

**PRIX  
GENILEM  
HES-2019**

Mieux se connaître  
pour bien démarrer

*Claude Michaud*

## 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.

# MBTI: 16 types et quelques personnalités

**ENFP** : Est enthousiaste, imaginatif et individualiste. Aime comprendre et inspirer les personnes qui l'entourent.

**INFP** : Est imaginatif, indépendant, curieux et empathique. Aime voir toutes les possibilités qui s'offrent à lui.

**ENFJ** : Est imaginatif, expressif et consciencieux. Aime le contact avec les autres. Apprécie découvrir des nouvelles idées et possibilités.



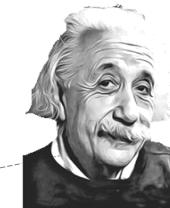
**INFJ** : Est consciencieux, sérieux et persévérant dans les valeurs qui lui tiennent à cœur. Attache de l'importance à aider les autres à se développer.

**ENTJ** : Est intuitif, innovateur, systématique et analytique. Ecoute avec attention les idées des autres et les possibilités nouvelles.



**INTJ** : Est logique, attentif et très indépendant. Attache de l'importance à l'organisation. Fais preuve de sérieux et de persévérance.

**ENTP** : Est inventif, analytique et indépendant. Poursuit ses idées avec enthousiasme et énergie. Aime comprendre et inspirer les autres.



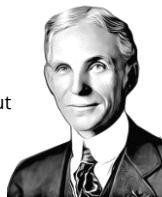
**INTP** : Est réfléchi, indépendant et curieux. Aime organiser ses idées.

**ESTP** : Est de nature tolérante et facile à vivre. Prête attention aux détails et aux choses. Aime les nouvelles expériences pratiques.



**ISTP** : Est réfléchi et a le sens pratique. Aime observer la vie avec un regard curieux et détendu.

**ESTJ** : Est factuel, analytique et systématique. Apprécie aller au bout des choses et terminer le travail commencé.



**ISTJ** : Attache de la valeur aux traditions et à la loyauté. Est d'un naturel calme, sérieux et responsable. Apprécie la logique et prend plaisir à faire les choses de manière organisée.

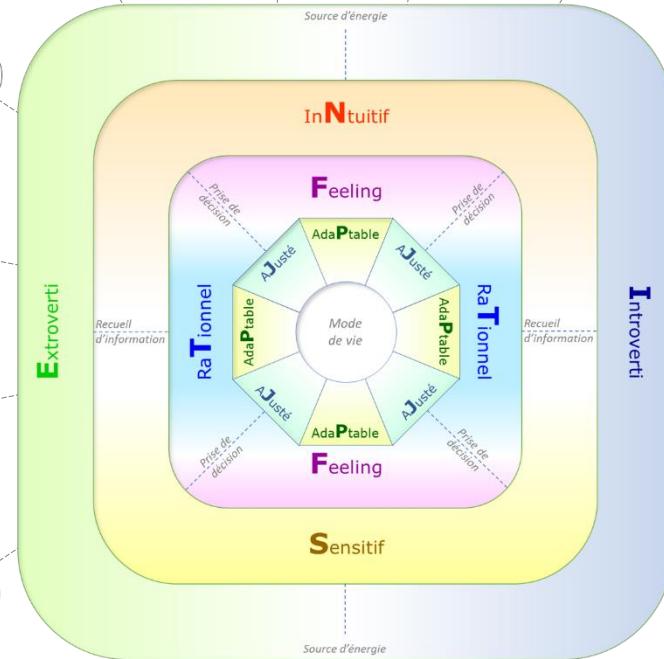
**ESFJ** : Est ordonné, consciencieux et réaliste. Aime travailler au contact des autres.



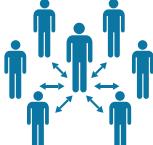
**ISFJ** : Attache de la valeur aux personnes qui l'entourent et fais preuve d'empathie. Est sympathique, calme et responsable. Apprécie les environnements harmonieux et ordonnés.

