



BUSINESS 02

Cohérence homme-entreprise

L'élément clé de la création d'une entreprise

[Commencer >](#)



Warsaw University
of Technology



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.





Target



BUSINESS **MODULE 2**

Cohérence homme-entreprise

Dans ce module, vous apprendrez pourquoi l'élément clé de la création d'une entreprise est la cohérence. Vous apprendrez à évaluer dans quelle mesure vos motivations, vos compétences et vos besoins sont cohérents avec ce que requiert une entreprise SHAFE.

Ce que vous apprendrez dans ce module

- 1 Pourquoi les entreprises existent et pourquoi les entrepreneurs créent des entreprises.
- 2 Les 7 différents rôles de l'entrepreneur.
- 3 Pourquoi la cohérence homme-entreprise est la clé de voûte de tout processus de création d'entreprise.
- 4 Comment évaluer votre cohérence homme-entreprise.



Chapitres de ce module

1

Qu'est-ce qu'une entreprise ?

2

Entrepreneur : un métier aux multiples facettes

3

Évaluation de la cohérence entre l'homme et l'entreprise

4

Trouver de l'aide pour évaluer votre cohérence homme-entreprise



BUSINESS | **MODULE 2** | **CHAPITRE 1**

Qu'est-ce qu'une entreprise ?

Nous pensons tous qu'une entreprise est une structure qui vend des biens et des services. Mais êtes-vous sûr que c'est tout ce qu'elle est ? C'est ce que nous allons voir dans ce chapitre.

Ce que vous apprendrez dans ce chapitre

- 1 | Quel est l'objectif d'une entreprise



Qu'est-ce qu'une entreprise ?

Vous avez une idée d'entreprise en tête ?

Félicitations !

Mais... que savez-vous vraiment sur les entreprises ?



Qu'est-ce qu'une entreprise ?

Une entreprise à but lucratif est une organisation dans laquelle des biens/services sont achetés et vendus pour répondre à des besoins identifiés et financièrement intéressants pour les utilisateurs.

Répondre aux besoins des clients est donc le véritable objectif d'une entreprise.

Mais pas n'importe quels besoins. Une entreprise doit répondre aux besoins pour lesquels les clients sont prêts à payer. C'est le concept de solvabilité.

Si une entreprise offre des biens et des services pour lesquels les gens ne paient pas, il s'agit d'une organisation à but non lucratif. Néanmoins, si vous envisagez de lancer une organisation à but non lucratif, construire votre offre de produits se fait de la même manière que pour une entreprise à but lucratif.





Taraque

Le saviez-vous ?

Les besoins des clients sont la raison d'être principale des entreprises.

Les motivations et les désirs des entrepreneurs ne sont pas le motif principal de la création d'entreprise.

L'objectif d'une entreprise

Attention ! L'intérêt d'un client pour un bien ou un service et sa volonté de payer pour celui-ci ne sont pas la même chose.

En fait, peu importe ce que vous voulez vendre, il y a de fortes chances que les gens soient intéressés/attirés par ce produit. Mais une multitude de facteurs influencent leur décision de payer pour l'obtenir :

- vos prix
- vos conditions de vente
- la place de votre bien/service dans la hiérarchie de leurs besoins
- le contexte socio-économique
- etc.

En effet, ce n'est pas parce que les gens ont besoin de votre produit ou service qu'ils sont prêts à payer pour celui-ci.

Comme indiqué ci-dessus, une multitude de facteurs peuvent influencer leur décision de payer ou non.

Veillez donc à ne pas confondre la satisfaction des besoins de vos clients potentiels avec votre capacité de vente.

Pour évaluer votre capacité de vente, l'intuition ne suffit pas, vous devez réaliser une étude de marché.

L'objectif d'une entreprise

Nous avons vu que le principal objectif d'une entreprise est d'offrir des biens/services pour lesquels les gens sont prêts à payer. Il est important de comprendre que tous les autres objectifs d'une entreprise, comme par exemple :

- Vendre plus de biens et de services
- Communiquer efficacement sur les réseaux sociaux
- Innover en créant de nouveaux biens et services
- Investir dans de nouveaux équipements pour produire davantage

sont des objectifs "secondaires" dans le sens où ils sont les résultats logiques de l'objectif principal, à savoir être financièrement viable.

En effet, pourquoi lancer une campagne de communication ou investir dans de nouveaux équipements si personne n'est prêt à payer pour ce que vous offrez ?

Dans une entreprise, les gestionnaires/décideurs ne décident de produire, d'investir ou de faire de la publicité que si, et seulement si, ils sont sûrs de répondre à des besoins identifiés et solvables.

L'objectif de l'entrepreneur

De nombreuses motivations poussent les entrepreneurs à créer une entreprise. Les plus courantes sont :

- Travailler pour soi et non pour un patron
- Recherche de liberté (auto-organisation)
- Épanouissement personnel/accomplissement de soi
- Gagner plus d'argent

Cependant, il est très imprudent de confondre l'objectif de l'entreprise que nous venons de voir précédemment et l'objectif de l'entrepreneur.

Voici un exemple de deux situations où ces objectifs sont confondus.



Le cas d'Erick

Erick est très créatif et passionné par les jeux grandeur nature. Pendant des années et des années, il a créé des dizaines de jeux différents semblables à Cluedo, Jumanji, etc.

Il y a quelques semaines, Erick a été licencié de son emploi de vendeur dans un magasin multimédia parce que toutes les entreprises de sa ville connaissent une importante récession économique. Après une rapide réflexion, Erick s'est rendu compte qu'il ne voulait pas trouver un nouvel emploi dans un magasin,

parce qu'il n'y a pas d'offre (récession économique dans sa ville) et de plus, il déteste ce travail.

Erick n'a aucun diplôme et aucune autre expérience que celle de vendeur en magasin.

Il a une passion dans la vie : les jeux de société et les jeux grandeur nature.

Il pense donc à créer une entreprise qui consiste à proposer différentes sessions de jeux grandeur nature aux entreprises de sa ville.

Il pense que son idée pourrait renforcer la cohésion et la confiance entre employés et managers dans le cadre des week-ends de dynamisation d'équipes qui sont de plus en plus populaires dans les grandes entreprises. Mais il n'en est pas sûr et n'a pas étudié les besoins potentiels des entreprises de sa ville.

Lorsqu'on lui demande pourquoi il veut créer cette entreprise, Erick répond qu'il est passionné par les jeux grandeur nature, et qu'il vient d'être licencié donc c'est le bon moment pour lui de créer une entreprise et de vivre de sa passion.

Quel est le problème avec le cas d'Erick

En fait, Erick veut créer une entreprise principalement pour des motivations personnelles.

Il veut surtout créer une entreprise parce qu'il vient d'être licencié, qu'il n'y a pas d'offre d'emploi et qu'il ne veut plus travailler comme vendeur de toute façon.

Il n'a pas d'autre expérience professionnelle et n'a pas de diplôme. Les jeux grandeur nature sont son seul hobby, ce qui explique son choix de créer une activité dans ce domaine.

Nous avons vu précédemment que l'objectif d'une entreprise est de répondre à des besoins d'achat à valeur financière.

Les entreprises de sa ville sont-elles actuellement prêtes à payer pour des jeux grandeur nature afin de renforcer potentiellement la confiance et la cohésion entre les employés et les managers ?

Dans un contexte différent peut-être, mais dans le cas d'une récession économique majeure dans la ville d'Erick, alors que beaucoup de gens sont licenciés, on peut supposer que les entreprises ne seront pas prêtes à dépenser de l'argent pour des sessions de jeux grandeur nature.

Erick a confondu ses besoins et motivations personnels avec l'objectif d'une entreprise. En effet, il a décidé de créer une entreprise sans avoir étudié les besoins de ses clients potentiels.

Le cas de William

William est boulanger à temps partiel dans une boulangerie industrielle. Il vit dans une petite ville de 5 000 habitants.

