE « C »

Trouvez la signification de votre résultat...

	<u>Réponses encerclées</u>	<u>Valeur correspondante</u>
Pour les énoncés 2, 10, 16, 22	+ 3	7
	+ 2	6
	+ 1	5
	- 1	3
	- 2	2
	- 3	1
Pour les autres énoncés	+ 3	1
	+ 2	2
	+ 1	3
	- 1	5
	- 2	6
	- 3	7

Votre pointage s'obtient en faisant la somme des points correspondant à chacune de vos réponses.

Le résultat que vous obtenez vous situe sur une échelle dont une extrémité représente la conception des affaires d'un entrepreneur-artisan et l'autre, celle du gestionnaire-cadre dans une grande entreprise.

- La moyenne obtenue par *l'entrepreneur-artisan*, celui qui dirige habituellement seul un petit commerce ou une petite affaire, se situe entre 23 et 75. Dans ce cas, la gestion de l'entreprise est étroitement liée aux connaissances ou compétences particulières de l'entrepreneur lui-même.
- Le *propriétaire-dirigeant* d'une entreprise moyenne, celui qui doit, vu la taille de son entreprise, consacrer beaucoup de temps à la gestion, obtient généralement une moyenne de 92 à 119. Pour cet entrepreneur, la gestion de l'entreprise est plus structurée et l'administration plus systématisée.

Vos résultats ne vous plaisent pas?

Ils sont ce qu'ils sont : une image de votre profil d'entrepreneur. « Cette réflexion tente seulement d'apprécier vos intérêts et vos aptitudes pour l'entrepreneuriat en faisant appel à plusieurs caractéristiques observées chez les entrepreneurs », explique Monsieur Gasse.

« Évidemment, cette réflexion seule ne peut prétendre à une juste évaluation de votre potentiel entrepreneurial car, d'autres éléments importants viennent influencer les prédispositions à l'entrepreneuriat. Toutefois, elle constitue un bon moyen de départ pour vous situer ».