



# Inventaire des styles de personnalité entrepreneuriales

## Information du candidat

Résultat pour: Smith Jane

Sexe: Female

Âge: 35

Date du test: 2016-11-02

Date du rapport: 2016-11-02

Nom de l'organisation: essaigratuit irpcanada/place rive sud/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

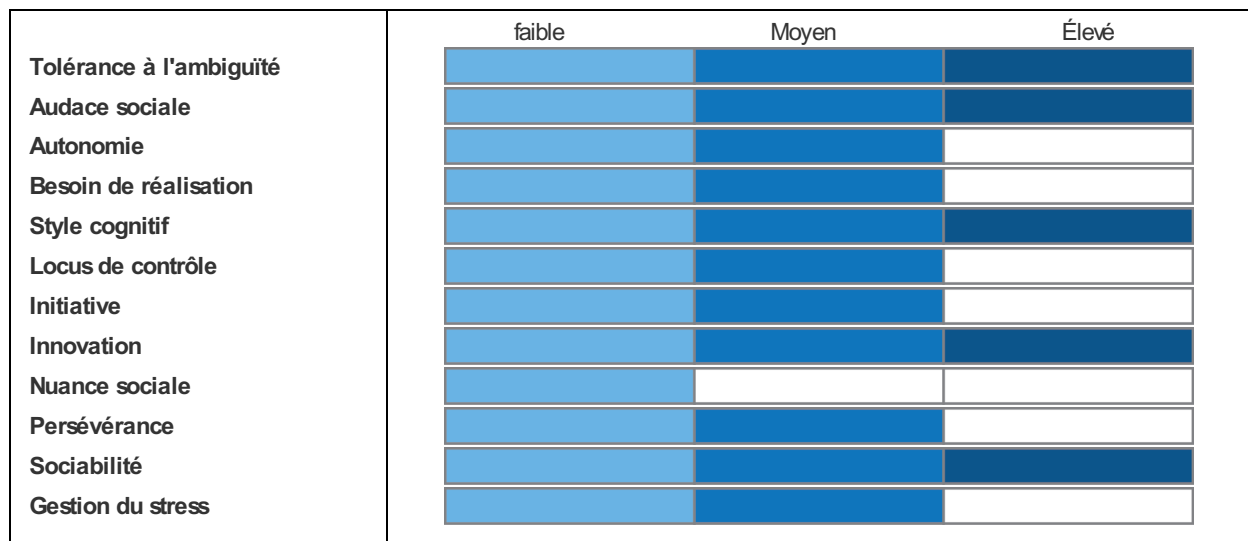
Cette section vous présente sous forme de graphique un aperçu de vos motivations entrepreneuriales et un descriptif de l'implication de chacune de ces motivations en contexte entrepreneurial selon la typologie des personnalités entrepreneuriales.

## 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	[Bar chart showing score at 88]										
2 Audace social	20	59	82	[Bar chart showing score at 82]										
3 Autonomie	18	54	64	[Bar chart showing score at 64]										
4 Besoin de réalisation	35	50	48	[Bar chart showing score at 48]										
5 Style cognitif	17	64	91	[Bar chart showing score at 91]										
6 Locus de contrôle	24	50	48	[Bar chart showing score at 48]										
7 Initiative	15	46	36	[Bar chart showing score at 36]										
8 Innovation	36	59	82	[Bar chart showing score at 82]										
9 Nuance sociale	14	36	9	[Bar chart showing score at 9]										
10 Persévérance	28	51	54	[Bar chart showing score at 54]										
11 Sociabilité	45	58	79	[Bar chart showing score at 79]										
12 Gestion du stress	36	48	40	[Bar chart showing score at 40]										

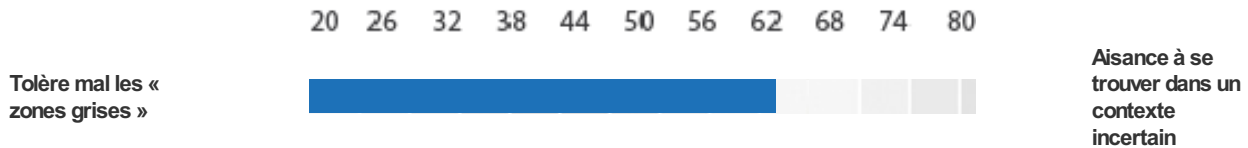
### Cohérence du protocole:[-1]