Il aime son travail, mais a de plus en plus de difficultés à travailler en raison de problèmes de santé et familiaux. En effet, William est atteint d'un cancer avancé (ce qui explique qu'il ne travaille qu'à temps partiel) et vient d'entamer une procédure de divorce. Il a aussi de sérieux problèmes financiers (dettes de jeu).

Dans sa ville, il n'y a pas de boulangerie et les gens doivent faire 20 km pour trouver celle la plus proche.

Depuis des mois, tout le monde ne cesse de demander à William d'ouvrir une boulangerie, ce sera un grand succès car la demande est très forte. Les gens seront certainement prêts à payer pour les produits vendus. Demandes après demandes, William décide d'ouvrir la boulangerie.

Qu'est-ce qui ne va pas dans le cas de William ?

Il se concentre principalement sur l'activité commerciale : répondre aux besoins d'achat de ses clients.

Mais il a totalement oublié sa situation personnelle : des problèmes de santé, familiaux et financiers qui vont probablement perturber (ou, pire, faire échouer) la pérennité et le développement de son activité.

Dans cet exemple, William ne confond pas ses objectifs avec ceux de l'entreprise. Il répond en fait à l'objectif d'une entreprise, mais il passe complètement à côté de sa situation personnelle fragile. Créer une entreprise avec un cancer avancé et des dettes financières est probablement inapproprié.

Le problème avec ces deux cas

Ces deux situations mettent en évidence quelque chose de très important.

Il est imprudent et potentiellement défavorable à votre activité de créer une entreprise uniquement pour des besoins et des objectifs personnels (créer une nouvelle activité parce que vous venez d'être licencié par exemple) comme dans le cas d'Erick.

Mais il est tout aussi défavorable de créer une entreprise uniquement pour des raisons économiques (par exemple, un marché émergent ou des demandes de clients importantes) en ignorant totalement votre situation personnelle comme le cas de William.

Créer une entreprise dans des conditions appropriées commence par la créer pour des raisons personnelles ET pour des raisons économiques.

Si l'un de ces deux blocs de motivations est trop dominant ou si l'un d'eux est inexistant, vous devriez probablement remettre en question vos motivations à créer une entreprise.

Les raisons de créer une entreprise

Créer une entreprise pour une seule de ces deux raisons est potentiellement imprudent et défavorable .

Cela signifie que vous risquez de passer à côté de l'objectif réel d'une entreprise (= répondre à des besoins solvables) ou de créer une situation d'incompatibilité entre votre situation personnelle (motivations, contraintes, compétences, etc.) et ce que votre entreprise exige de vous.



Création d'entreprise pour des raisons économiques

- Une forte demande de la part des clients
- Marché émergent

Création d'entreprise pour des raisons personnelles :

- Trouver un nouvel emploi
- Gagner plus d'argent
- Faire quelque chose que vous aimez

si un seul, alors 

si les deux, alors 

Résumé du chapitre

1

L'objectif d'une entreprise est de répondre aux besoins des gens en offrant des produits et/ou des services.

2

Quelles que soient vos motivations : ne pas confondre vos motivations personnelles avec l'objectif de l'entreprise.

Chapitre terminé !

Félicitations ! Vous avez terminé ce chapitre avec succès !

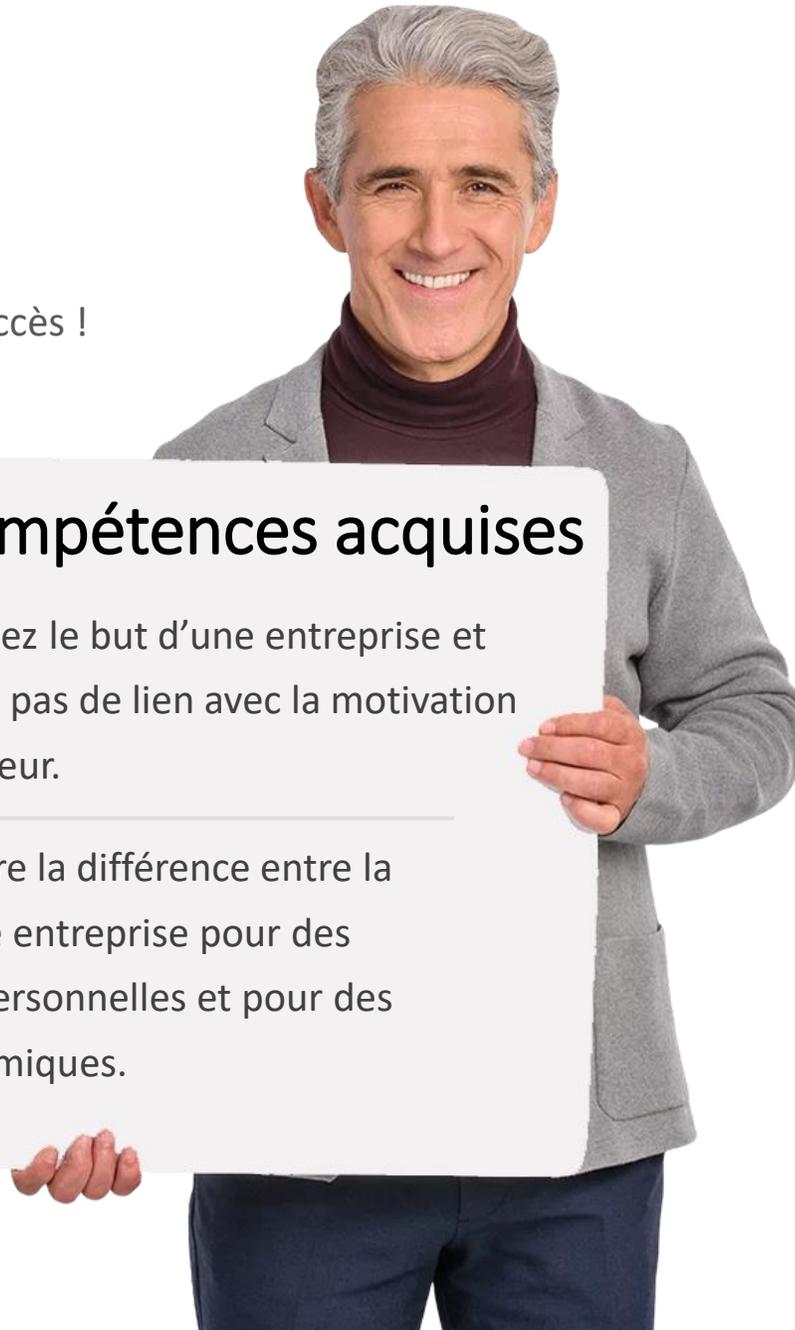
Résumé des compétences acquises

1

Vous comprenez le but d'une entreprise et pourquoi il n'a pas de lien avec la motivation de l'entrepreneur.

2

Vous savez faire la différence entre la création d'une entreprise pour des motivations personnelles et pour des raisons économiques.



Quelle est l'étape suivante ?

Maintenant, vous pouvez soit revoir ce chapitre, soit passer au chapitre suivant en cliquant sur l'un des boutons ci-dessous :

[Redémarrer](#)

[Suivant](#)





BUSINESS

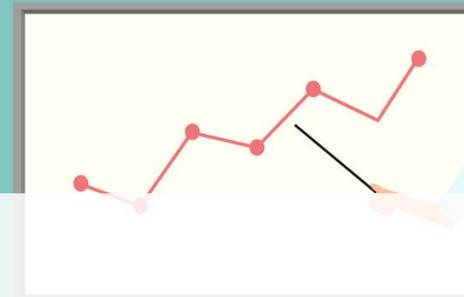
MODULE 2

CHAPITRE 2

Entrepreneur : un métier aux multiples facettes

Pensez-vous qu'être entrepreneur consiste uniquement à vendre des produits ou à fournir des services ?