**ESFP** : Est de nature conviviale et facile à vivre avec les personnes qui l'entourent. Prête attention à leurs sentiments et leurs besoins. Aime les nouvelles expériences pratiques.

**ISFP** : Est loyal, réfléchi et réaliste. Apprécie le contact avec les personnes et se soucient d'eux. Aime profiter du moment présent.



# Compétences organisationnelles et entrepreneuriales

<p><b>Conception et modélisation d'opportunités</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Connaissance de l'environnement</li> <li>2. Recherche d'opportunités</li> <li>3. Mission et vision</li> <li>4. Business model</li> <li>5. Evaluation commerciale</li> <li>6. Evaluation de mise en œuvre</li> <li>7. Evaluation financière</li> </ol> 	<p><b>Gestion de l'information</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Définition des besoins</li> <li>2. Identification des sources</li> <li>3. Veille informationnelle</li> <li>4. Réseautage</li> <li>5. Informatique et internet</li> <li>6. Analyse et synthèse</li> <li>7. Gestion de la connaissance</li> </ol> 	<p><b>Marketing</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Analyse d'opportunités</li> <li>2. Etude de marché</li> <li>3. Sélection de marché</li> <li>4. Conception de prestations</li> <li>5. Analyse de concurrence</li> <li>6. Positionnement</li> <li>7. Stratégie marketing</li> </ol> 	<p><b>Promotion et ventes</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Stratégie commerciale</li> <li>2. Formulation de l'offre</li> <li>3. Choix des canaux</li> <li>4. Promotion des ventes</li> <li>5. Prospection et acquisition</li> <li>6. Suivi commercial</li> <li>7. Fidélisation</li> </ol> 	<p><b>Relations et communication institutionnelles</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Réseaux sociaux</li> <li>2. Alliances et partenariats</li> <li>3. Sphère d'influence</li> <li>4. Communication institutionnelle</li> <li>5. Communication dans les médias</li> <li>6. Gouvernance externe</li> </ol> 
<p><b>Stratégie et gestion de projets</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Vision stratégique</li> <li>2. Gestion des risques</li> <li>3. Stratégie de développement</li> <li>4. Fixation d'objectifs</li> <li>5. Mesure de résultats</li> <li>6. Gestion de projets</li> <li>7. Evaluation</li> </ol> 	<p><b>Organisation, opérations et logistique</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Administration</li> <li>2. Qualité</li> <li>3. Ressources</li> <li>4. Infrastructure</li> <li>5. Négociation</li> <li>6. Opérations, production</li> <li>7. Distribution</li> <li>8. Juridique</li> </ol> 	<p><b>Gestion financière et des coûts</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Calcul du point mort</li> <li>2. Planification financière</li> <li>3. Budget</li> <li>4. Comptabilité</li> <li>5. Trésorerie</li> <li>6. Prise de décision</li> <li>7. Relations financières</li> <li>8. Recherche de fonds, investisseurs</li> </ol> 	<p><b>Gestion des RH et gouvernance interne</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Politique RH</li> <li>2. Gestion RH</li> <li>3. Cahiers des charges</li> <li>4. Management</li> <li>5. Leadership</li> <li>6. Participation</li> <li>7. Gestion de conflits</li> </ol> 	<p><b>Qualités personnelles</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Organisation</li> <li>2. Analyse</li> <li>3. Décision</li> <li>4. Poursuite des objectifs</li> <li>5. Adaptabilité</li> <li>6. Self-confiance</li> <li>7. Respect</li> <li>8. Communication</li> </ol> 

# Préférences personnelles au travail en fonction du MBTI

## Introduction

Le MBTI® - *Myers Briggs Type Indicator* - est un concept développé par la fondation Myers & Briggs, basé sur la théorie des types psychologiques, initiée dans les années 1910 par Carl Gustav Jung. Aujourd'hui, cette même théorie et le MBTI ont été la source de nombreux outils et utilisés par des millions de personnes.