La combinaison de réponses semble consistante , protocole cohérent

## Section II : Les Dimensions Détaillées

### Tolérance à l'ambiguïté

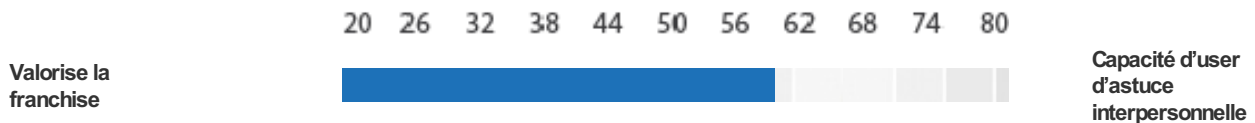
62



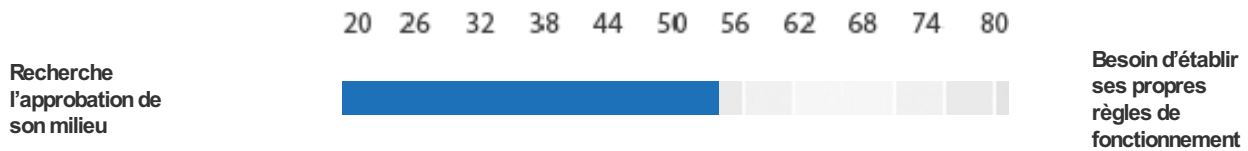
Vous pouvez tolérer une certaine part d'inconnu et êtes probablement à l'aise face à l'imprévu. Ainsi, il ne vous est pas toujours nécessaire d'avoir une idée claire d'une situation pour être capable d'en comprendre l'essentiel et d'agir. De plus, vous n'avez pas tendance à vous en faire avec l'avenir 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

59

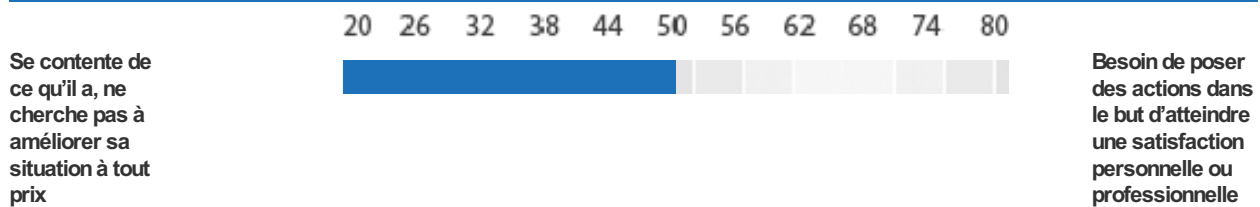


Vous êtes un fin stratège en relation. Vous avez l'art de convaincre et d'arriver à vos buts en usant d'astuce interpersonnelle. Vous savez jouer avec les mots pour arriver à vos fins. Selon vous, toute vérité n'est pas toujours bonne à dire et vous pouvez dissimuler certains faits pour atteindre vos objectifs. En contexte entrepreneurial, vous êtes stratégique dans vos relations dans le but d'obtenir ce que vous désirez. Il n'est pas nécessaire pour vous d'être franc à tout prix si cela peut vous être profitable ainsi qu'à votre entreprise. Des rôles d'influence et de persuasion sont des responsabilités dont vous vous acquittez aisément.



Vous oscillez entre un besoin d'autonomie et le besoin de vous sentir appuyé par votre entourage ou votre milieu. Selon les contextes, il se peut que vous ressentiez le besoin de déterminer vos comportements et de prendre vos décisions seul, sans avoir le support de personnes significatives. Tandis qu'à d'autres moments, lorsque que vous êtes en terrain inconnu, vous éprouverez le besoin de recevoir l'appui de votre entourage et de pouvoir vous fier sur des règles de fonctionnement et des méthodes de travail déjà éprouvées. En contexte entrepreneurial vous sentez probablement le besoin de consulter des personnes stratégiques pour vous aider à développer et gérer votre entreprise surtout pour les domaines qui vous sont inconnus; par ailleurs, une fois le contexte apprivoisé, vous pouvez probablement agir de manière autonome.

