



Inventaire des styles de personnalité entrepreneuriales

Information du candidat

Résultat pour: Smith John

Sexe: Male

Âge: 35

Date du test: 2017-12-08

Date du rapport: 2017-12-08

Nom de l'organisation: Rapports IRP/ENTREP_Rapports IRP/aucun



Information concernant ce rapport interprété

Ce rapport fournit un compte-rendu de vos réponses à l'Inventaire des Styles de Personnalité Entrepreneuriale (ISPE). Cet inventaire décrit vos caractéristiques principales en tant qu'entrepreneur et vous aide à identifier votre type entrepreneurial. Ce rapport est conçu pour faire une exploration de votre potentiel entrepreneurial ainsi que pour vous positionner face au projet entrepreneurial envisagé.

Cynthia Bilodeau, PhD, c.o. et Ève Lamoureux, c.o. sont les architectes de cet outil et les résultats reposent sur leur théorie et approche des personnalités entrepreneuriales en orientation. Cynthia Bilodeau et Ève Lamoureux ont consacré plusieurs années à compiler la littérature et à observer, consulter et évaluer les entrepreneurs. Leur approche typologique de la personnalité entrepreneuriale avance que toute personne possède à différents degrés certaines caractéristiques de personnalité liées à l'entrepreneuriat et que c'est le niveau d'intensité de la présence de chacun des traits dans sa personnalité qui distingue le type d'entrepreneur de chaque personne.

Ce rapport peut vous servir dans plusieurs optiques. Cet outil vous aide à :

- la connaissance de soi.
- la planification de carrière.
- évaluer votre potentiel entrepreneurial.
- vous positionner face à un projet entrepreneurial.

Il est important de noter que les scores ne sont ni bons ni mauvais. Ils indiquent simplement à quel niveau d'intensité une caractéristique entrepreneuriale est présente chez la personne, ses motivations entrepreneuriales ainsi que le type d'entrepreneur qui le représente le mieux.

Noter que tous les scores sont basés sur les réponses indiquées dans le questionnaire de l'ISPE et que l'exactitude des résultats est sujet à l'influence de la franchise et de la connaissance de soi.

Les résultats contenus dans ce rapport devront être considérés comme confidentiels.

Section I : Le Résumé

Cette section vous présente un aperçu visuel de vos scores à chacune des douze dimensions de la personnalité entrepreneuriale.

Section II : Les Dimensions Détaillées

Cette section vous présente vos scores à chacune des dimensions et comprend un paragraphe descriptif sur la signification de chacun de vos scores en contexte entrepreneurial.

Section III : Votre Personnalité Entrepreneuriale

Cette section vous présente sous forme de graphique votre personnalité entrepreneuriale selon la typologie des personnalités entrepreneuriales ainsi qu'un descriptif de chacune des personnalités.

Section IV : Vos Motivations Entrepreneuriales

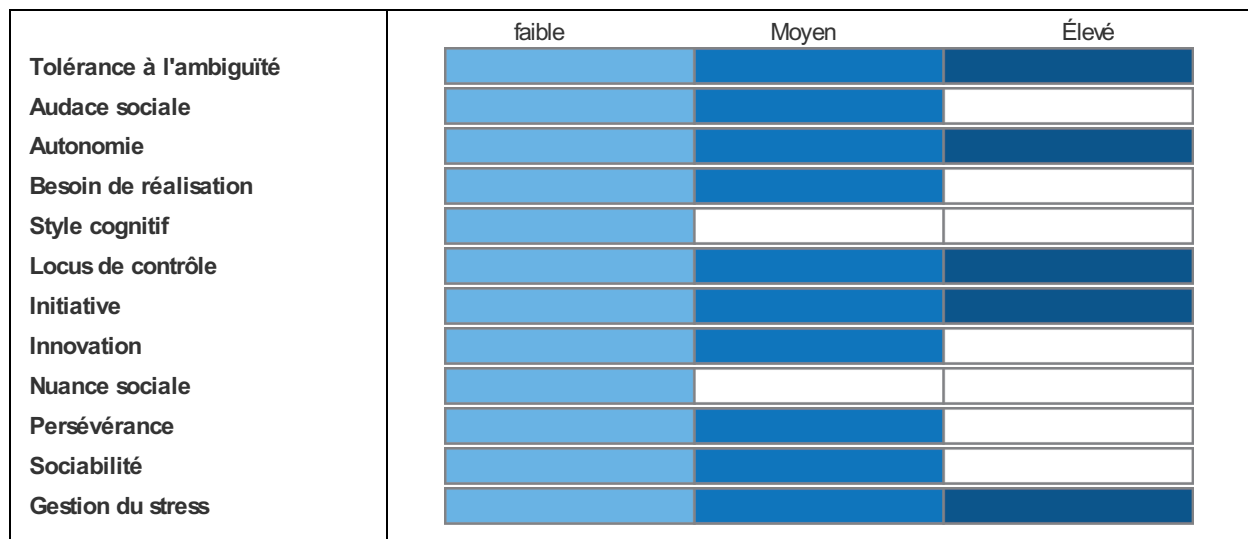
Cette section vous présente sous forme de graphique un aperçu de vos motivations entrepreneuriales et un descriptif de l'implication de chacune de ces motivations en contexte entrepreneurial selon la typologie des personnalités entrepreneuriales.