Le MBTI utilise quatre dimensions pour évaluer les préférences:

1. D'où la personne tire son énergie et vers quoi elle préfère l'orienter :  
**Extraversion (E)** ou **Introversion (I)** ;
2. Le type d'information que la personne recueille spontanément et auquel elle se fie :  
**Sensation (S)** ou **iNtuition (N)** ;
3. Le processus que la personne préfère utiliser pour prendre des décisions :  
**raTionnel (T)** ou **Feeling (F)** ;
4. La façon dont la personne préfère aborder le monde extérieur :  
**aJustement (J)** ou **adaPtation (P)**.

Cet outil vous permet d'estimer vos principales caractéristiques, qui détermineront un type prédominant de personnalité parmi les 16 possibles, mais aussi leurs degrés de flexibilité, ce qui vous permettra de permuer temporairement de type de personnalité.

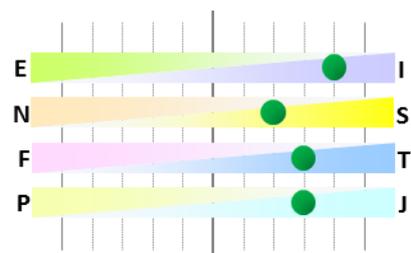
Mais lors de son mandat ou à son poste, une personne sera amenée à exécuter un certain nombre de tâches. Pour favoriser un meilleur alignement, cet outil est complété par un deuxième, posant la question inverse: "Quels types de personnalité seraient les plus indiqués pour les tâches de ce poste?"

## Instructions

1. Sur la troisième page, lisez attentivement les définitions de la dimension "Source d'énergie: Extraverti - Introverti" et posez-vous la question "Qu'est-ce qui me correspond mieux la plupart du temps, et à quel degré ?". Faites un premier X ou collez une pastille sur l'échelle, entre 1 et 5 soit en E, soit en I.
2. Répétez l'opération pour la dimension "Recueil de l'information: iNtuitif - Sensitif"
3. Répétez l'opération pour la dimension "Prise de décision: Feeling - raTionnel"
4. Répétez l'opération pour la dimension "Mode de vie: adaPtable ou aJusté"

**Exemple:** Jean, 46 ans, développeur en informatique WEB

- *Intraverti:* 4
- *Sensitif:* 2
- *raTionnel:* 3
- *aJusté :* 3

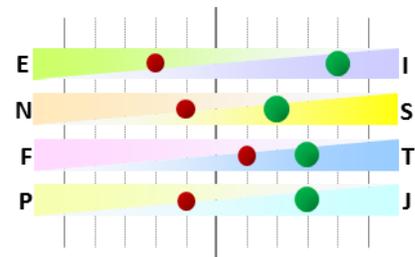


Cependant, personne n'est totalement Extraverti ou Introverti, ou encore adaptable ou ajusté. Dans chaque dimension, vous pouvez avoir des variations plus ou moins importantes, ou même des moments de permutation, par exemple des moments Extravertis si vous êtes principalement Introverti, ou des moments où vous prenez des décisions par bon sens et moins rationnellement.

5. Reprenez la dimension "Source d'énergie: Extraverti - Introverti" et posez-vous la question "Existe-t-il des occasions où je suis plus modéré, voire opposé à ma principale tendance, et à quel degré?". Faites un deuxième X ou collez une pastille sur l'échelle, entre 1 et 5 soit en E, soit en I.
6. Répétez l'opération pour la dimension "Recueil de l'information: intuitif - Sensitif"
7. Répétez l'opération pour la dimension "Prise de décision: Feeling - rationnel"
8. Répétez l'opération pour la dimension "Mode de vie: adaptable ou ajusté"