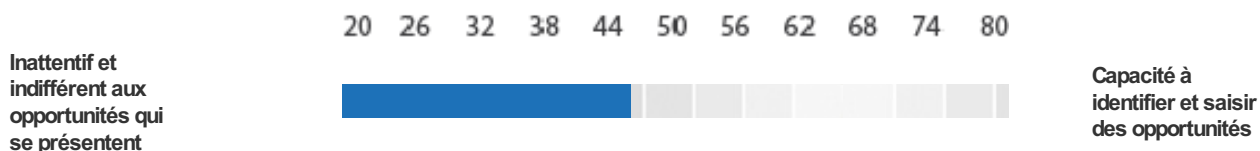
Besoin de réalisation



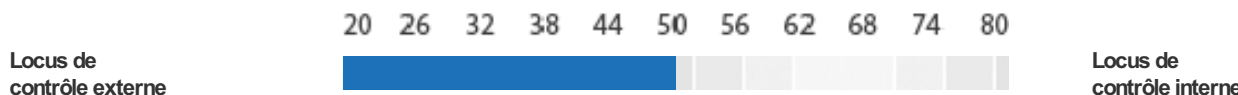
Vous êtes une personne motivée, à un certain niveau, à atteindre vos objectifs et à vous dépasser personnellement et professionnellement. Cependant, vous ne cherchez pas à atteindre vos objectifs à tout prix. Vous avez aussi le goût d'être stable et de bien faire votre travail. Vous préférez un juste 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.



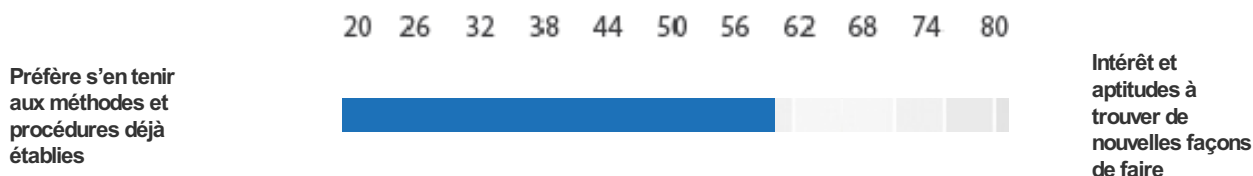
Vous appréciez résoudre des problèmes concrets ou abstraits. Vous avez de la facilité à affronter des problèmes complexes car vous savez donner un sens à un contexte qui paraît à premier abord chaotique. Pour vous, tout est lié d'une manière ou d'une autre. Ainsi, vous faites des liens de manière ingénieuse entre des aspects en apparence divergents. Face à un problème, vous essayez toujours de cerner le portrait global et tentez d'intégrer le plus d'éléments possibles pour prendre votre décision. Vous avez la sensibilité pour détecter et identifier plusieurs éléments pertinents à la résolution d'un problème. La prise de décision se fait de manière intuitive et naturelle. Vous ne vous enlisez pas dans des détails superflus. Vous vous sentez probablement efficace pour prendre des décisions rapidement et qui s'avèrent en général justes. En contexte entrepreneurial, cela vous sera utile pour jongler avec tous les aspects à développer et à gérer simultanément. Dans un d'environnement où il est nécessaire d'avoir une vision globale, vous serez probablement à l'aise car vous saurez affronter de manière naturelle toutes les informations à prendre en compte. Par ailleurs, vous attarder aux détails et aux tâches qui nécessitent d'être très précis dans les directives ou dans la structure peut vous rebuter.



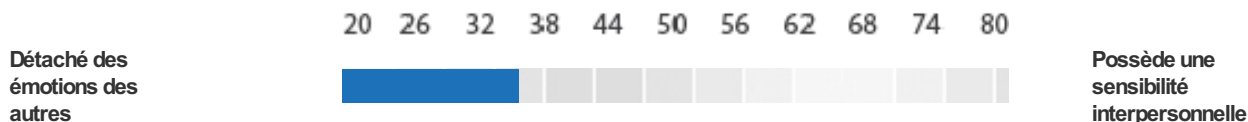
Dans certaines situations, vous serez sensible aux opportunités et aurez tendance à les saisir. En contexte entrepreneurial, vous pouvez prendre l'initiative si certains projets vous tiennent à cœur mais a vous négligez d'autres occasions qui pourraient s'avérer intéressantes pour l'entreprise. Cette hésitation à vous lancer dans de nouvelles avenues peut vous faire perdre des occasions d'affaires intéressantes et stratégiques.



