



02/05/2023

Esprit d'entreprise.

Mazoughou GOEPOGUI

mazoughou@magoe.net
+224 624 05 56 40

Objectif du cours.

Permet aux participants de renforcer le désir et la capacité :

- De percevoir des possibilités commerciales.
- De viser des objectifs difficiles mais réalisables.
- D'avoir la confiance.

Introduction.

Il semble que le potentiel d'entrepreneur c'est-à-dire les capacités intrinsèques ou aptitudes à créer et gérer une entreprise existe dans bon nombre de personnes qui l'ignorent cependant. D'autres par contre sont animées d'une bonne volonté pour entreprendre mais ne savent pas comment s'y prendre.

Il est donc indispensable d'éveiller le potentiel endormi chez beaucoup de promoteurs de micro-entreprise, de les informer et de les former sur la création et la gestion d'entreprise.

Pour ce faire, les réponses aux questions suivantes peuvent aider à la compréhension des principes fondamentaux de création et de gestion d'une micro-entreprise :

1. C'est quoi une entreprise ?
2. Pourquoi se mettre à son propre compte ?
3. Comment parvient-on à s'installer à son propre compte ?
4. Qui peut réussir en travaillant pour lui-même ?

Ainsi ce cours se fixe pour objectif de permettre aux participants de renforcer le désir et la capacité :

- De percevoir des possibilités commerciales.
- De viser des objectifs difficiles mais réalisables.
- D'avoir la confiance en soi.

I. C'est quoi une entreprise ?

I.1. Définition de l'entreprise.

Parler de création d'entreprise aux étudiants paraît illusoire ; par ce que pour beaucoup de personnes, une entreprise c'est comme une société de téléphonie, de construction, de production et de distribution d'électricité, d'exploitation minière, etc. Jamais on ne citerait les boutiques du quartier, les ateliers de couture ou de réparation, les télé-centres.

Ainsi, nous pouvons définir une entreprise comme *une organisation qui met en œuvre les moyens matériels, financiers et humains plus ou moins important dans le but de produire, échanger ou faire circuler des biens de consommation ou des services destinés à la satisfaction d'autres individus.*

I.2. Définition de l'esprit d'entreprise.

C'est l'aptitude singulière qu'à une personne de percevoir ou d'anticiper des opportunités commerciales là où les non entrepreneurs ne voient que des problèmes.

II. Pourquoi se mettre à son propre compte ?

Si l'on parcourt les unités économiques existantes, notamment les boutiques du quartier, les ateliers de couture, de soudure, de réparation, les télé-centres, les garages ; on s'aperçoit qu'il y a deux éléments essentiels de motivation qui emmènent certaines personnes à prendre la décision de s'installer à leur propre compte. Ces éléments sont les suivants : **le besoin d'être patron et le souci de s'enrichir**. A ceux-ci on peut ajouter **le désir d'être utile à la société**.

II.1. Le besoin d'être patron.

C'est la recherche de l'indépendance afin de décider selon sa propre vision, de mettre en œuvre ses initiatives personnelles.

II.2. Le souci de s'enrichir.

Certains employés sont le plus souvent frustrés par le peu d'argent que leurs donne leur patron comparativement au gain encaissé par ce dernier et en rapport avec l'effort qu'ils fournissent pour accomplir le travail qui leurs a été confié.

C'est pourquoi beaucoup n'hésitent pas à se prendre en charge en créant leurs propres entreprises.

Un adage exprime en ces mot « **un bon marché chaque six (6) mois est nettement mieux qu'un maigre salaire chaque moi** ».

II.3. Le désir d'être utile à la société.

En créant une entreprise, on résout un problème de la société.

Celui qui crée un atelier de maintenance des appareils électroniques par exemple, permet à ses clients d'avoir leurs appareils en bon état de fonctionnement.

Celui qui ouvre un salon de coiffure permet à ses clientes de se rendre belles.

En plus, le patron d'une entreprise qui a des employés se sent à l'aise d'avoir créé de l'emploi.

III. Désagréments engendrés par la création d'entreprise.

La création d'entreprise n'a pas que des avantages, comme toute activité humaine, elle a aussi des inconvénients. Ainsi, avant de prendre la décision de créer sa propre entreprise, il faut pleinement prendre conscience de l'enjeu de création d'entreprise comme entre autres :

- Risque d'échec aux conséquences parfois graves.
- Temps considérable investi ;
- Dépense excessive d'énergie et de moyens matériels et financiers ;
- Renonciation à certains aspects importants de l'existence ;

- Vie sociale limitée ;
- Vie familiale amputée et parfois compromise.