Section V : Indice De Réponses Typiques

Cette section vous présente un chiffre numérique et une phrase qui concernent la possibilité que le répondant ait répondu d'une façon non typique ou aléatoire.

Section I : Sommaire des dimensions

Cette section vous donne un aperçu visuel de vos scores dans chacune des 12 dimensions de la personnalité entrepreneuriale. Les scores pour chaque dimension sont présentés comme



Résultats aux échelles

Échelle	Score brut	Score-T	Percentile	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
1 Tolérance à l'ambiguïté	15	62	88											
2 Audace social	16	47	38											
3 Autonomie	21	62	88											
4 Besoin de réalisation	33	46	35											
5 Style cognitif	11	44	27											
6 Locus de contrôle	28	62	88											
7 Initiative	19	62	89											
8 Innovation	33	53	62											
9 Nuance sociale	11	29	2											
10 Persévérance	28	51	54											
11 Sociabilité	42	54	66											
12 Gestion du stress	50	70	98											

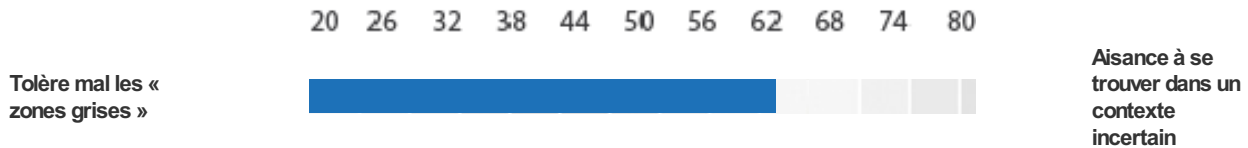
Cohérence du protocole:[0]

La combinaison de réponses semble consistante , protocole cohérent

Section II : Les Dimensions Détaillées

Tolérance à l'ambiguïté

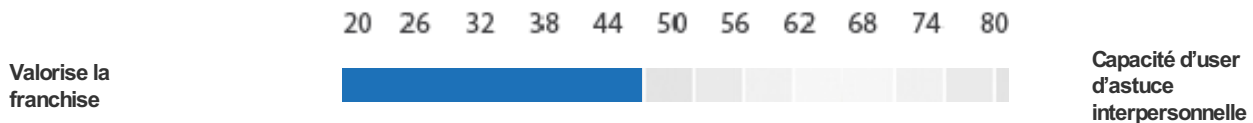
62



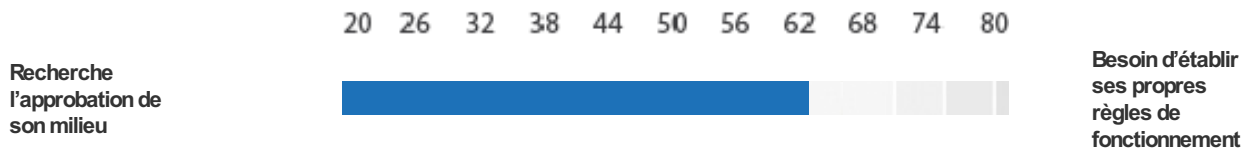
Vous pouvez tolérer une certaine part d'inconnu et êtes probablement à l'aise face à l'imprévu. Ainsi, il ne vous est pas toujours nécessaire d'avoir une idée claire d'une situation pour être capable d'en comprendre l'essentiel et d'agir. De plus, vous n'avez pas tendance à vous en faire avec l'avenir et ce qui pourrait arriver. Vous vous concentrez sur ce qui peut être fait dans l'immédiat avec les informations dont vous disposez. On peut vous décrire comme aventureux et audacieux. Dans le cheminement du développement d'entreprise, vous serez apte à tolérer l'ambiguïté qui caractérise cette phase. De ce fait, vous serez probablement à l'aise de prendre des risques calculés. Vous savez tolérer l'instabilité propre à la vie d'entrepreneur car vous acceptez d'avoir une part d'inconnu et d'incertitude dans vos décisions.

Audace sociale

47

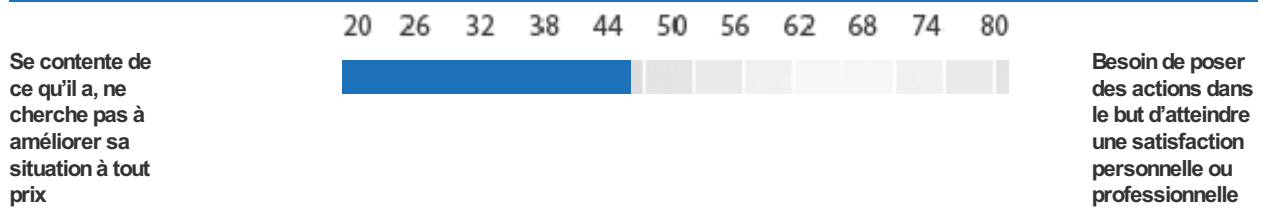


Vous êtes parfois prêt à jouer avec les mots ou à dissimuler certaines vérités pour arriver à vos buts. C'est-à-dire qu'à certains moments, vous pouvez avoir tendance à dissimuler une partie de la vérité ou à jouer avec les mots pour votre propre bénéfice. Cependant, à d'autres moments, vous valorisez la franchise et l'honnêteté dans vos relations. Cela peut dépendre de l'importance que vous accordez à la situation ou des types de bénéfices que vous pouvez retirer. En contexte entrepreneurial, vous pourrez user de stratégie pour arriver à vos fins mais serez peut-être sensible et davantage franc selon la personne qui se trouvera devant vous et selon l'appréciation ou l'amitié que vous aurez pour cette personne.