Vous oscillez entre l'impression d'avoir du pouvoir sur votre vie et celle de n'être qu'un observateur de ce qui vous arrive, sans avoir trop d'influence sur votre destinée. Parfois, vous êtes confiant que si vous mettez les efforts nécessaires, les résultats viendront et à d'autres occasions, vous vous sentez impuissant et démuné face à ce qui vous arrive car vous croyez que c'est le destin qui fait son oeuvre. En contexte entrepreneurial cela peut vous permettre de vivre avec sérénité et détachement une situation problématique quand vous n'y pouvez manifestement plus rien. Par ailleurs, devant des obstacles, des échecs ou des difficultés, vous pouvez être plutôt fataliste et avoir de la difficulté à vous relever face à ces défis.

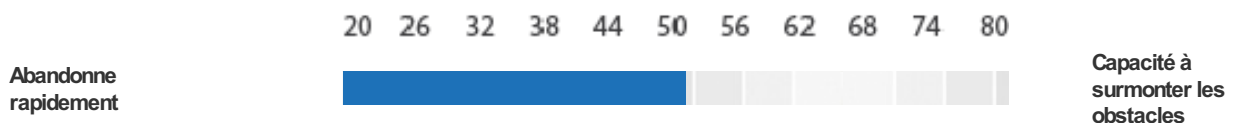


Vous êtes une personne constamment à la recherche de nouvelles façons de procéder. Vous aimez travailler de manière originale et différente. Vous valorisez la créativité et avez tendance à ne pas aimer vous conformer. Vous êtes animée par le désir de faire les choses différemment et vous détenez les aptitudes pour le faire. En contexte entrepreneurial, vous avez tendance à proposer et mettre sur pied des idées originales et hors du commun. Vous avez l'œil pour identifier les choses qui pourraient être faites autrement et vous proposez des idées novatrices. Votre regard est porté vers le futur et l'amélioration et vous pouvez avoir de la difficulté à tolérer la routine. On peut vous décrire comme original, ingénieux, innovateur.



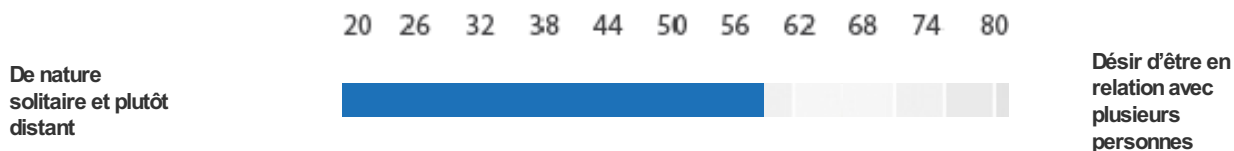
Vous êtes plutôt détaché de vos émotions et de celles des autres lorsque vous devez prendre des décisions ou exprimer votre vision, il n'est pas nécessairement important pour vous de plaire aux autres. En contexte entrepreneurial, vous aurez de la facilité à prendre et exprimer des décisions impopulaires 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



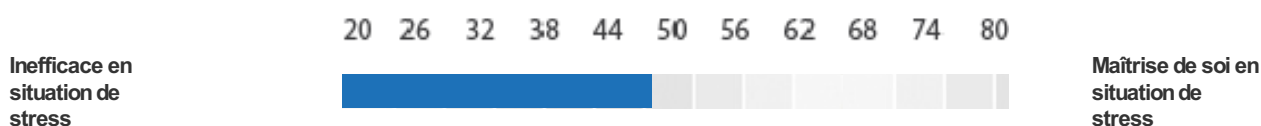
Vous êtes une personne qui apprécie avoir des résultats rapides sans avoir à mettre trop d'efforts ; cependant, quand la situation l'exige ou quand vous le jugez pertinent, vous êtes capable de vous motiver et d'investir les efforts nécessaires pour surmonter les obstacles qui se placent entre vous et 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.





Vous aimez socialiser et rencontrer des personnes de divers horizons. Vous avez un cercle social plutôt élargi et on vous reconnaît comme une personne sociable et sympathique. Il est important pour vous d'avoir des relations positives et agréables. Dans un nouveau groupe d'individus, vous avez une facilité à approcher les gens et à créer des liens significatifs. En contexte entrepreneurial, vous aurez de la facilité à approcher des clients et à entretenir des relations positives avec vos partenaires et employés. Vous pourrez ainsi compter sur votre sociabilité pour stimuler vos relations d'affaires.