Vous pourriez être surpris par ce chapitre.



Ce que vous apprendrez dans ce chapitre

- 1 Être entrepreneur, c'est bien plus que vendre des biens et fournir des services.
- 2 Les 7 différents rôles de l'entrepreneur.



Entrepreneur : Un métier aux multiples facettes

La vie d'un entrepreneur est rarement routinière. En tant que futur entrepreneur, vos tâches quotidiennes seront probablement diverses.

La diversité donnera du rythme à vos journées.



Entrepreneur : Un métier aux multiples facettes

Nous avons vu précédemment que l'objectif principal d'une entreprise est de répondre aux besoins financièrement intéressants des clients.

Mais que faut-il mettre en œuvre pour répondre à ces besoins?

- Produire/vendre des biens et des services. De toute évidence, la production/vente est la clé de voûte d'une entreprise.

Est-ce la seule fonction à laquelle se consacrent les travailleurs dans une entreprise ?

- Non ! La production et la vente de produits/services ne sont qu'une partie des activités d'une entreprise. Un entrepreneur est multidisciplinaire, il accomplit différentes tâches et fonctions quotidiennes.

Jetons un coup d'œil aux rôles quotidiens d'un entrepreneur.



Gestion = Responsabilité des prises de décision



Les 7 rôles de l'entrepreneur

Comme vous pouvez le constater, nous avons identifié sept fonctions différentes dans une entreprise. Six d'entre elles peuvent être confiées à d'autres personnes (employés, indépendants...), mais l'une d'entre elles doit toujours être sous votre contrôle : la gestion. C'est à dire la responsabilité de prendre des décisions.

Cette fonction signifie qu'il vous incombe de fixer le cap de votre entreprise et de prendre des décisions pour maintenir ce cap ou faire marche arrière.

La gestion est une affaire d'analyse, d'anticipation et de prise de décisions. En tant que principal décideur, ce sera votre rôle majeur.

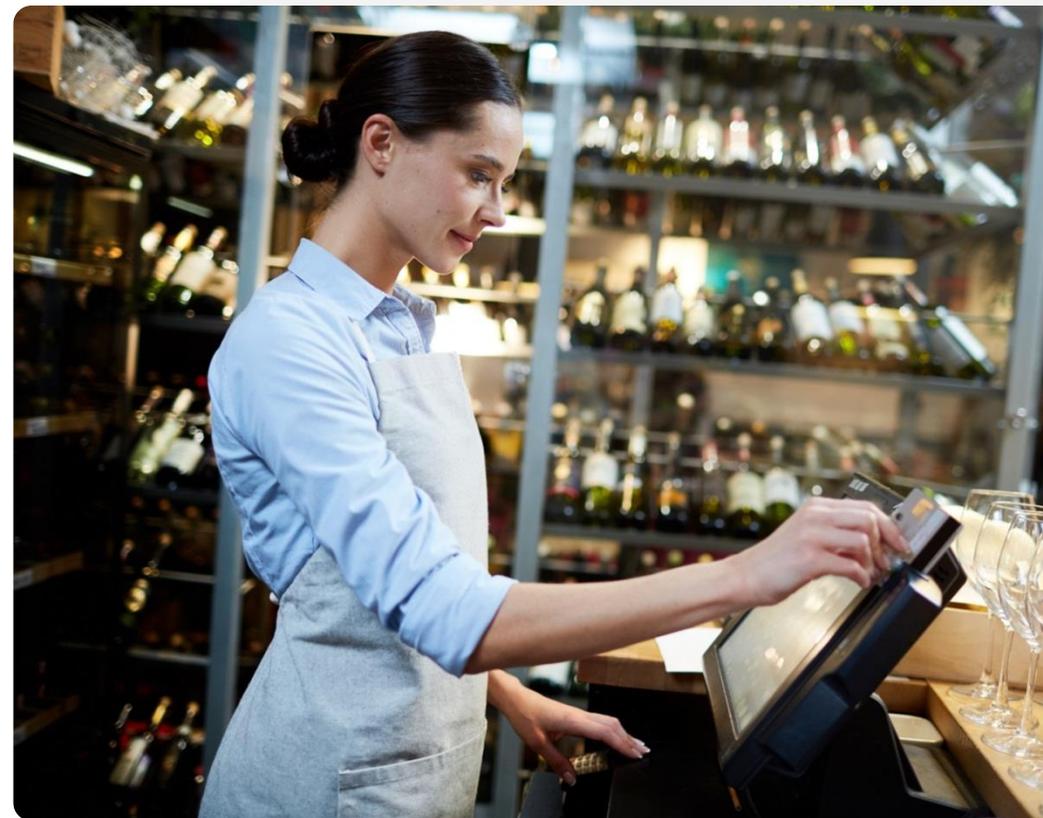
Dans tous les cas, que vous assumiez vous-même toutes les fonctions ou que vous en confiiez une ou plusieurs à vos employés/indépendants, il est très important que vous réalisiez que la production ou la vente de produits ou de services n'est qu'une partie du travail.

En général, la production/vente représente 2/3 de votre temps (si vous travaillez seul sans confier de tâche).

Dans certains secteurs ou dans des contextes différents, d'autres fonctions, telles que les activités commerciales, pourraient occuper la majeure partie de votre temps.

L'exemple du commerçant

Par exemple, si vous travaillez comme commerçant, votre principale fonction sera commerciale (notamment l'accueil, le conseil et la vente, l'achat de produits aux fournisseurs) et administrative (par exemple : établir et organiser les factures et faire les déclarations fiscales).



L'exemple de la femme de ménage

En revanche, si vous travaillez comme femme de ménage, la principale fonction qui occupera votre temps est la prestation d'un service basé sur les compétences.

En effet, les fonctions commerciales et administratives seront moins importantes en termes de temps consacré que pour un commerçant par exemple.



Les 7 rôles de l'entrepreneur

Très bien ! Nous venons de voir que votre future vie d'entrepreneur aura de multiples facettes. Selon le type d'entreprise que vous souhaitez créer, vous serez plus enclin à remplir la fonction de vendeur, de producteur ou de chef d'équipe (si vous avez de nombreux employés).

Mais dans tous les cas, vous serez concerné directement ou indirectement par l'ensemble des sept fonctions qui sont toutes très importantes pour la pérennité et la croissance de votre entreprise.

Vous en savez maintenant un peu plus sur ce à quoi ressemble la gestion d'une entreprise dans la vie quotidienne, mais... êtes-vous fait pour l'entreprise que vous souhaitez diriger ?

Nous verrons cela dans le chapitre suivant !



Résumé du chapitre

1

En tant que futur entrepreneur, vos tâches quotidiennes seront probablement diverses.

2

La prestation de services et la vente de biens ne sont qu'une partie des activités d'une entreprise.

3

Une fonction doit toujours être sous votre contrôle : la gestion. Cela signifie la responsabilité de prendre des décisions.

Chapitre terminé !

Félicitations ! Vous avez terminé ce chapitre avec succès !

Résumé des compétences acquises

1

Vous connaissez les 7 différents rôles d'un entrepreneur.

2

Vous comprenez en quoi la production ou la vente de biens/services fait partie du quotidien d'un entrepreneur.