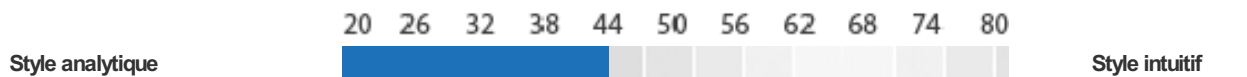


Vous aimez avoir carte blanche sur la réalisation de vos projets. Vous recherchez les milieux qui vous permettent de prendre vos décisions et d'agir de manière autonome. Vous aimez fixer vos propres standards, vos manières de fonctionner, vos techniques, etc. Vous ne cherchez pas à avoir l'approbation de votre milieu pour prendre une direction ou faire un choix. Vous comptez en premier lieu sur vous-même. Vous aurez probablement de la difficulté à fonctionner dans un environnement où tout est établi à l'avance et où vous avez peu ou pas de marge de manœuvre pour façonner votre travail à votre manière, votre couleur. En contexte entrepreneurial, vous allez être servi ! Vous êtes apte à établir les méthodes de travail, les règles, les objectifs de l'entreprise, la vision de celle-ci et à prendre vos décisions sans avoir l'approbation de quiconque.

Besoin de réalisation

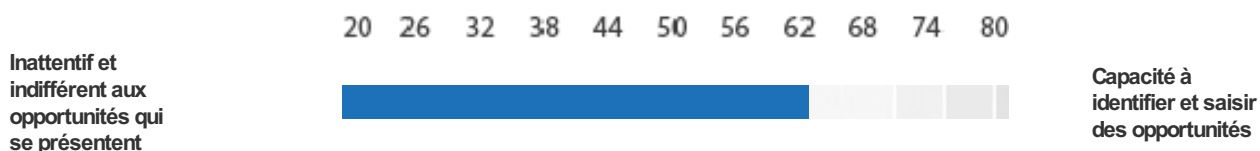


Vous êtes une personne motivée, à un certain niveau, à atteindre vos objectifs et à vous dépasser personnellement et professionnellement. Cependant, vous ne cherchez pas à atteindre vos objectifs à tout prix. Vous avez aussi le goût d'être stable et de bien faire votre travail. Vous préférez un juste milieu entre la poursuite de reconnaissance professionnelle et personnelle tout en conservant le mode de vie que vous avez déjà. Ainsi, vous ne faites pas nécessairement vos choix de vie en fonction d'atteindre vos buts, vous préférez une certaine constance dans votre mode de vie. En contexte entrepreneurial, vous vous sentirez peut-être hésitant à tout miser sur votre projet, vous considèrerez d'autres aspects (famille, équilibre de vie, risques, besoin de stabilité, etc.) avant de vous investir pleinement. Vous pourrez envisager un projet entrepreneurial de plus petite envergure qui vous permettra de respecter votre besoin de constance et de simplicité.

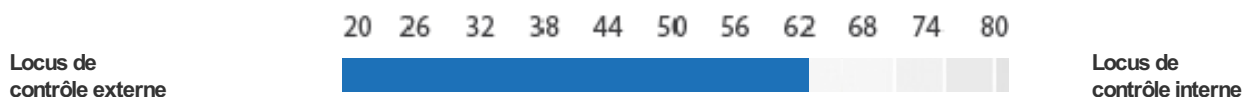


Vous êtes à l’aise dans les situations simples et qui vont droit au but. Vous avez tendance à aimer faire des catégories et à diviser les éléments différents. Vous préférez prendre votre temps pour affronter un problème et prendre une décision. Vous analysez rigoureusement tous les aspects d’une situation avant de vous positionner. Vous vous sentez probablement dépassé lorsque vous vous retrouvez devant une situation problématique où il y a beaucoup d’éléments différents à prendre en considération; principalement parce que votre attention est portée sur les différences que vous voyez. En contexte entrepreneurial, vous excellerez à prendre des décisions qui nécessiteront une analyse rigoureuse. Toutefois, vous aurez plus de difficultés à prendre des décisions rapidement et qui sont justes et ce, surtout dans des situations où il y aura beaucoup d’aspects à prendre en considération. Votre style analytique peut s’avérer un atout dans un contexte entrepreneurial où vous devez gérer rigoureusement une seule section de l’entreprise, par exemple, la production, la comptabilité ou le marketing et où les décisions à prendre nécessitent habituellement une réflexion importante afin de bien considérer les pour et les contre.