IV. Comment parvient-on à s'installer à son propre compte ?

Nous savons tous que le rêve de beaucoup de personnes c'est de créer leur propre entreprise, de devenir leur propre patron, mais nous savons aussi que peu d'entre eux passent à l'action, franchissent le pas. Certains d'ailleurs passent le reste de leur vie à le regretter.

Ainsi, beaucoup de questions viennent inévitablement en tête lorsqu'on décide de s'installer à son propre compte. Au moment où certains se posent des questions par rapport à la maîtrise de l'activité à mener, d'autres, très enthousiastes, ne perçoivent pas de difficultés majeures et se demandent surtout quelle voiture de luxe s'en acheter dans les trois mois qui suivent.

Il convient donc de savoir se poser des bonnes et utiles questions afin de ne pas faire des rêves stériles. Ainsi, il est conseillé de se poser les questions suivantes :

IV.1. Quels produits ou services je vais offrir ?

Il est important de définir avec précision le produit ou service que vous devez offrir aux personnes qui pourraient les consommer (clients potentiels).

Pour cela, il suffit d'observer attentivement tous ce qui se passe autour de vous tous les jours. Vous pourrez découvrir ce qu'on appelle un **créneau d'affaire**, un espace laissé vacant ; c'est-à-dire une opportunité de satisfaire un besoin que vous êtes le premier à sentir (ou même que vous avez créé pour ensuite satisfaire).

Ainsi pour avoir une bonne idée d'affaire, il faut se mettre en situation d'observation ; observation :

- De la vie économique du pays, de la ville ou de la localité ;
- Du lieu de travail ou d'habitation ;
- De la vie quotidienne ;
- Etc.

Quelque fois on n'a pas besoin d'aller loin pour chercher une idée d'affaire. On peut transformer tout simplement son métier de tous les jours en une entreprise. On peut aussi demander à des parents, amis, collègues de travail, collaborateurs de vous donner des idées. S'ils en ont de très bonnes et s'ils n'ont pas envie de se lancer eux-mêmes dans les affaires, ils peuvent vous les donner gratuitement.

En résumer, pour avoir une bonne idée d'affaire, il faut :

- Savoir écouter et observer l'environnement pour y déceler des opportunités d'affaires ;
- Sortir des chantiers battus, éviter l'imitation servile, chercher à innover en apportant toujours un plus ;
- Ne pas tomber amoureux d'une idée au point d'en être esclave ;
- Faire preuve de réalisme et d'objectivité dans l'appréciation et l'évaluation des idées.

IV.2. Est-ce que je pourrais avoir des recettes ?

Il s'agit de se poser des questions permettant d'estimer le volume de vente du produit ou service en tenant compte des ventes des concurrents.

IV.3. Est-ce que mon savoir-faire est suffisant pour que je travaille seul ?

Après avoir choisir le produit ou service à offrir et estimer la rentabilité de l'idée, il est essentiel de se poser la question quant à l'adéquation entre son savoir-faire et le service à offrir. Lorsque votre savoir-faire n'est pas suffisant pour lancer l'entreprise, vous pouvez soit chercher un associé, soit suivre une formation dans le domaine avant de lancer son affaire.

IV.4. Quels moyens devrais-je avoir et comment les réunir ?

Il faut connaître nécessairement les matières premières, les compétences utiles au lancement de l'entreprise. Savoir le coût d'investissement à faire et les charges d'exploitation à supporter et rechercher les possibilités de financement. Pour cela, il faut élaborer ce qu'on appelle *le plan d'affaire* qui est en quelque sorte votre future entreprise sur papier.

IV.5. Ai-je vraiment envie de créer ma propre entreprise ?

Il ne suffit pas de créer une activité, il faut surtout réussir dans cette activité. Pour cela, il faut avoir la foi en votre idée de projet, avoir la volonté et la conviction de réussir.

V. Comment réussir en affaire.

Personne ne réussit ni n'échoue par hasard, de nombreuses études ont été menées par plusieurs universités prestigieuses pour déterminer à l'avance la réussite ou l'échec dans chaque aspect de la vie d'un individu. Les chercheurs de l'université Harvard aux Etats unis ont observé, entre les années 50 et 60, les styles de vie de plusieurs catégories de populations. Ils se sont aperçus qu'il existe une véritable moyenne psychologique de l'échec. L'échec est prévisible et il provient du mépris de plusieurs principes universels.