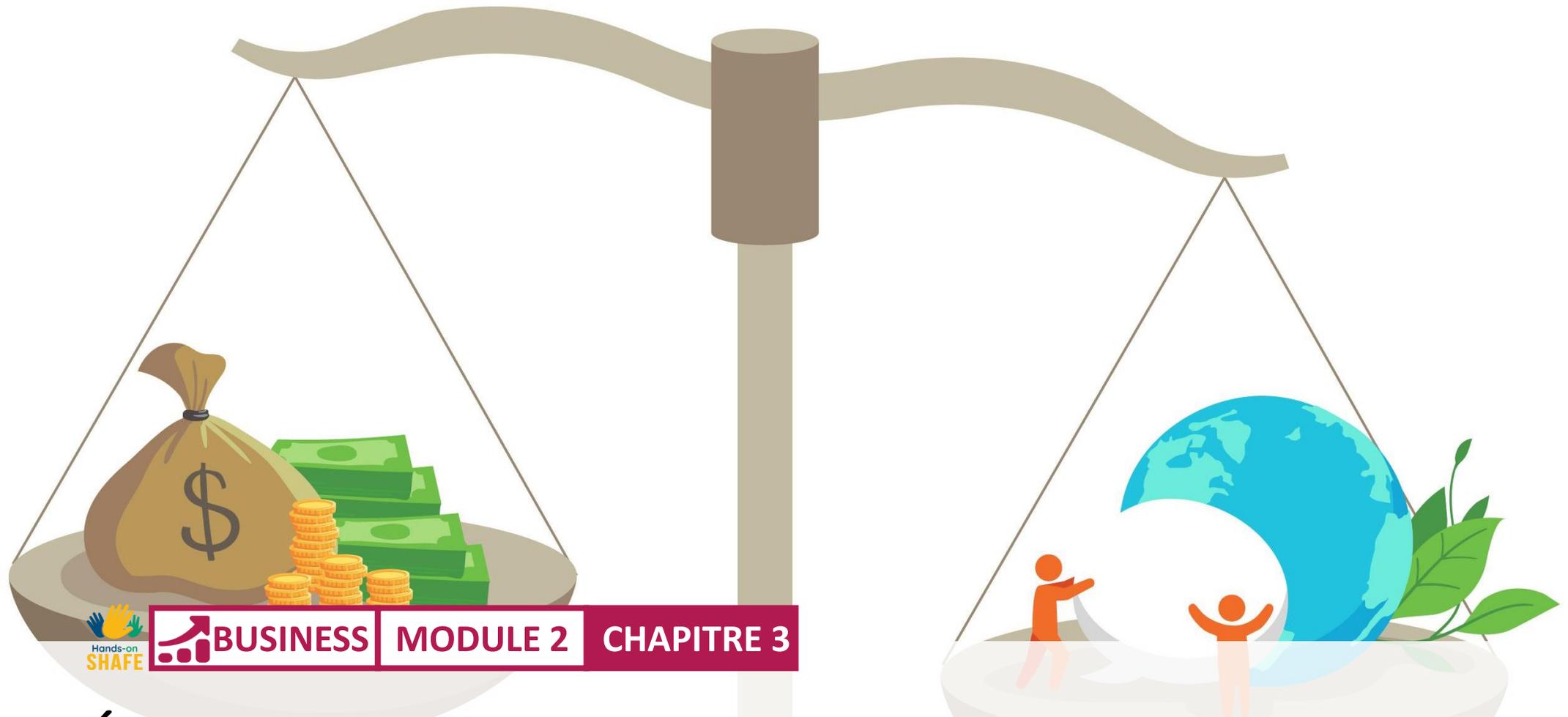
Quelle est l'étape suivante ?

Maintenant, vous pouvez soit revoir ce chapitre, soit passer au chapitre suivant en cliquant sur l'un des boutons ci-dessous :

[Redémarrer](#)

[Suivant](#)





BUSINESS | **MODULE 2** | **CHAPITRE 3**

Évaluation de la cohérence entre l'homme et l'entreprise

La création d'une entreprise nécessite un travail d'introspection. Vos motivations doivent être cohérentes avec votre projet d'entreprise. Vous verrez pourquoi dans ce chapitre.

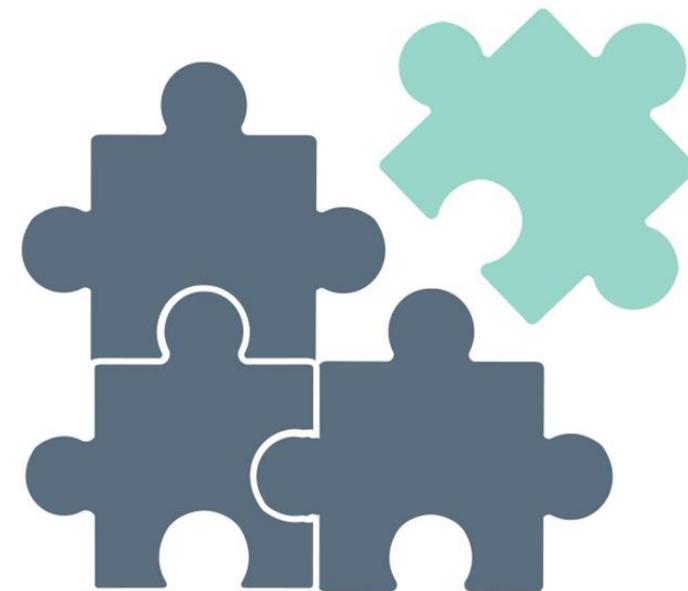
Ce que vous apprendrez dans ce chapitre

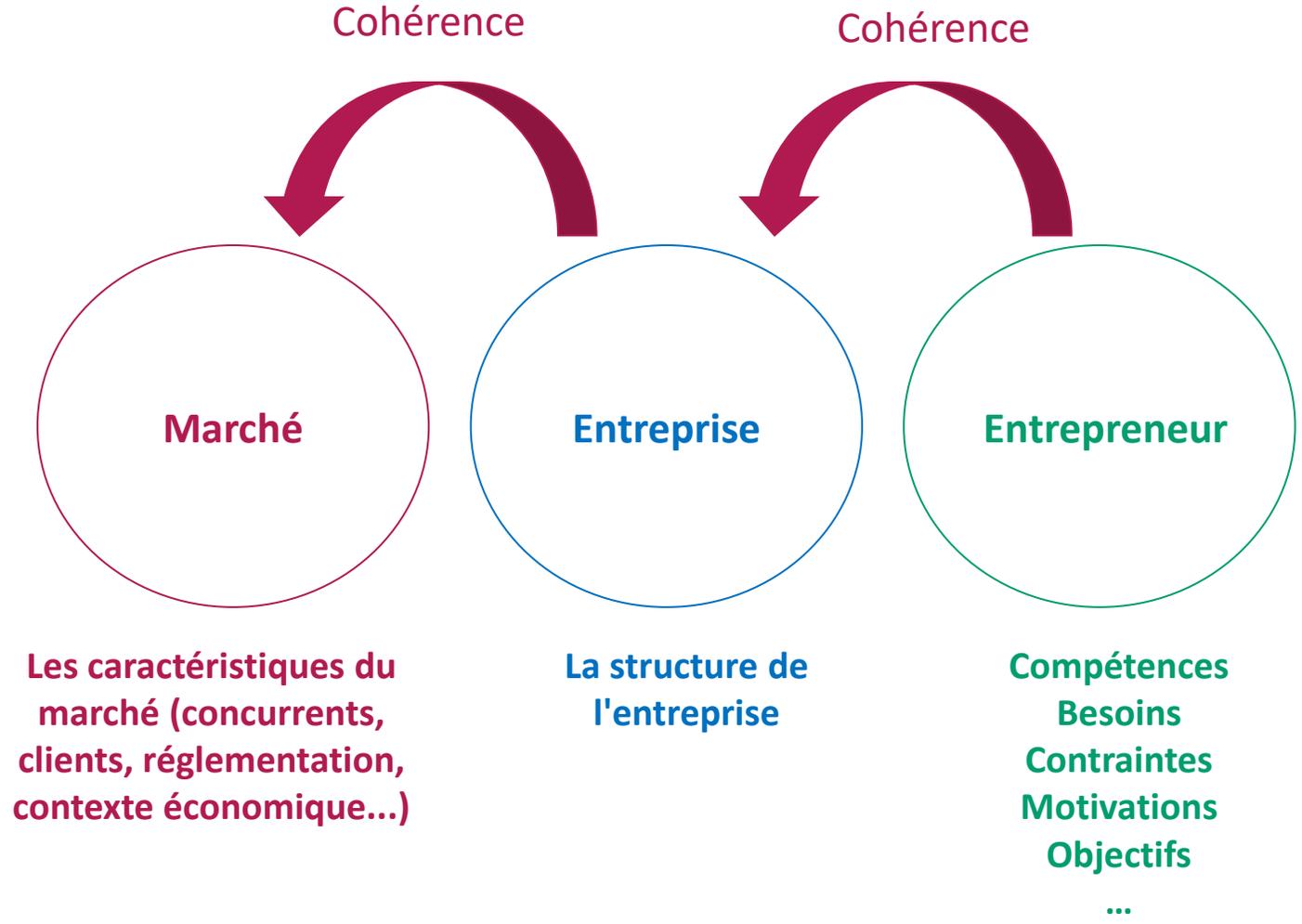
- 1 Pourquoi la cohérence homme-entreprise est fondamentale dans la création d'une activité.



