

Quiz : quel est ton profil d'entrepreneur ?

Question	Choisis LA réponse qui te convient le mieux et écris A, B, C ou D dans la colonne de droite	Mon choix
1. Pour toi, il faut connaître un secteur pour y créer son entreprise.	A: Absolument B: C'est à voir C: Vraisemblablement D: Indifféremment	
2. Tu t'aperçois, en montant ton projet, que ton idée est déjà exploitée.	A: Tu renonces, très déçu B: Tu te dis que tu peux faire mieux C: Tu contactes l'entreprise, pour voir les possibilités d'alliance? D: Peu importe, c'est ça ou rien	
3. Selon toi, 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 te vois-tu ?	A: Prêt à revendre ton entreprise avec une belle plus-value B: Cherchant à innover encore et encore C: Passionné(e) comme au premier jour D: Tu as déjà créé deux entreprises de plus!	
5. Tu écris un livre pour témoigner de ton parcours. Choisis-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 penses-tu 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. Ton entreprise existe depuis un an et marche bien. Tu es invité à une émission de radio pour en parler. Tu évoques en premier :	A: Le chiffre d'affaires et le bénéfice / l'autofinancement B: La nature de l'activité C: Les besoins auxquels tu réponds D: L'idée qui est à l'origine de tout	
8. Voici quatre termes : lequel te parle le plus ?	A: Client / bénéficiaire B: Produit C: Marché D: Idée	
9. Choisis l'expression qui te correspond le mieux lorsque tu penses 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 toi, 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 tu penses, c'est :	A: Une aventure B: Un parcours C: Un chemin D: Un pari	
12. De ces compliments sur ton projet, lequel des quatre te 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, reprends la lettre correspondant au choix que tu as, puis entoure cette lettre dans sa ligne correspondante du tableau ci-dessous. Prête attention à la ligne de la question 10, où tu dois entourer le choix **A** ou **B** dans deux colonnes différentes.

Question	Entrepreneur expert / connaisseur ¹	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
Totaux				

Pour chacune des quatre colonnes, compte le nombre de fois où tu as entouré une lettre, puis reporte ce compte dans la dernière ligne. Regarde où se trouve ta prédominance et pose-toi 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."

¹ Les termes **connaisseur**, **convaincu**, **malin** et **pionnier** sont une transposition des profils de Philippe Coste pour l'entrepreneur social.