Parmi les causes majeurs de l'échec, on retrouve la paresse, les excuses, le manque de persévérance, le manque de vision, l'absence de plan et d'objectif dans la vie, le manque de discipline, l'indécision, la peur, la maladie, etc.

En France, 2001, selon l'APCE (Agence Pour la Création d'Entreprise), 40% des chefs d'entreprises ne possédaient pas le baccalauréat. Ce qui prouve plusieurs personnes diplômés d'universités travaillent pour d'autres qui n'ont pas le baccalauréat. Cependant, bien que n'ayant pas de diplôme, toutes celles qui réussissent en commun des comportements et attitudes qui leur permettent de réussir.

Les recherches menées par MSI MC Ber (Management Systems International et Mc Ber and company) dans les années 80 ont identifié un groupe de dix (10) comportement et attitudes, chacun associé à 3 indicateurs, jugés les plus utiles pour déceler et renforcer la potentialité de succès d'un entrepreneur. Ces 10 CAPE et 30 indicateurs sont :

1. La recherche d'occasion et initiatives ;

2. La prise de risque ;
3. La demande d'efficacité ;
4. La persistance ;
5. Le respect des engagements ;
6. La recherche de renseignement ;
7. L'établissement d'objectif ;
8. La planification et le suivi systématique ;
9. La persuasion et le développement des réseaux de contact ;
10. L'indépendance et la confiance en soi.

En résumé, les entrepreneurs réussis se distinguent des autres non par QI (quotient intellectuel) supérieur à la moyenne, mais par un QE (quotient émotionnel) supérieur à la moyenne.

V.1. Recherches d'occasions et initiatives.

Un bon entrepreneur :

1. Agit avant qu'on lui demande, ou avant d'être forcé par les événements ;
2. Agit pour étendre ses affaires, ses produits ou services vers de nouveaux secteurs ;
3. Saisi des occasions exceptionnelles pour obtenir un financement, de l'équipement, des terres, un espace de travail ou une assistance quelque pour lancer son entreprise.

« Lorsque certaines personnes ne voient que des obstacles, l'entrepreneur voit des opportunités ».

V.2. Prise de risque.

Un bon entrepreneur :

1. Calcule délibérément les risques et évaluer les alternatives ;
2. Agit pour réduire les risques ou contrôler les résultats ;
3. Se met dans des situations comportant un défi ou un risque modéré.

« *Qui ne risque rien ne gagne rien car la fortune sourit à celui qui ose, mais un bon entrepreneur prend des risques calculés* ».

V.3. Demande d'efficacité et de qualité.

Un bon entrepreneur :

1. S'efforce de mieux faire, plus vite et moins cher ;
2. S'efforce de satisfaire ou de dépasser les normes de qualité;
3. Développe des moyens pour s'assurer que le travail est terminé à temps ou qu'il est de la qualité convenue.

« En affaire, il faut assurer la responsabilité totale des résultats de ses actions et ne les attribuer ni à la chance ni à d'autres circonstances externes ».

V.4. Persistance.

Un bon entrepreneur :

1. Réagi pour faire face à un obstacle important ;
2. Prend des initiatives répétées ou variées afin de relever un défi ou de surmonter un obstacle ;
3. Accepte pleine responsabilité pour la performance nécessaire afin d'atteindre ses objectifs.

« Tomber n'est en soi pas mauvais. Mais tomber et ne pas pouvoir se relever est chose non souhaitable en affaire ».

« Le fait d'essayer et d'échouer constitue une expérience. Ne pas essayer constitue un échec ».

« Notre plus grande gloire ne consiste pas à ne jamais tomber, mais à nous relever chaque fois que nous tombons ».

« Nous sommes ce que nous faisons à coup répété. L'excellence est donc une habitude plutôt qu'un événement ».

V.5. Respect des engagements pris (Contrat de travail).

Un bon entrepreneur :

1. Fait des sacrifices personnels ou des efforts extraordinaires pour terminer un travail à temps ;
2. Travaille avec ses employés et n'hésite pas à prendre leur place pour terminer un travail à temps.
3. S'assure que ses clients sont satisfaits et préfère, à court terme, la bonne volonté aux gains.

V.6. Recherche de renseignement :

Un bon entrepreneur :

1. Cherche lui-même des renseignements chez ses clients, fournisseurs ou concurrents ;
2. Fait des recherches personnelles sur la façon de fournir un produit ou service ;
3. Consulte des experts en vue d'obtenir des conseils commerciaux ou techniques ;

« Un bon entrepreneur n'aime pas deviner, il fait lui-même ses propres recherches de renseignements. Il est toujours prêt à mettre au point un plan de recherche de renseignement approprié pour son idée d'entreprise particulière ».