Initiative



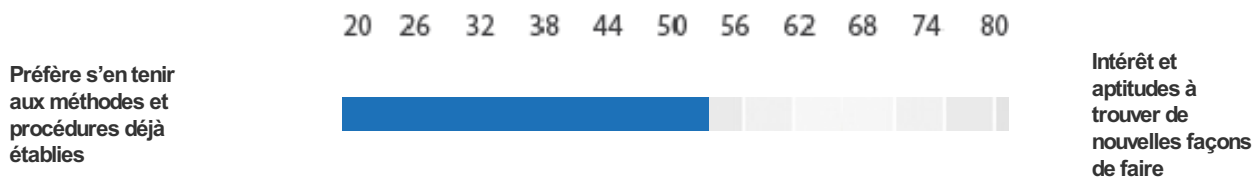
Vous aimez prendre des initiatives, c’est-à-dire poser des actions nouvelles qui sortent du cadre habituel de ce que l’on attend de vous. Vous aimez oser et prendre en charge un projet, une idée ou une tâche. En contexte entrepreneurial, vous êtes sensible aux opportunités présentées et n’hésitez pas à les saisir. Vous avez tendance à prendre les devants et à initier de nouveaux projets ou prendre de nouvelles directions. Vous êtes sensible à la possibilité de faire croître votre entreprise et n’hésitez pas à prendre les moyens pour y arriver; que cela soit au niveau de l’investissement de partenaires, du réseautage, de nouveaux fournisseurs, etc.



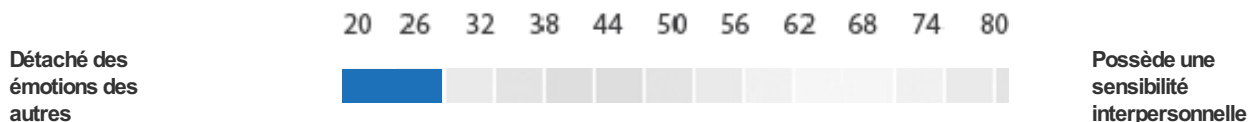
Vous possédez la certitude que votre réussite est en grande partie due à vos efforts et aux actions que vous avez posées. Vous avez la conviction que vous avez un grand pouvoir sur votre vie et qu'il n'en tient qu'à vous de poser des gestes pour atteindre ce que vous visez. Vous vous sentez responsable à la fois de vos réussites et des événements qui ne se sont pas déroulés comme vous l'aviez espéré. Vous sentez que vous êtes « l'acteur » principal de votre vie. En contexte entrepreneurial, cela fait de vous une personne qui a tendance à agir sur les événements qui ne vous conviennent pas pour faire en sorte de vous accommoder. Ainsi, vous avez tendance à agir sur les éléments qui vous paraissent insatisfaisants et vous possédez la conviction que vous pouvez façonner une entreprise à votre image. Devant les défis de l'entrepreneuriat, vous êtes une personne proactive et vous n'hésitez pas à poser des actions qui vont dans le sens de vos objectifs et de vos besoins. Vous êtes animée par une force qui vous permet d'agir sur ce qui se passe. Il peut même vous arriver de vous sentir frustrée quand vous avez l'impression que vous n'avez pas le contrôle sur ce qui arrive. Apprendre à accepter que vous n'avez pas le pouvoir sur tout peut vous aider à être plus sereine dans des occasions où les choses ne se passent pas comme vous le voulez.

Innovation

53

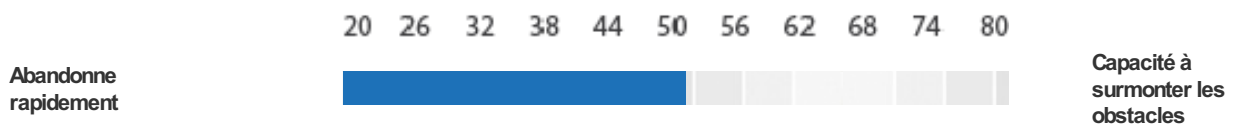


Vous ne cherchez pas l'innovation à tout prix. Vous pouvez parfois faire les choses de manière nouvelle et inédite mais vous allez aussi privilégier le respect des techniques, des normes et des procédures déjà établies. En contexte entrepreneurial, vous êtes créatif lorsque nécessaire et apte à travailler selon les normes établies lorsque vous jugez que cela peut être avantageux. Vous avez le souci de pouvoir rapidement matérialiser vos idées inédites et vous devez sentir que votre créativité donne des résultats tangibles rapidement.

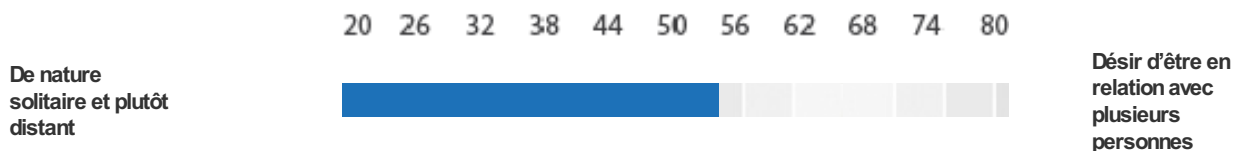


Vous êtes plutôt détaché de vos émotions et de celles des autres lorsque vous devez prendre des décisions ou exprimer votre vision, il n'est pas nécessairement important pour vous de plaire aux autres. En contexte entrepreneurial, vous aurez de la facilité à prendre et exprimer des décisions impopulaires ce qui vous permettra de prendre des décisions basées sur les faits et les éléments que vous jugez importants. Cependant, votre manque de sensibilité aux émotions des autres peut nuire à vos relations interpersonnelles car vous risquez de manquer de nuance dans vos communications avec vos clients et employés.