Évaluation de la cohérence entre l'homme et l'entreprise

Comme nous l'avons vu précédemment avec le cas de William, si votre motivation, vos compétences ou même votre vie personnelle ne sont pas cohérentes avec ce que votre entreprise attend de vous, la pérennité de votre entreprise est en danger.





Travailler sur la cohérence entre l'homme et l'entreprise

Comme nous l'avons vu dans le module de formation précédent, lorsque vous envisagez de créer une entreprise, vous devez tenir compte de trois piliers:

- Vous
- L'environnement commercial (concurrents, clients potentiels, ...)
- Votre entreprise elle-même (son organisation).

Au départ, il y a probablement un manque de cohérence dans la façon dont vous considérez ces trois piliers interdépendants.

Peut-être que vos compétences, vos contraintes (famille, problèmes de santé, etc.), vos objectifs personnels (finances, accomplissement personnel,

par exemple) ne sont pas si cohérents avec ce que l'on attend de vous pour diriger une entreprise SHAFE.

Par exemple, si vous n'avez pas encore les compétences requises, que vous avez de graves problèmes de santé et que vous voulez créer une entreprise SHAFE principalement parce que le marché des seniors est en pleine expansion, il y a probablement ce que nous appelons un manque de cohérence entre vous et votre projet d'entreprise.

Dans la plupart des cas, créer une entreprise SHAFE requiert certaines compétences spécifiques, cela demande d'être en bonne forme et c'est souvent une vocation, un métier de passion.

Que faire s'il y a un manque de cohérence entre vous et votre projet d'entreprise ? Tout arrêter ? Bien sûr que non, ne vous inquiétez pas, nous en parlerons plus tard dans ce chapitre.

Nous pouvons également mentionner le manque de cohérence entre votre projet d'entreprise et votre environnement professionnel. Mais nous en parlerons dans un autre module.

Dans ce module, nous allons nous concentrer sur la cohérence homme-entreprise. Il s'agit de vérifier que votre motivation, vos objectifs, vos compétences, vos expériences, vos contraintes, vos forces et vos faiblesses correspondent à votre idée d'entreprise.

CONNAISSANCE

EXPÉRIENCE **COMPÉTENCES**

ARGENT

OBJECTIF **SANTÉ**

FAMILLE **MOTIVATION**



ENTREPRENEURIAT



Un grain de sable dans l'engrenage peut faire s'effondrer le projet !

Exemple de ce qu'il faudrait pour être un entrepreneur SHAFE

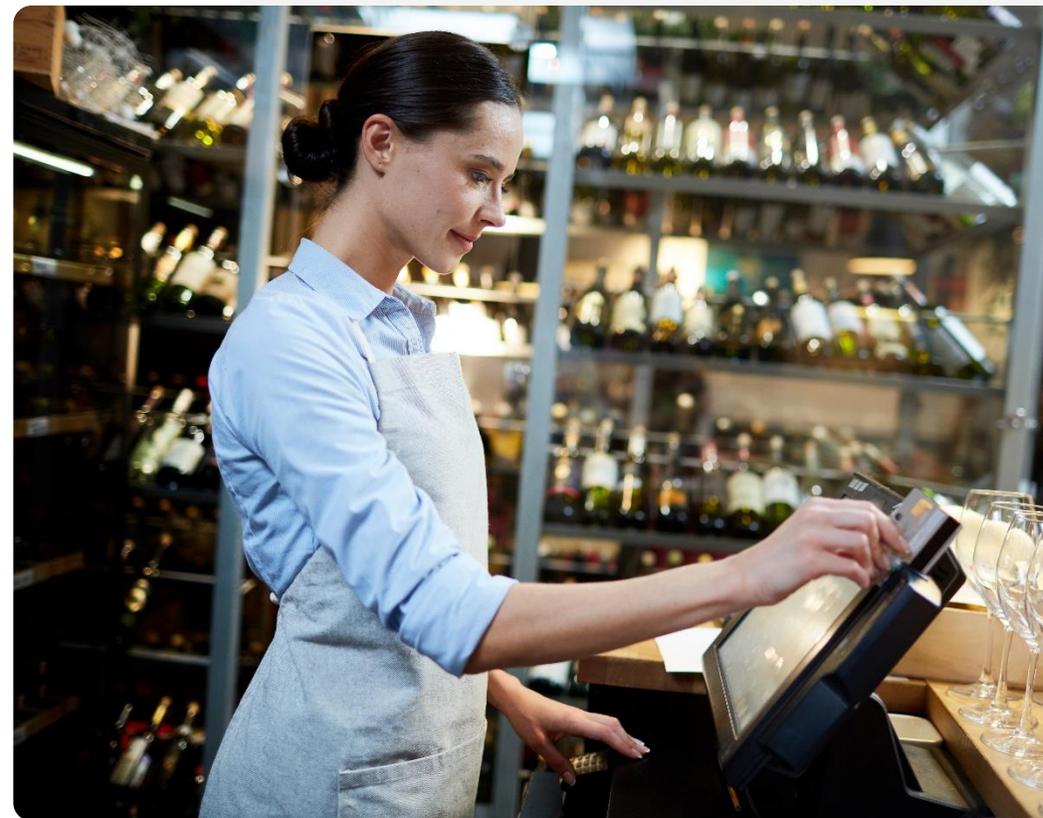
Connaissances et compétences techniques	Compétences interpersonnelles	Caractéristiques personnelles
Être conscient des défis auxquels sont confrontés les personnes vieillissantes et leurs aidants.	Bienveillance et prévenance	Tolérance au stress et à la fatigue
Suivi des opportunités émergentes	Patience	Condition physique appropriée
	Sérénité et gentillesse	Être prêt à faire des heures supplémentaires
		Résilience émotionnelle

Outil d'évaluation de votre cohérence homme-entreprise

Vous trouverez à la suite un exemple d'outil permettant d'évaluer votre cohérence homme-entreprise.

Cet outil pourrait être, par exemple, un simple tableau avec un questionnaire à choix multiples.

Voici comment il pourrait être rempli.



Exemple d'un outil d'évaluation de la cohérence homme-entreprise

Sujet	Évaluation	À faire (Exemples d'actions à mettre en œuvre)
Formation	Insuffisant ou inapproprié Incomplet Adéquat	1 - Identifier la formation appropriée et/ou suffisante 2 - Suivre la formation ...
Expérience professionnelle	Insuffisant ou inapproprié Incomplet Adéquat	1 - Trouver une expérience professionnelle pour acquérir de l'expérience et des compétences dans ce domaine ...
Famille	Contre le projet Neutre Soutien actif	1 - Ouvrir une discussion avec les membres de la famille pour parvenir à leur approbation ...

Outil d'évaluation de votre cohérence homme-entreprise

La première colonne vous permet d'énumérer différents sujets liés à vos moyens et ressources personnels pour diriger une entreprise. Par exemple, vos motivations, vos compétences, vos points forts, votre marge de progression. En d'autres termes, cette colonne est destinée à faire l'inventaire de toutes les ressources personnelles qui sont importantes et doivent être prises en compte lors du lancement d'une entreprise.