## Gestion du stress



Ainsi, vous oscillez entre l'inefficacité et l'efficacité en situation de stress et de pression. Il vous arrive à certains moments de gérer efficacement le stress et à d'autres de perdre vos moyens et d'avoir de la difficulté à accomplir correctement vos tâches. Dans ce dernier cas, vous pouvez vous sentir dépourvu, envahi par des émotions intenses. Vous éprouvez alors de la difficulté à affronter de manière efficace vos responsabilités. Dans d'autres situations, vous vous sentez en pleine maîtrise de vos moyens et pouvez faire face aux éléments stressants avec efficacité et rendement. En contexte entrepreneurial vous pourrez affronter une certaine part de stress, il s'agira d'identifier les zones où les situations que vous considérez plus stressantes afin de vous aider à trouver des moyens pour vous adapter et y faire face.

## Section III : Votre Personnalité Entrepreneuriale

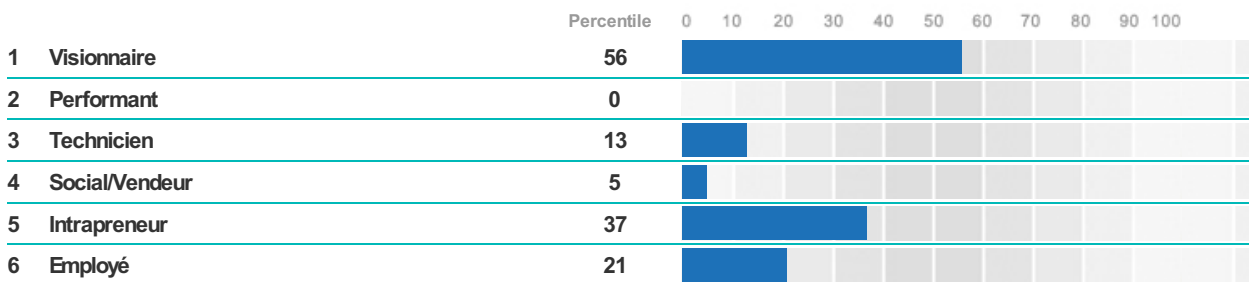
Cette section vous présente sous forme de graphique votre personnalité entrepreneuriale selon la typologie des personnalités entrepreneuriales ainsi qu'un descriptif de chacune des personnalités.

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.

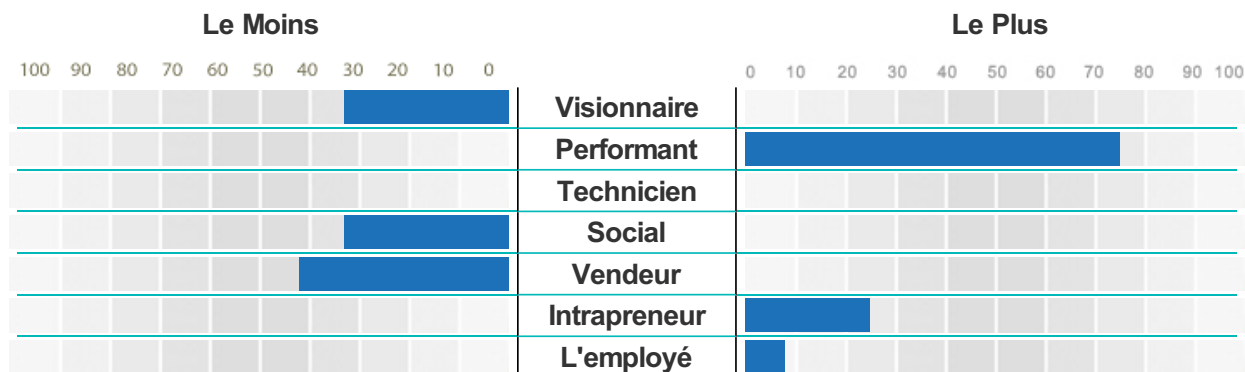
**Intrapreneur:** L'entrepreneur de type intrapreneur recherche principalement une forme d'autonomie tout en ayant la possibilité de se référer à un cadre et des normes déjà établis. Ainsi, il ressemble davantage à un employé salarié qui a un poste de gestion dans une entreprise qu'il n'a pas lui-même 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

## Réponses

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