Persévérance



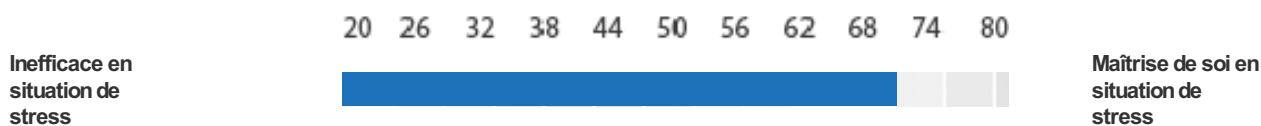
Vous êtes une personne qui apprécie avoir des résultats rapides sans avoir à mettre trop d'efforts ; cependant, quand la situation l'exige ou quand vous le jugez pertinent, vous êtes capable de vous motiver et d'investir les efforts nécessaires pour surmonter les obstacles qui se placent entre vous et vos objectifs. Prenez le temps de bien identifier vos motivations et vos buts afin de bien comprendre ce qui peut stimuler votre persévérance. En contexte entrepreneurial, cela peut vous aider à poursuivre vos projets et à atteindre vos objectifs.



À certains moments, vous pouvez être sociable et à l'aise dans de grands groupes et à d'autres moments avoir besoin de solitude. En contexte entrepreneurial, vous apprécierez parfois être seul afin de vous concentrer sur vos tâches tout en appréciant à d'autres occasions d'avoir à rencontrer des individus, gérer des employés ou traiter avec des fournisseurs. Ainsi, il vous convient d'alterner entre des tâches de bureau, d'analyse ou de conception et des tâches de relations d'affaires ou de gestion de personnel.

Gestion du stress

70



Vous restez calme en situation de stress et possédez une attitude générale posée et détendue. Vous savez affronter la pression et demeurer efficace devant les tâches à effectuer. Les situations stressantes et les tâches caractérisées par la pression à produire ou à performer peuvent même vous stimuler. En contexte entrepreneurial, vous aurez de la facilité à affronter les éléments stressants que constituent le démarrage et la gestion d'une entreprise. Votre attitude détendue aura aussi un effet calmant sur vos partenaires et employés s'il y a lieu.

Section III : Votre Personnalité Entrepreneuriale

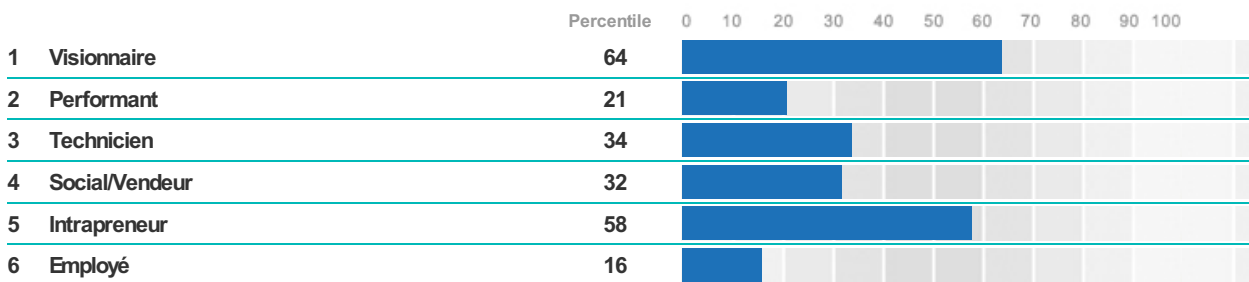
Cette section vous présente sous forme de graphique votre personnalité entrepreneuriale selon la typologie des personnalités entrepreneuriales ainsi qu'un descriptif de chacune des personnalités.

Le pourcentage assigné à chacun des types entrepreneuriaux correspond à votre degré d'appartenance à chacun des types dans votre profil de personnalité.

Examinez vos résultats concernant votre type de personnalité entrepreneuriale. Il est normal d'avoir des degrés d'appartenance dans chacun ou plusieurs des types considérant que les types « purs » sont théoriques et que certaines caractéristiques sont favorables pour plusieurs types.

Concentrez-vous sur les deux ou trois qui se démarquent le plus. Qu'est-ce que cela implique au niveau de vos dimensions.