La deuxième colonne est destinée à l'évaluation de chaque sujet : dans quelle mesure êtes-vous à l'aise avec chaque sujet ?

Enfin, la troisième colonne est destinée à identifier les actions à entreprendre pour progresser dans chaque thème.

Par exemple, si l'évaluation du thème "expérience professionnelle" (première colonne) est considérée comme "inappropriée" ou "insuffisante" (deuxième colonne), cette troisième colonne vous permet de dresser une liste de différentes actions à mettre en œuvre afin de rendre ce thème plus approprié.

Jetons un coup d'œil à cet outil.

Exemple d'un outil d'évaluation de la cohérence homme-entreprise

Sujet	Évaluation	À faire
Contraintes personnelles	Santé/condition physique Problèmes financiers Manque de temps	<ul style="list-style-type: none"> Se faire soigner / Attendre le rétablissement de la santé Économiser de l'argent
Motivation	Argent Indépendance financière Passion	
Points forts	Compétences Réseau personnel Contribution financière	
A compléter*...		

*Ce tableau est un exemple d'outils utilisés pour évaluer la cohérence entrepreneur/entreprise. Des outils plus complets sont disponibles dans le document de travail "HoS_TU_BUSINESS_02_Human-Business_coherence_assessment_tool". Vous pouvez le trouver sur la diapositive suivante.

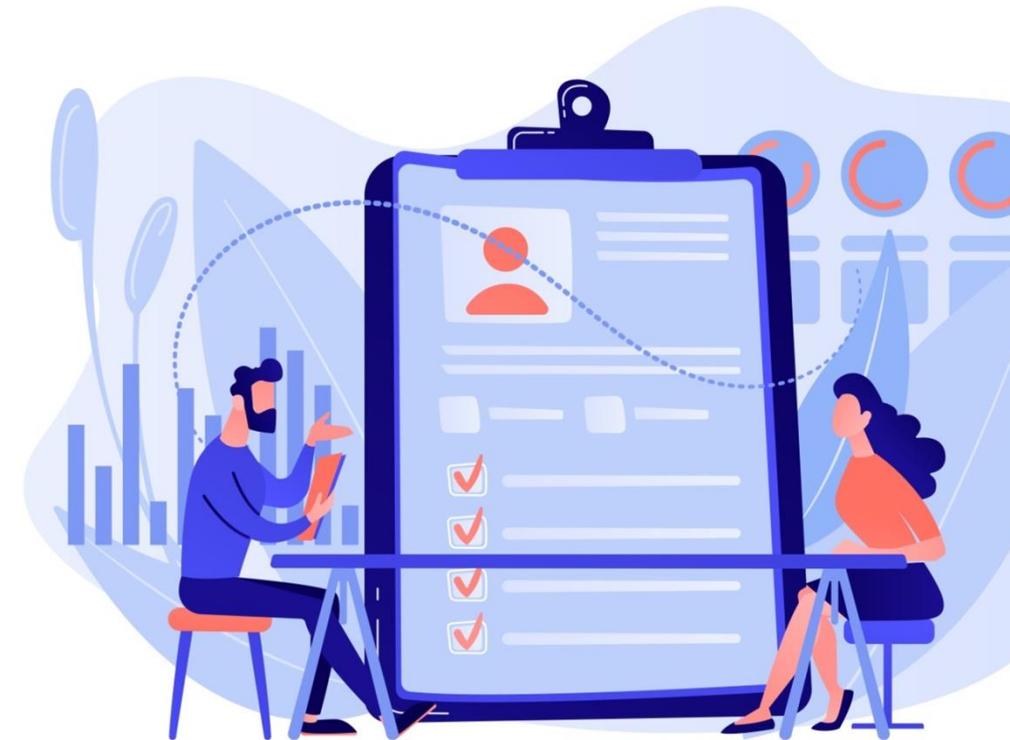
Remplissez votre outil d'évaluation homme-entreprise

Les graphiques que nous venons de voir ne sont que des exemples simples d'un outil de base pour évaluer votre cohérence homme-entreprise.

Nous vous invitons à télécharger l'outil d'évaluation de votre cohérence homme-entreprise et à remplir le document.

Si vous le souhaitez, vous pouvez également créer vos propres outils d'évaluation à l'aide d'un crayon et d'une feuille de papier ou d'un logiciel comme un tableur par exemple.

Une fois que vous aurez rempli le document "HoS_TU_BUSINESS_02_Human-Business_cohereance_assessment_tool", veuillez retourner à ce module de formation.



**Télécharger l'outil
d'évaluation**

Résumé du chapitre

1

Si votre vie personnelle n'est pas cohérente avec ce que votre entreprise exige de vous, la pérennité de celle-ci est en danger.

2

Travailler sur votre cohérence homme-entreprise signifie travailler sur : vos motivations, compétences, forces et faiblesses.

Chapitre terminé !

Félicitations ! Vous avez terminé ce chapitre avec succès !

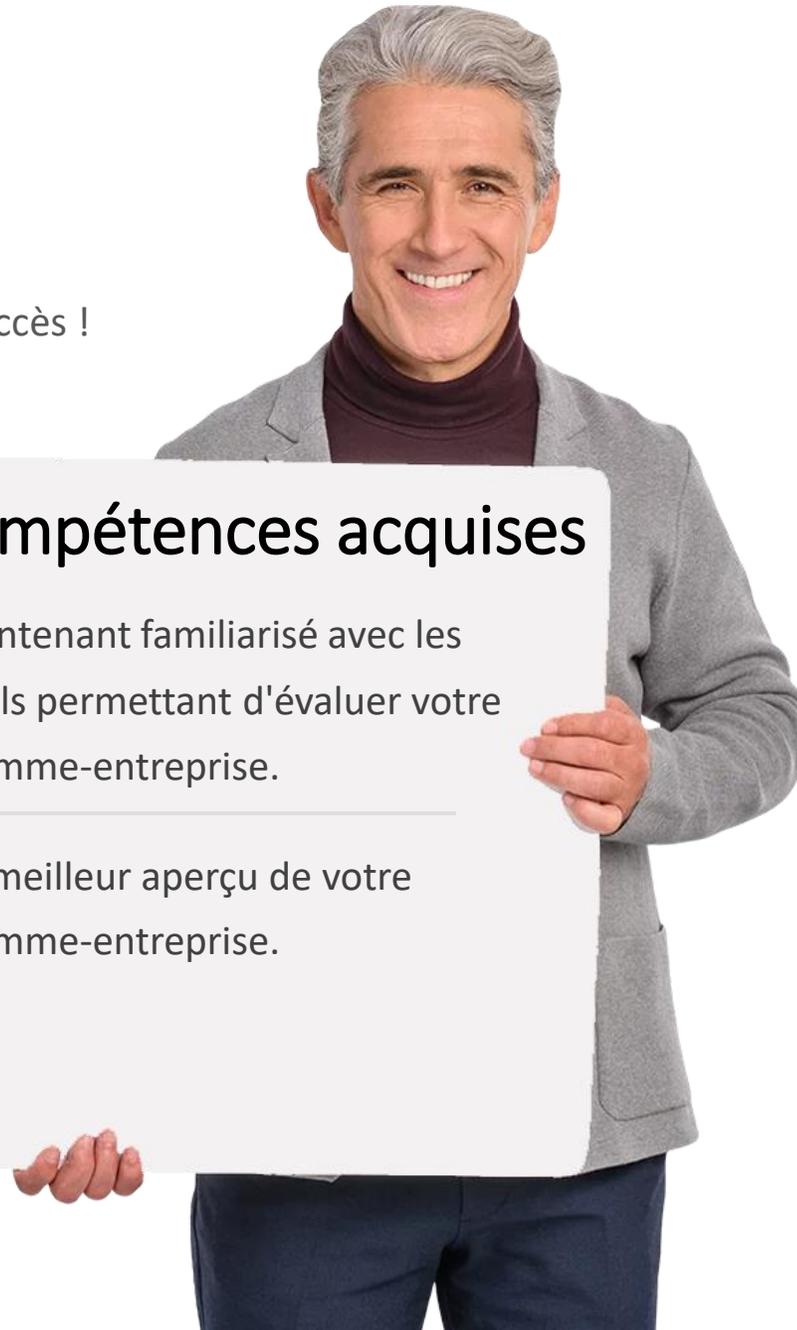
Résumé des compétences acquises

1

Vous êtes maintenant familiarisé avec les différents outils permettant d'évaluer votre cohérence homme-entreprise.