**Exemple:** Jean, 46 ans, développeur en informatique WEB

- Extraverti: 2 x (Introverti: 4)
- intuitif: 2 x (Sensitif: 2)
- rationnel: 1 x (rationnel: 3)
- adaptable : 1 x (ajusté : 3)

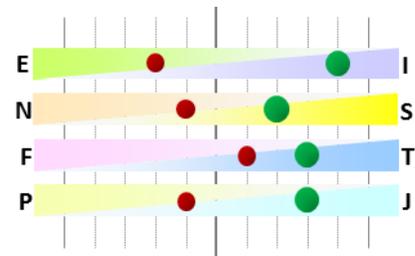


Dans cet exemple, Jean donne aussi des formations sur les produits qu'il a développés, ce qui met en évidence un certain degré d'Extraversion et aussi une dose d'adaptabilité à un environnement plein de surprises.

9. Les appréciations antérieures étant sujettes à un degré de suggestivité, utilisez votre bon sens pour ajuster les extrémités de votre profil dans chaque dimension. La distance entre les extrémités d'une dimension indique votre degré de flexibilité; quand votre flexibilité passe par dessus la ligne centrale, alors une permutation de type sera non seulement possible, mais probable.

**Exemple:** Jean, 46 ans, développeur en informatique WEB

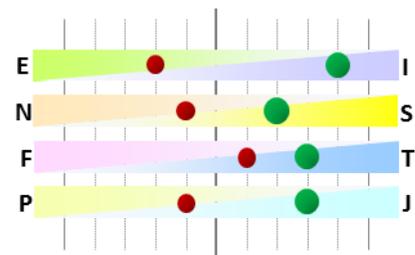
- I4 - E2: flexibilité = 6, permutation possible
- S2 - N2 flexibilité = 3, permutation possible
- T3 - F1 flexibilité = 2, pas de permutation
- J3 - P1 flexibilité = 4, permutation possible



