

## **Bibliographie – Références – Sources**

### **Site**

[www.lecoindesentrepreneurs.fr](http://www.lecoindesentrepreneurs.fr)

[fr.wikipedia.org](http://fr.wikipedia.org)

[www.piloter.org](http://www.piloter.org)

[www.lemoniteur.be](http://www.lemoniteur.be)

[economie.fgov.be](http://economie.fgov.be)

[www.xerius.be](http://www.xerius.be)

[www.axa.be](http://www.axa.be)

[allianz.be](http://allianz.be)

[www.actualitesdroitbelge.be](http://www.actualitesdroitbelge.be)

[www.notaire.be](http://www.notaire.be)

[groupe-global.fr](http://groupe-global.fr)

[www.istockphoto.com](http://www.istockphoto.com)

[rocket-school.com](http://rocket-school.com)

[www.tuzzit.com](http://www.tuzzit.com)

[business-builder.cci.fr](http://business-builder.cci.fr)

### **Livre**

BOULET Quentin, Comment passer à l'action sans reporter les choses à demain, autoédition, 2018.

VENDEUVRE Frédéric – BEAUPRE Philippe, Gagner de nouveaux clients, Dunod, 2008.

DAUCHY Denis, 7 étapes pour un business model solide, Dunod, 2013.

AMMIAR Belkacem – KOHNEH-CHAHRI, La boîte à outils du Coach en entreprise, Dunod, 2012.

ALLEN David, S'organiser pour réussir, Leduc.S, 2008

GITOMER Jeffrey, Le petit livre rouge de la vente, Pearson Education France, 2008.