« La prise de risque sans recherche de renseignements est de l'imprudence ».

V.7. Etablissement d'objectif.

Un bon entrepreneur :

1. Etablit des objectifs à long terme qui ont une signification personnelle et font face à un défi ;
2. Exprime des objectifs à long terme qui sont claires et spécifiques ;
3. Etablit des objectifs à court terme qui sont mesurables ;

« La persistance sans objectifs clairs et précis est de l'obstination ».

« Le monde se met de côté pour laisser passer celui qui sait où il va ».

« Celui qui ne sait pas où il va a peu de chance de se retrouver en lieu sûr ».

« Sachons que le succès repose sur des critères personnelles et peut être dans tous les domaines de la vie. Bien que le succès diffère pour chacun, aboutir au succès demande à chacun d'agir. Le succès n'arrive pas au hasard. Les personnes réussies provoquent l'action, elles contrôlent leur vie en décidant ce qu'elles veulent en tirer ».

V.8. Planification et suivie systématique.

Un bon entrepreneur :

1. Planifie en subdivisant une grande tâche en plusieurs petites tâches avec des délais fixes ;
2. Modifie ses plans en fonction de nouvelles circonstances ou des informations (feedback) sur les résultats des actions entreprises ;
3. Tient une compatibilité financière et l'utilise pour prendre des décisions commerciales ;

« Il ne suffit pas seulement de se fixer des objectifs claires, mais il faut avoir la capacité de formuler des stratégies pour les atteindre ».

V.9. Persuasion et développement des réseaux de contacts.

Un bon entrepreneur :

1. Utilise des stratégies délibérées pour influencer ou persuader les autres ;
2. Utilise des personnes clés pour réaliser ses objectifs ;
3. Agit pour développer et maintenir ses contacts professionnels.

« La personne qui donne l'impression de tout savoir risque de s'isoler ».

V.10. Indépendance et confiance en soi.

Un bon entrepreneur :

1. Cherche à rester autonome face aux règlements ou aux contrôles des autres ;
2. Ne change pas d'avis face à l'opposition ou à un 1^{er} échec ;
3. Exprime sa confiance en sa capacité pour mener à bien une tâche difficile ou pour faire face à un défi.

VI. Visions et objectifs personnels.

VI.1. La connaissance de soi.

Voici une opportunité de décrire vos objectifs et de noter les domaines dans lesquels vous manquez de compétence et les domaines qui représentent vos points forts. Pour ce faire, voici quelques questions auxquelles vous devez donner une réponse de façon sincère et objective.

En répondant à ces différentes questions remplissez le tableau ci-dessous pour voir vos points forts et vos points faibles par rapport aux douze habitudes des gagnants.

Auto-évaluation par rapport aux 12 habitudes des gagnants.

1. Quelle activité aimez-vous le plus ? Pourquoi êtes-vous passionnés par cette activité ? Que faites-vous actuellement comme activité ? Etes-vous entrain de pratiquer l'activité qui vous passionne le plus ?
2. Avez-vous un objectif clair et spécifique ? Si oui, lequel ?
3. Etes-vous entrains de faire ce que vous voulez faire ? Si oui, pourquoi ?
4. Avez-vous confiance en votre capacité d'atteindre vos objectifs ? Si oui, pourquoi ? Si oui, qu'est-ce qui vous rassure ?
5. Est-vous conscient que vous êtes le seul responsable de tout ce qui arrivera ? Savez-vous que personne, à l'exception de vous-mêmes ne peut vous empêcher de devenir ce que vous devez être ?
6. Etes-vous prêts à vous soumettre à toutes les exigences ainsi que les contraintes liées à votre métier ? (faites une brève description des contraintes liées à votre métier).
7. Lorsque vous ne réussissez pas à faire quelque chose, ou lorsque vous êtes noyés dans problème, comment interprétez-vous la situation ? Est-ce un échec ou une expérience ? Est-ce une catastrophe ou évènement temporaire ? Est-ce obstacle qui freine votre évolution ou une situation derrière laquelle se cache une opportunité encore plus grande ?
8. Que disent les gens de vous par rapport à votre intégrité, votre honnêteté ? Etes-vous en harmonie avec votre conscience ? Vous faites de fois certaines activités ou certaines pratiques (liée aux rapports qui existes entre vous et votre entourage) seul, êtes-vous prêts à faire les mêmes activités même si tout le monde vous regardait ?
9. Avez-vous des personnes dans votre entreprise ou dans votre entourage qui vous sont vraiment indispensables, c'est-à-dire sans lesquelles vous ne pouvez pas réussir dans telle ou telle activité ? Si oui, lesquelles et pourquoi ?
10. Parvenez-vous souvent à vous entendre avec votre entourage ?
11. Avez-vous encore besoins de vous former, ou avez déjà le niveau qu'il vous faut pour réussir ? Etes-vous prêts à acquérir toute formation qui vous est indispensable pour votre réussite, et ce quel que soit le prix ?
12. Face à un échec, comment vous comportez-vous souvent ? Avez-vous souvent l'habitude de démissionner ou persister ?