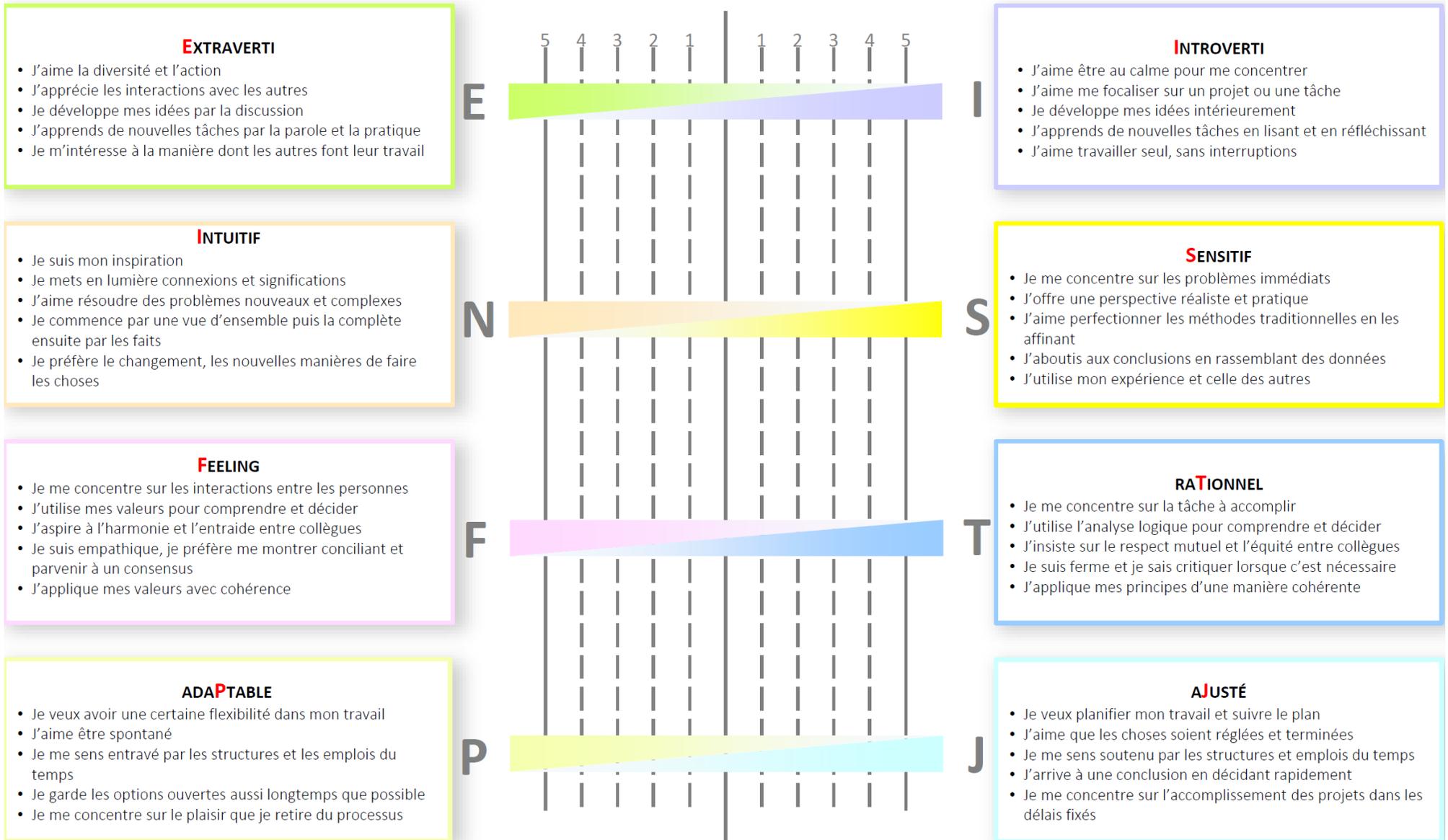
10. Déterminez votre principal type de personnalité, par vos premières caractéristiques posées sur les échelles (points 1 à 4);
11. Déterminez les 1, 2, 3 ou 4 types de personnalité proches de votre principal type, en permutant, chaque fois que cela est possible, une des quatre lettres du principal type de personnalité, de préférence dans l'ordre décroissant de flexibilité

