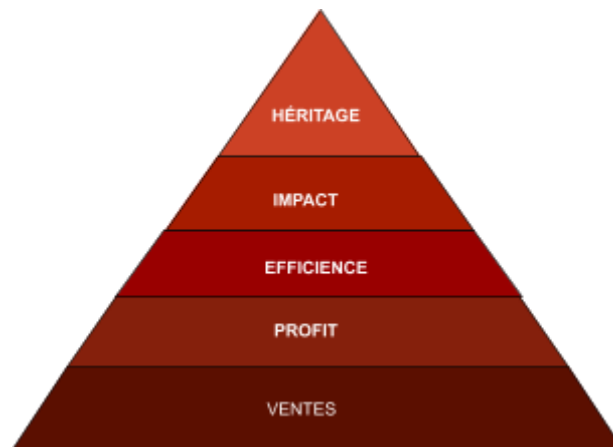


La pyramide des besoins des entreprises

La pyramide des besoins des entreprises nous donne un début de réponse à cette question. Inspirée de la pyramide de Maslows, l'entrepreneur [Mike Michalowicz](#) a créé, dans son dernier livre [Fix This Next](#), cette pyramide pour guider les entrepreneurs dans leur choix de la *prochaine priorité* à régler dans leur entreprise.



Pour chaque niveau, chaque besoin essentiel d'une entreprise, Mike Michalowicz identifie, 5 questions clés qu'il nomme les besoins vitaux :

❑ **Besoins vitaux spécifiques aux ventes**

- ❑ Cohérence du niveau de vie (pour beaucoup d'entrepreneurs, cela revient à déterminer le montant que l'entreprise doit leur verser pour assumer leur train de vie, et par la suite le chiffre d'affaires que l'entreprise doit atteindre pour répondre à cette attente)
- ❑ Attraction des clients potentiels
- ❑ Conversion des clients
- ❑ Livraison de la promesse
- ❑ Recouvrement des dûs (comptes recevables)

❑ **Besoins vitaux spécifiques aux profits**

- ❑ Éradication des dettes
- ❑ Marge de profit en santé
- ❑ Fréquence des transactions
- ❑ Effet de levier profitable (l'endettement sert à développer réellement les ventes)
- ❑ Réserves de cash

❑ **Besoins vitaux spécifiques à l'efficience**

- ❑ Réduction des gaspillages (ou Muda dans la méthode LEAN)
- ❑ Alignement des rôles (les bonnes personnes à la bonne place, en cohérence avec leurs forces)
- ❑ Délégation des résultats (les employés directement concernés sont impliqués dans la résolution du problème)
- ❑ Redondance des employés clés (s'assurer que plus d'une personne possède les différentes expertises nécessaires au bon fonctionnement de l'entreprise)
- ❑ Réputation d'excellence

❑ **Besoins vitaux spécifiques à l'impact**

- ❑ Orienté vers la transformation (au delà de la transaction, comment la proposition de valeur de l'entreprise transforme la vie de ses clients)
- ❑ Motivé par la mission (les employés croient et oeuvrent directement à la mission de l'entreprise)
- ❑ Alignée sur le rêve (les objectifs et les rêves de chacun des employés sont alignés avec leur rôle dans la mise en oeuvre de la vision de l'entreprise)
- ❑ Rétroaction honnête et constructive (un système en place pour recevoir les commentaires des clients)
- ❑ Réseau complémentaire (avoir un écosystème de partenaires et de concurrents pour offrir la meilleure expérience client)

❑ **Besoins vitaux spécifiques à l'héritage**

- ❑ Maintien d'une Communauté forte (une tribu qui se rallie derrière la marque de votre entreprise)
- ❑ Préparation de la relève du leadership
- ❑ Ambassadeurs engagés (des clients et des employés avec votre entreprise tatouée sur le coeur)
- ❑ Dynamique trimestrielle (révision de la vision et de l'environnement de l'entreprise tous les trimestres)
- ❑ Adaptation continue (remise en question de l'entreprise et amélioration des processus)

[Test Fix this next en ligne \(en anglais seulement\)](#)