Auto-évaluation par rapport aux 10 CAPE.

1. Etes-vous perpétuellement entrains de chercher des opportunités commerciales là où tout le monde ne voit que des obstacles ? Ou faites-vous comme les autres qui ne voient que des problèmes ?
2. Avez-vous l'habitude de planifier vos activités et objectifs ? Avez-vous un calendrier clair d'aboutissement de objectifs ? Ou bien agissez-vous sans trop tenir compte du temps et des délais ?

Ecrivez pendant 15 minutes sur le sujet « Qui suis-je ? » Décrivez vos objectifs, vos souhaits, vos forces et vos faiblesses, tels que vous le percevez.

VI.2. Planification des objectifs et visions personnels.

- **Dans 20 ans :** Comment vous voyez-vous d'ici 20 ans ? Que seriez-vous entrain de faire ? (Notez autant de détails possibles).
 - ✓ Couvrir toute la Guinée dans la vente des équipements et matériels électroniques : Equipement de laboratoire, ordinateur, tablette, systèmes à énergie renouvelable.
 - ✓ Avoir une unité de fabrication de gadgets électroniques qui couvre l'Afrique de l'Ouest.
 - ✓ Avoir une école professionnelle (.
 - ✓ Couvrir toutes les écoles de la sous-région ouest-africaine en logiciels éducatifs.

- **Dans 10 ans :**
 - ✓ Nom/titre : Magoé Technologie.
 - ✓ Nouveaux produits ou services vendus :
 - Vente ordinateur.
 - Vente des équipements de Laboratoire.
 - Vente d'application éducative.
 - Formation en câblage, configuration, administration et sécurité réseau.
 - Vente d'équipement pour les énergies renouvelables.
 - ✓ Nouvelles sources de clients :
 - Toutes les écoles et universités de la Guinée.
 - ✓ Emplacement :
 - Dans les huit régions administratives.
 - ✓ Autres objectifs :

En plus des objectifs pour votre entreprise, identifier comment voulez-vous connaître vous-même un développement personnel ou professionnel.

- ✓ Construire une maison à Conakry.
- ✓ Avoir un revenu mensuel moyen de 40.000.000GNF.

- ✓ **Dans 5 ans :**
 - ✓ Nom/titre : Magoé Technologie.
 - ✓ Nouveaux produits ou services vendus :
 - Vente ordinateur.
 - Vente des équipements de Laboratoire.
 - Vente d'application éducative.
 - Formation en câblage, configuration, administration et sécurité réseau.
 - Vente d'équipement pour les énergies renouvelables.
 - ✓ Nouvelles sources de clients :

- Toutes les écoles et universités de la Guinée.
- ✓ Emplacement :
 - Dans les huit régions administratives.
- ✓ Autres objectifs :

En plus des objectifs pour votre entreprise, identifier comment voulez-vous connaître vous-même un développement personnel ou professionnel.

- ✓ Construire une maison à Conakry.
- ✓ Avoir un revenu mensuel moyen de 20.000.000GNF.

- ✓ **Dans 1 an :** Comment imaginez-vous votre situation personnelle et celle de votre entreprise d'ici 1 an ?
 - ✓ Nom/titre : Magoé Technologie.
 - ✓ Nouveaux produits ou services vendus :
 - Vente ordinateur.
 - Vente des équipements de Laboratoire.
 - Vente d'application éducative.
 - Formation en câblage, configuration, administration et sécurité réseau.
 - ✓ Nouvelles sources de clients :
 - Toutes les écoles et universités de la capitale.
 - ✓ Emplacement :
 - Sonfonia (une salle de formation en informatique, une salle de formation et de maintenance électronique et informatique).
 - ✓ Autres objectifs :
 - Réaménager la salle.
 - Aménager la devanture.