Résultats aux échelles



Description des types

Visionnaire : L'entrepreneur de type visionnaire est motivé par la possibilité d'être créatif dans son entreprise et d'avoir une liberté d'action et de pensée. Il cherche des occasions de mettre à profit sa créativité et son imagination. Il est sensible à son environnement et à ses nuances et s'ajuste rapidement pour y répondre. Sa sensibilité peut parfois le faire paraître désorganisé ou instable car il aura tendance à continuellement se lancer dans de nouvelles avenues. De plus, il a besoin d'être dans sa « bulle » pour ressentir les choses et prendre des décisions ; c'est pourquoi, il est plutôt solitaire. On peut le décrire comme un entrepreneur spontané, intuitif et émotif. Le visionnaire excelle dans la phase démarrage d'une entreprise quand tout est nouveau et qu'il y a place à la création et au développement. Cela laisse croire qu'il est réellement à l'aise dans un projet d'entreprise où il faut miser sur le développement et l'innovation. Ainsi, des entreprises qui nécessitent d'être continuellement à l'affût de nouveaux produits et de nouvelles technologies peuvent s'avérer des avenues pertinentes pour l'entrepreneur visionnaire. Il est dans son élément en ce qui concerne le développement de services ou de produits d'une entreprise. Ainsi, ce qui l'anime est la phase où il doit être créatif sur la manière de présenter son produit ou son service et de le développer. Le visionnaire aime s'attarder à la phase conception et développement quand tout est encore possible et qu'il n'est pas confronté au concret de la matérialisation de ses idées. Son regard est porté vers le futur, sur les moyens d'améliorer les choses et d'être innovant. Finalement, il peut aussi décider de se concentrer sur la phase démarrage de l'entreprise pour ensuite laisser la direction de celle-ci à une personne ou à un groupe une fois l'implantation complétée. En effet, il se peut que le visionnaire éprouve des difficultés et une lassitude à gérer le « quotidien » de son entreprise une fois que l'implantation sera terminée et que les méthodes de travail et la routine auront été instaurées. Il lui faut des opportunités pour être créatif, voilà ce qu'il devra garder en tête. Apprendre à gérer les obligations et la routine pourrait s'avérer un défi pour lui.

Performant L'entrepreneur de type performant est stimulé par la possibilité de faire de l'argent et de rendre son entreprise la plus performante et rentable possible. Le type performant a souvent de l'expérience en administration ou en gestion d'entreprise et il désire appliquer ses connaissances dans son entreprise. Il désire s'investir dans son projet pour mettre en place des méthodes et des procédures de travail efficaces. Il est stimulé par le rôle administratif du travail d'entrepreneur et prend plaisir à voir croître son entreprise sur le plan financier. Le performant aime mettre de l'ordre et une structure et ce, dans une perspective lucrative. Il est particulièrement efficace à l'étape où il faut contrôler les activités de la compagnie et identifier, par exemple, des pertes de temps, une mauvaise utilisation des ressources (humaines, matérielles, etc.). Il excelle aussi dans la résolution de problèmes. Par ailleurs, il peut se sentir plus inconfortable dans la phase développement d'une entreprise car il tolère moins bien l'ambiguïté et les zones grises. Socialement, ses relations sont basées sur les bénéfices qu'il peut en retirer. Il entretient donc des relations stratégiques ; il n'hésite pas à utiliser son réseau social pour arriver à ses fins. Le performant aura davantage à être conscient que son style entrepreneurial peut parfois rendre ses relations interpersonnelles plus distantes car il est plutôt axé sur la productivité et le rendement. Tenter de développer de l'empathie et une sensibilité interpersonnelle pourrait lui être bénéfique.

Technicien: L'entrepreneur de type technicien, surnommé aussi le gardien des traditions ou l'artisan, est motivé à démarrer son entreprise par le désir de mettre à profit l'expertise et l'expérience qu'il a accumulées dans son domaine. Ses observations et son expérience sur le terrain lui permettent de croire qu'il peut offrir à sa clientèle un produit ou un service intéressant. Il est un entrepreneur concret, à l'aise dans la résolution de problèmes et aimant avoir des résultats rapidement. Le potentiel d'expansion de son entreprise est réduit et limité car il aime garder le contrôle sur l'ensemble des opérations. En effet, il aime mettre la main à la pâte, être sur le terrain, travailler directement sur son service ou son produit et ne pas seulement s'occuper des tâches administratives et de gestion. Ainsi, en gardant son entreprise à petite échelle, il maximise ses chances de pouvoir continuer à « être sur le plancher ». Il ne vise pas l'expansion, il vise plutôt à gagner suffisamment d'argent pour vivre selon ses objectifs tout en ayant assez de temps pour superviser toutes les activités de son entreprise. En ce sens, il est plus porté à travailler seul ou avec une équipe réduite. De ce fait, une petite entreprise convient au type technicien. L'entreprise peut être de type artisanal, travail autonome ou petite entreprise de services (plombier, coiffeuse, traducteur, architecte, etc.). Puisque sa motivation est principalement portée sur la conception, l'offre ou la réalisation d'un service ou d'un produit, on peut penser que l'aspect social passe en deuxième. Ainsi, la recherche de clientèle, la vente, le réseautage ne sont peut-être pas dans ses forces. Il devra apprendre à développer ces aspects ou voir à s'associer à quelqu'un qui peut prendre en charge cette part du travail.

Social/vendeur: : L'entrepreneur de type social/vendeur est motivé à s'investir en entrepreneuriat car il désire répondre à un besoin de sa communauté ou de la société en général. Il perçoit les individus comme sa richesse. Il est près de sa clientèle car il sait écouter et bien comprendre leurs besoins. Il a de fortes habiletés sociales ; au-delà des mots, il sait décoder les comportements non verbaux. Il est souvent à l'aise dans des tâches comme la gestion d'équipe voire la gestion de conflits. Ses choix d'affaires sont souvent motivés par le bien commun ou le bien-être des autres et de sa clientèle. Selon sa personnalité, deux types d'entreprise peuvent correspondre à ce style :
S'il est plutôt du style social, il est probablement en affaires pour sentir qu'il aide les gens. Ainsi, une entreprise à caractère social définie par l'équité, le respect, l'égalité, etc. lui convient. Il peut, par exemple, mettre sur pied un organisme communautaire, faire de la formation ou de la consultation dans le domaine de l'éducation, de la santé ou de la psychologie. Ainsi, ce qui le motive, c'est de faire naître une entreprise avec des valeurs sociales bien ancrées.
Si il est plutôt du style vendeur, il a besoin de sentir qu'il est en relation pour influencer les gens, les convaincre. Ainsi, son entreprise doit lui permettre d'avoir le rôle principal de représentation, service à la clientèle, vente, marketing ou gestion des ressources humaines. Par ailleurs, selon que son