**Exemple:** Jean, 46 ans, développeur en informatique WEB

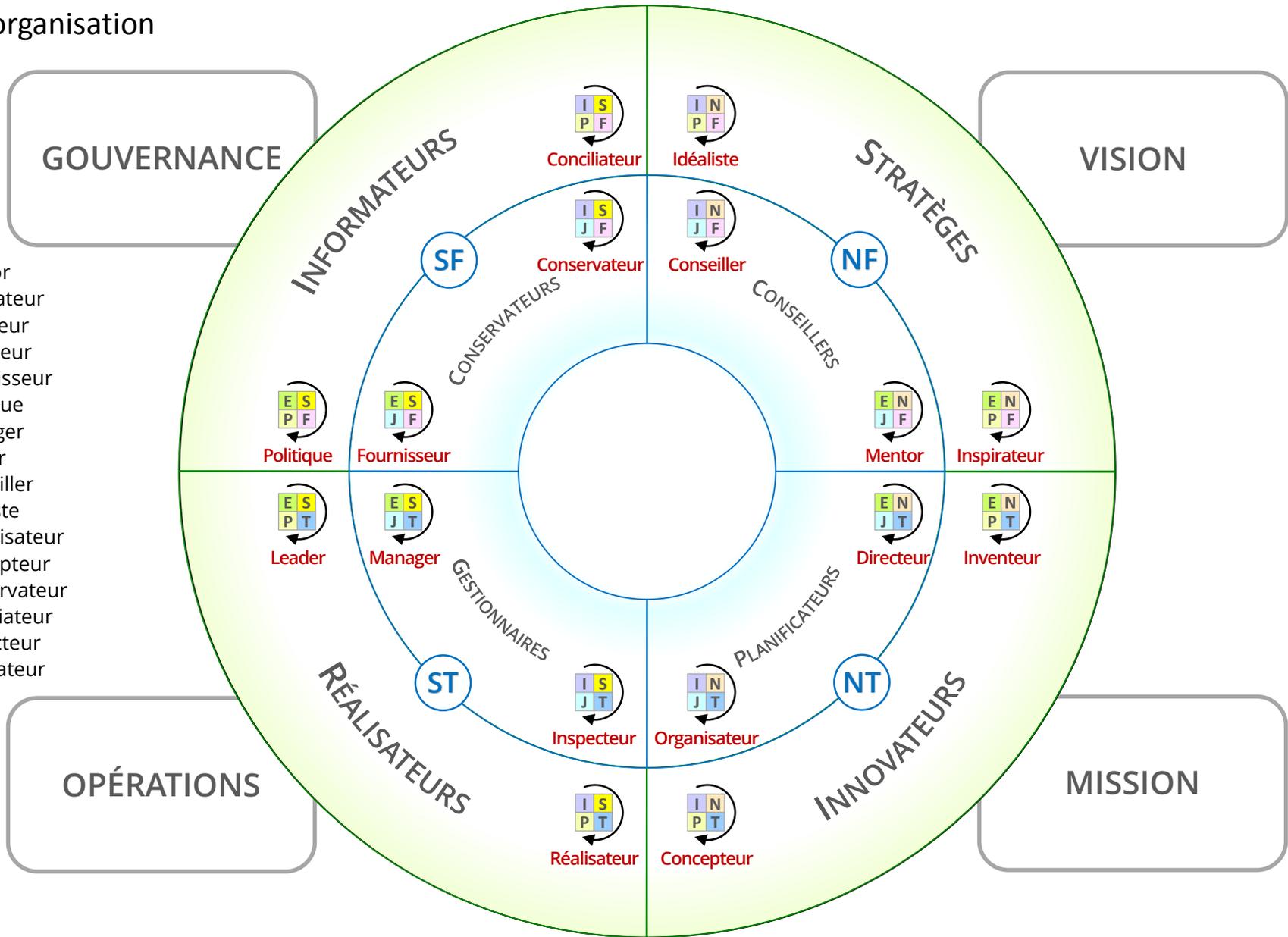
- Principal type de personnalité: ISTJ
- 1ère variation: ESTJ
- 2ème variation: ISTP
- 3ème variation: INTJ
- 4ème variation: Pas de permutation



## Mes préférences MBTI dans l'environnement du travail



# Préférences au travail - MBTI dans l'organisation



- ENFJ Mentor
- ENFP Inspirateur
- ENTJ Directeur
- ENTP Inventeur
- ESFJ Fournisseur
- ESFP Politique
- ESTJ Manager
- ESTP Leader
- INFJ Conseiller
- INFP Idéaliste
- INTJ Organisateur
- INTP Concepteur
- ISFJ Conservateur
- ISFP Conciliateur
- ISTJ Inspecteur
- ISTP Réalisateur

Super Canevas: \_\_\_\_\_

 <p>Valeurs</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>				
 <p>Besoins</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	 <p>Clients</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	 <p>Bénéficiaires</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>		
 <p>Canaux de communication</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	 <p>Modes de relation</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	 <p>Canaux de distribution</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>		
 <p>Produits</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	 <p>Services</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	 <p>Activités</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	 <p>Flux de revenus</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	
 <p>Ressources de production</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	 <p>Ressources d'infrastructure</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	 <p>Ressources humaines</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	 <p>Structure des coûts</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	
 <p>Partenaires</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>		 <p>Impacts</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	 <p>Prescripteurs</p> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	