En plus des objectifs pour votre entreprise, identifier comment voulez-vous connaître vous-même un développement personnel ou professionnel.

- ✓ Construire une maison à Macenta.
- ✓ Changer de voiture.
- ✓ Avoir un revenu mensuel moyen de 10.000.000GNF.
- ✓ Maitriser les langages de programmation suivantes : C, C++, Java, Java Script, PHP.
- ✓ Maitriser la distribution Ubuntu de Linux.

VI.3. Fiche de travail pour la planification.

- Objectifs principaux pour l'entreprise dans l'année à venir :
 - a) Vente ordinateur
 - b) Vente des équipements de Laboratoire
 - c) Vente d'application éducative
 - d) Formation en câblage, configuration, administration et sécurité réseau
 - e) Réaménager la salle informatique.

- f) Aménager une salle pour la maintenance électronique et informatique.
- g) Aménager la devanture.
- h) Construire une maison à Macenta
- i) Changer de voiture
- j) Avoir un revenu mensuel moyen de 10.000.000GNF
- k) Maitriser les langages de programmation suivantes : C, C++, Java, Java Script, PHP
- l) Maitriser la distribution Ubuntu de Linux.

(Notez 3 objectifs au moins)

- Activités essentiels pour chaque objectif : (Notez toutes les activités liées à chaque objectif)
- Emploi du temps des objectifs et activités essentiels.

Objectifs/Mois	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Vente ordinateur						x	x	x	x	x	x	x
Vente des équipements de Laboratoire											x	x
Vente d'application éducative											x	x
Formation en câblage, configuration, administration et sécurité réseau						x	x	x	x	x	x	x
Réaménager la salle informatique	x											
Aménager une salle pour la maintenance électronique et informatique		x										
Aménager la devanture	x											
Construire une maison à Macenta		x										
Changer de voiture						x						
Avoir un revenu mensuel moyen de 10.000.000GNF						x						
Maitriser les langages de programmation suivantes : C, C++, Java, Java Script, PHP	x	x	x									
Maitriser la distribution Ubuntu de Linux				x								

VI.4. Contrat personnel.

Après l'analyse des CAPE, vous devez faire des contrats vous-mêmes. Ces contrats vous permettront d'intégrer et de renforcer ces CAPE en vous. Mettez les par écrit pensez aux avantages des contrats. Ils Visent à relever un défi.

Soyez raisonnable en choisissant un contrat. Un contrat qui est trop facile n'a pas de sens. Un contrat qui est trop difficile garantit l'échec. Si vous ne respectez pas vos contrats, vous risquez de diminuer votre confiance en vous-même. Faites votre contrat pour une période spécifique. Un contrat qui dure à jamais ne pourra pas être rempli. Votre 1^{er} contrat devrait probablement être pour une période brève (un jour, une semaine, un mois).

Faire vos contrats avec des termes que vous pouvez voir et mesurer, soyez spécifique, par exemple, " m'organiser" ou "être sérieux". Vous n'avez pas de moyen pour juger votre succès avec un tel contrat.

Vous pouvez être spécifique à propos de l'organisation en cherchant à garder votre bureau propre, ou à remettre les affaires à leur place après les avoir utilisées.

Dans la mesure du possible rédigez votre contrat dans les termes positifs. Par exemple s'il vous semble que vous perdez du temps en fréquentant des cafés après votre travail, vous pourriez mettre dans votre contrat que vous devriez arrêter de fréquenter les cafés. Une mesure positive pourrait être : " Je me promets que pendant les 10 jours à venir, je me limiterai à 4 visites aux cafés ".

Discutez votre contrat avec des personnes que vous respectez. Le fait de dire haut votre objectif semble agiter votre motivation pour réaliser cet objectif.

Choisissez donc, un collègue, un parent, époux (se), ami(e), ou parrain, parlez-lui de votre contrat et demandez-lui son soutien pour sa réalisation.

VI.5. Fiche de travail pour le contrat personnel.

Concentrez-vous sur le renforcement des CAPE. Énumérez les mesures à prendre pendant les jours et semaines à venir pour renforcer chacun des CAPE. (Soyez aussi précis que possible. Choisissez pour un début 3 CAPE).

CAPE N°1 :

CAPE N°2 :

CAPE N°3 :

Lisez le contrat chaque jour (matin et soir) pendant un minimum de 3 semaines après la fin de la formation. Signez en bas du contrat.