2

Vous avez un meilleur aperçu de votre cohérence homme-entreprise.



Quelle est l'étape suivante ?

Maintenant, vous pouvez soit revoir ce chapitre, soit passer au chapitre suivant en cliquant sur l'un des boutons ci-dessous :

[Redémarrer](#)

[Suivant](#)





BUSINESS

MODULE 2

CHAPITRE 4

Trouver de l'aide pour évaluer votre cohérence homme-entreprise

Travailler sur votre cohérence homme-entreprise n'est pas facile. Heureusement, certaines personnes sont là pour vous aider. Nous allons voir qui.

Ce que vous apprendrez dans ce chapitre

- 1 De nombreux supports peuvent vous aider à évaluer votre cohérence homme-entreprise.



Trouver de l'aide pour évaluer votre cohérence homme-entreprise

Félicitations ! Vous avez procédé à l'évaluation de votre cohérence homme-entreprise. Vous avez peut-être remarqué que votre cohérence n'est pas très claire. Il y a peut-être des sujets à travailler.

Ne vous inquiétez pas, c'est tout à fait normal.

En ce qui concerne le type de problème auquel vous êtes confronté, il existe certainement de nombreuses aides auxquelles vous pouvez avoir recours.

Voici une liste non exhaustive du type de supports que vous pouvez trouver pour résoudre votre problème.



Aide à l'évaluation de votre cohérence homme-entreprise

Problème	Source d'aide	Travail potentiel
Formation / expérience professionnelle	<ul style="list-style-type: none">• Conseiller en orientation professionnelle• Centre de formation professionnelle	<ul style="list-style-type: none">• Démarrer un programme de formation• Obtenir un emploi salarié pour acquérir de l'expérience
Contraintes personnelles	<ul style="list-style-type: none">• Assistant social• Docteur• Réseau d'entrepreneurs• Association spécifique	<ul style="list-style-type: none">• Suivre un programme spécifique pour se libérer des contraintes
Financier	<ul style="list-style-type: none">• Organisme de financement• Association d'aide au développement de l'entreprenariat	<ul style="list-style-type: none">• S'inscrire à un programme spécifique de subventions ou de facilités de prêt.
Motivation	<ul style="list-style-type: none">• Conseiller en orientation professionnelle• Conseiller en création d'entreprise• Réseau d'entrepreneurs	<ul style="list-style-type: none">• Trouver de l'aide pour poser les bonnes questions

Résumé du chapitre

1

De nombreux supports peuvent vous aider à évaluer et à améliorer votre cohérence homme-entreprise : conseillers d'orientation professionnelle, réseaux d'entrepreneurs et bien d'autres encore.

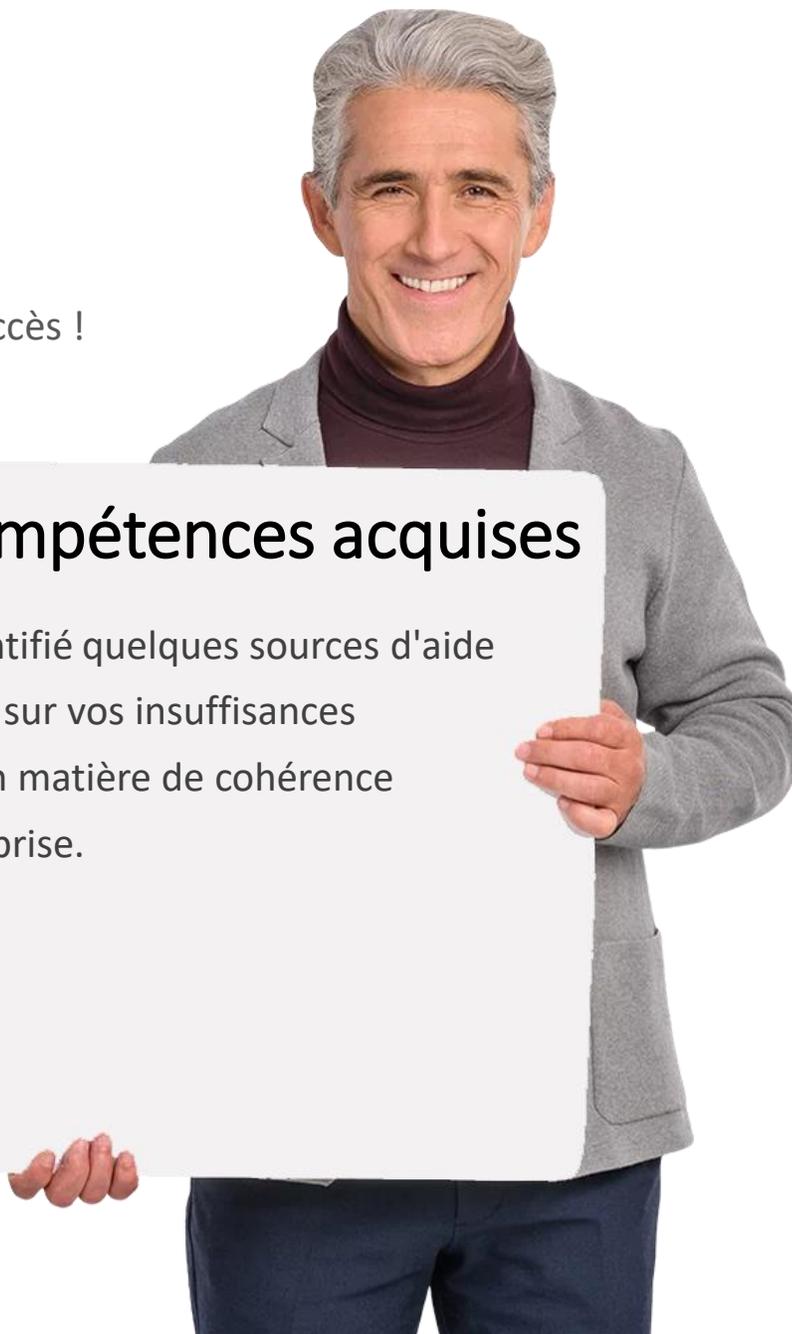
Chapitre terminé !

Félicitations ! Vous avez terminé ce chapitre avec succès !

Résumé des compétences acquises

1

Vous avez identifié quelques sources d'aide pour travailler sur vos insuffisances potentielles en matière de cohérence homme-entreprise.



Quelle est l'étape suivante ?