caractère soit social ou vendeur, il devra apprendre à faire passer ses besoins en premier plan dans certaines occasions. À trop vouloir répondre aux demandes des autres, il peut finir par s'oublier ! Dans cette optique, le type social/vendeur aura avantage à développer son autonomie et peut-être travailler sur la désensibilisation de sa capacité de nuancer socialement. À vous de juger si le chapeau vous fait. D'autre part, vu que son attention est portée principalement sur les individus, il pourrait oublier l'importance des tâches administratives.

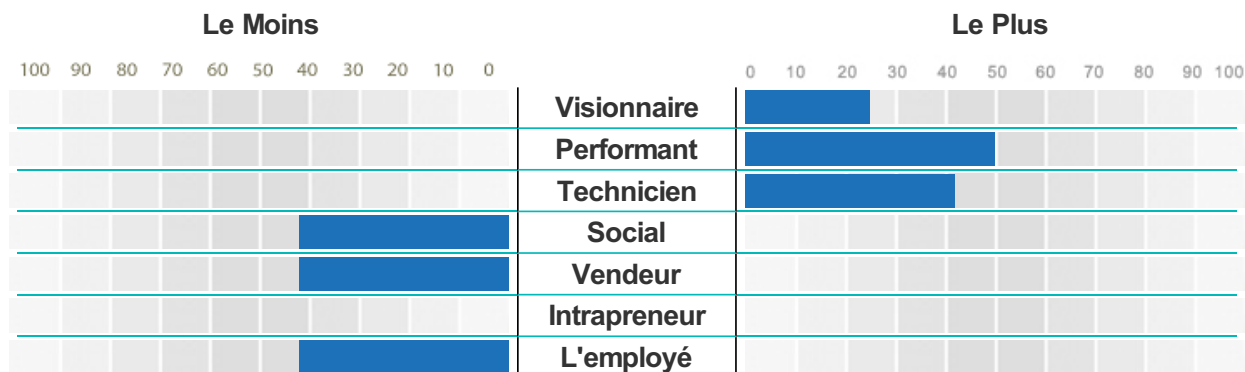
Intrapreneur: L'entrepreneur de type intrapreneur recherche principalement une forme d'autonomie tout en ayant la possibilité de se référer à un cadre et des normes déjà établis. Ainsi, il ressemble davantage à un employé salarié qui a un poste de gestion dans une entreprise qu'il n'a pas lui-même démarrée. Ce qui le différencie d'un entrepreneur « pur » est son besoin de sécurité d'emploi et son inconfort à tolérer les situations ambiguës. L'intrapreneur aime savoir où il va avec une certaine certitude. Il est capable de prendre des risques mais n'est pas prêt à jouer avec sa situation financière et son style de vie. Ainsi, des rôles de gestionnaire et de cadre pour une entreprise lui conviennent naturellement. D'autre part, ce qui l'associe à un entrepreneur est son besoin d'autonomie et son goût pour les responsabilités. De plus, il aime résoudre des problèmes et est doué pour le faire. Il possède souvent un sens de l'analyse qui lui permet d'être compétent dans le développement du plan d'affaires, l'établissement des objectifs et des ressources nécessaires. Par ailleurs, s'il désire développer davantage son style entrepreneurial, il pourrait examiner sa tolérance à l'ambiguïté, son sentiment d'insécurité et sa gestion du stress pour identifier les zones d'inconfort. D'autre part, il serait pertinent qu'il se questionne sur son besoin d'autonomie. Est-ce qu'il cherche à avoir le contrôle complet sur son travail et les résultats ou préfère-t-il pouvoir se fier sur des personnes ou une institution pour faire son travail ? Un intrapreneur recherche habituellement à avoir le plein contrôle sur l'ensemble de ses activités. À vous de juger.

Employé: L'entrepreneur de type employé n'est pas nécessairement attiré par les défis et le dépassement de soi. Il vise une vie simple ou préfère mettre ses énergies sur autre chose que le travail tel que ses passe-temps, amis, famille, etc. De plus, il aime travailler dans un milieu où les règles et les méthodes sont préétablies. On peut compter sur lui pour faire un travail tel qu'il lui est demandé. Ce qui le différencie d'un entrepreneur « pur » est son besoin de sécurité d'emploi élevé et son besoin d'autonomie faible. Il tient à sa stabilité d'emploi et il cherche à se fier sur les autres ou sur des normes et procédures déjà établies pour prendre ses décisions. Ainsi, dans un contexte d'entrepreneuriat, l'employé aura à se questionner sur le niveau de confiance qu'il possède quant à ses chances de succès. Il pourrait s'avérer pertinent, avant de se lancer en affaires, que l'entrepreneur de type employé prenne le temps de travailler sur sa confiance et prenne le temps d'établir le bilan de ses forces et limites pour ensuite identifier en quoi celles-ci peuvent l'aider ou lui nuire en démarrage d'entreprise. Peut-être a-t-il aussi besoin d'examiner de plus près son besoin d'autonomie? Finalement, il aura à réfléchir et à se positionner sur les sacrifices à faire quant au mode de vie qu'il désire avoir et les risques possibles liés à l'aventure entrepreneuriale.

Section IV : Vos Motivations Entrepreneuriales

Cette section vous présente sous forme de graphique un aperçu de vos motivations entrepreneuriales et un descriptif de l'implication de chacune de ces motivations en contexte entrepreneurial selon la typologie des personnalités entrepreneuriales. Ces scores représentent vos scores bruts concernant la sélection de vos motivations entrepreneuriales. Examinez vos résultats ci-dessus et relevez les types de motivations que vous avez sélectionnés comme étant les plus en lien avec vos motivations ainsi que les motivations les moins en lien. Est-ce que vos motivations sont en lien avec votre type de personnalité ? Est-ce qu'elles sont en lien avec le projet envisagé ?

Degré d'appartenance à un profil type



Visionnaire: Si vous possédez des motivations de type visionnaire, vous êtes motivé par la possibilité d'être créatif et innovant. Vous recherchez une liberté d'action et de création. Devenir entrepreneur est une occasion de vivre un style de vie basé sur la liberté : la liberté d'action, d'expression, de réflexion et la possibilité de gérer son temps. Vos valeurs sont ainsi liées à la liberté, la créativité, l'expression et l'innovation.

Performant: Si vous possédez des motivations de type performant, vous êtes tout d'abord motivé par la possibilité d'enrichissement financier et social. Pour vous, être entrepreneur permet d'obtenir une reconnaissance professionnelle et d'être stimulé par la possibilité de connaître un succès financier et de faire de l'argent. De plus, c'est un moyen d'appliquer vos valeurs de supervision, de productivité et d'optimisation. Vos valeurs sont ainsi liées à la performance, la réussite financière, la reconnaissance sociale et l'efficacité.

Technicien: Si vous possédez des motivations de type technicien, vous êtes tout d'abord motivé par la possibilité de faire votre travail seul, en contrôlant l'ensemble des opérations. Pour vous, c'est l'occasion de mettre en place des techniques de travail qui vous conviennent tout en mettant à profit vos expériences de travail et vos observations pour offrir un service ou un produit de qualité mais qui demeure artisanal ou à petite échelle de production. Vos valeurs sont ainsi liées à la débrouillardise, l'indépendance, l'importance de l'expérience et le contrôle.

Social: Si vous possédez des motivations de type social, vous êtes tout d'abord motivé à sentir que vous aidez votre clientèle. Vous êtes stimulé par les opportunités de collaboration. Vous désirez sentir que vous participez au bien-être collectif et à l'avancement de la société sur le plan humain. Vous désirez vous investir pour défendre une cause qui vous tient à cœur. Vos valeurs sont ainsi liées à la bienveillance, l'entraide, la justice et l'équité.

Vendeur: Si vous possédez des motivations de type vendeur, vous êtes tout d'abord motivé à répondre à un besoin des individus. Vous êtes stimulé à l'idée de pouvoir user de pouvoir de persuasion pour convaincre des gens d'adhérer à un service ou un produit. Vous êtes animé par le

rôle d'influence qu'il vous serait possible de jouer. Vos valeurs sont ainsi liées à l'influence, la communication, le leadership et la compétition.

Intrapreneur: Si vous avez des motivations intrapreneur et vous envisagez démarrer une entreprise, c'est probablement parce que des gens vous ont encouragé à le faire ou parce que vous entrevoyez une opportunité d'améliorer votre situation actuelle (exemple : perte d'emploi, insatisfaction au travail, etc.). Votre motivation est plutôt contextuelle ; votre situation personnelle et professionnelle vous amène à réfléchir à cette avenue. Par ailleurs, vous êtes également motivé par la possibilité d'occuper un poste avec des responsabilités sans être imputable directement des risques financiers. Vos valeurs sont ainsi liées au pouvoir, à la sécurité, à la stabilité et à la responsabilité.

Employé: Si vous possédez des motivations de type employé et vous envisagez démarrer une entreprise, c'est probablement parce que des gens vous ont encouragé à le faire ou parce que vous entrevoyez une opportunité pour améliorer votre situation actuelle (exemple : perte d'emploi, insatisfaction au travail, etc.). Votre motivation est plutôt contextuelle ; votre situation personnelle et professionnelle vous amène à réfléchir à cette avenue. Vos valeurs sont ainsi liées à la sécurité, la stabilité, les loisirs et à avoir un équilibre de vie.

Réponses

1-20:	A	A	A	D	D	D	D	A	A	A	D	D	D	A	A	A	D	D	FD	FA
21-40:	FA	FA	FA	D	FA	D	FA	FA	A	A	D	D	D	D	A	FD	FA	A	FD	N
41-60:	A	D	A	A	D	FD	FD	A	D	A	D	FA	D	FA	A	A	A	A	A	A
61-80:	D	D	A	D	D	D	D	D	D	D	FD	A	N	D	D	A	A	N	A	A
81-100:	FA	FA	FA	FA	4	5	5	3	3	2	4	1	2	-	-	-	-	-	-	-
101-120:	-	-	-	-	-															