Maintenant, vous pouvez soit revoir ce chapitre, soit passer à la suite en cliquant sur l'un des boutons ci-dessous :

[Redémarrer](#)

[Suivant](#)



Résumé du module

1

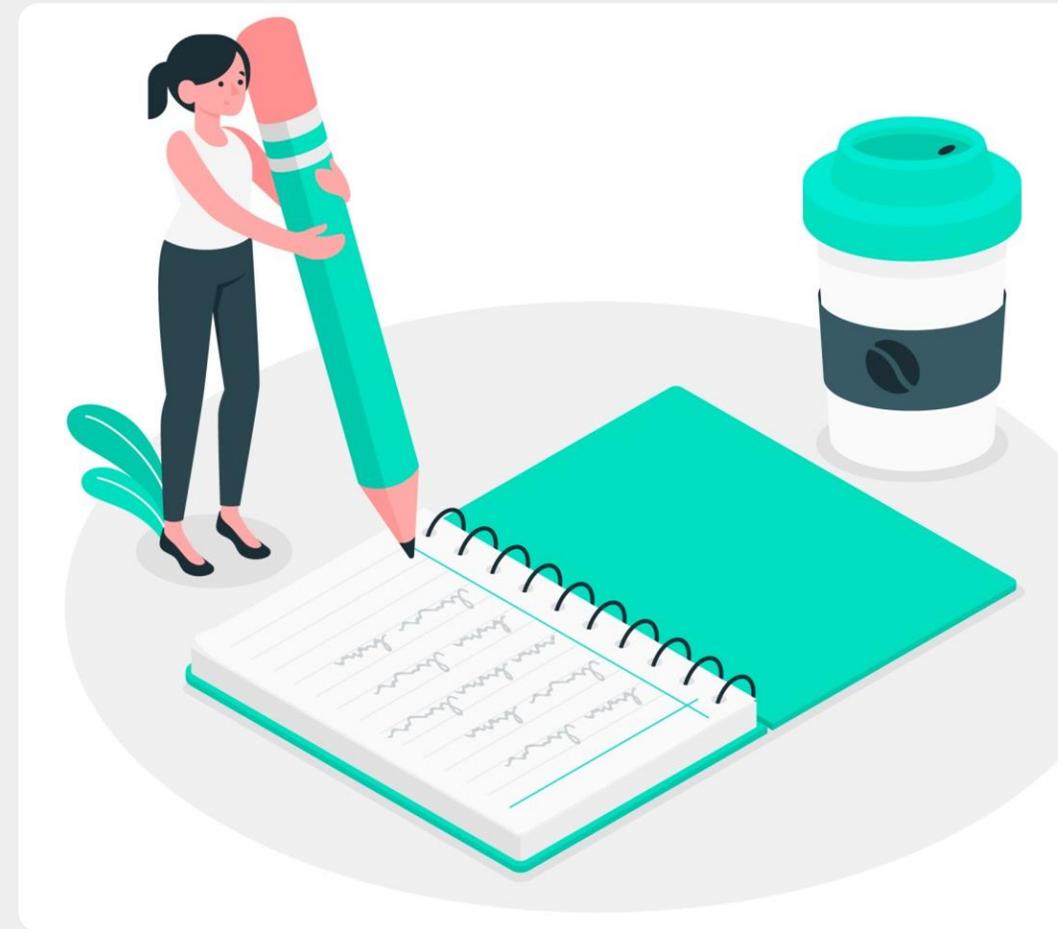
En résumé, il est important de se rappeler que la gestion d'une entreprise est une activité aux multiples facettes.

2

Vous consacrerez votre temps à différentes fonctions comme la production, les tâches administratives, la réflexion sur votre marketing ou la gestion de votre stock, de vos finances et éventuellement de vos employés.

3

Par conséquent, l'évaluation de toutes vos compétences, de vos points forts, de votre marge d'amélioration et de votre motivation est fondamentale pour juger si vous serez à l'aise dans toutes ces fonctions.



Rendez-vous au quiz

Nous espérons que vous avez maintenant une meilleure idée de ce qu'est la cohérence homme-entreprise et de la raison pour laquelle il est très important de l'évaluer avant d'aller plus loin.

Pour terminer avec ce sujet, nous vous invitons à vous rendre au quiz pour évaluer votre compréhension de ce module de formation.



Quiz

Click the **Quiz** button to edit this object

 **BUSINESS** **MODULE 2** Cohérence homme-entreprise

Quel est l'objectif principal de la création d'une entreprise ?

- Rendre les clients heureux
- Vendre des biens/services uniques et innovants
- Proposer des biens/services pour lesquels les gens sont prêts à payer
- Gagner de l'argent

Module terminé !

Félicitations ! Vous avez terminé ce module avec succès !

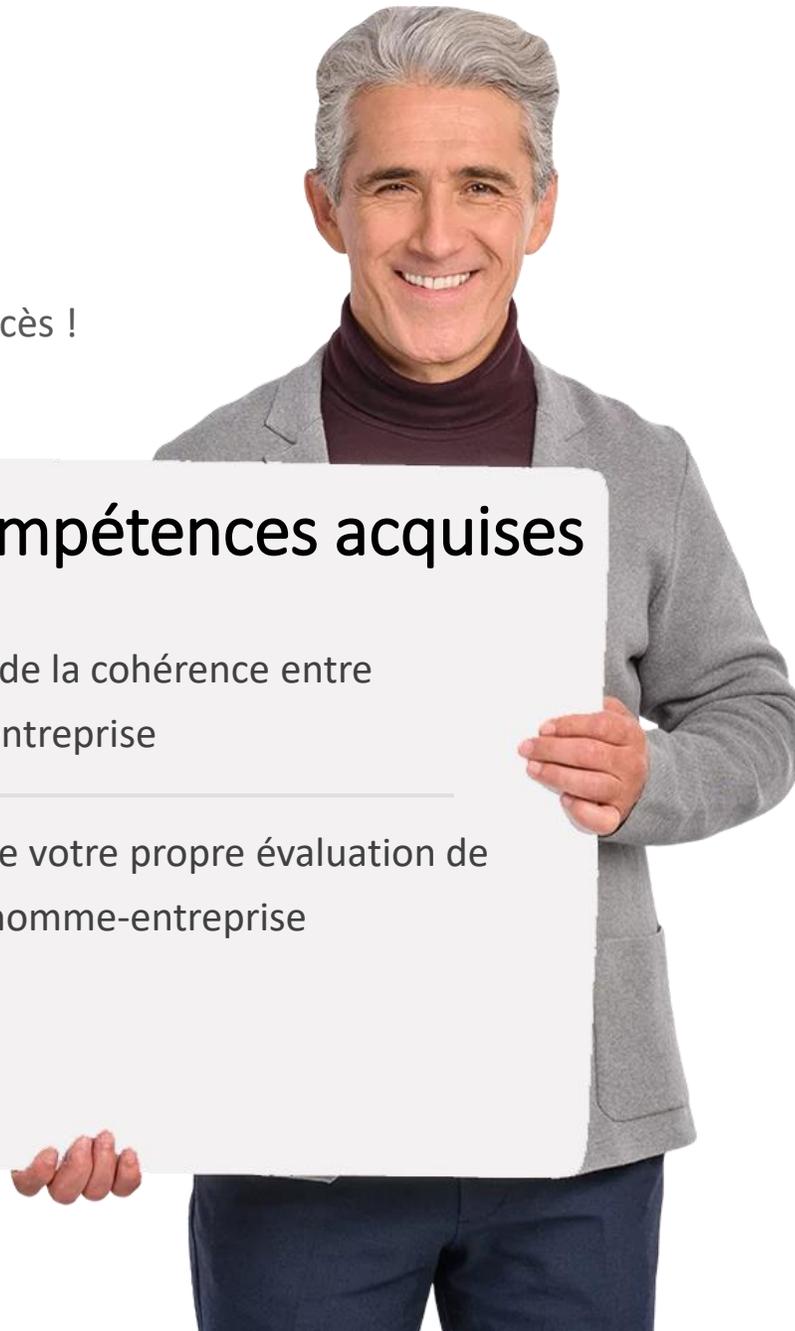
Résumé des compétences acquises

1

Connaissance de la cohérence entre l'homme et l'entreprise

2

Capacité à faire votre propre évaluation de la cohérence homme-entreprise



Quelle est l'étape suivante ?

Maintenant, vous pouvez soit revoir ce module, soit passer au module suivant en cliquant sur l'un des boutons ci-dessous :

[Redémarrer](#)

[Suivant](#)

