

LES LOIS DE L'ARGENT

Vincent KADIO

LES LOIS DE L'ARGENT

TOME 2

**Comment appliquer les lois de
l'argent pour gagner
des millions**

TABLE DE MATIERES

Introduction.....	7
RÉCAPITULATIF DES LOIS DE L'ARGENT	11
1. La loi de l'abondance	29
2. La loi de l'échange	37
3. La loi du capital.....	45
4. La loi de la perspective du temps	55
5. La loi de l'épargne, la loi de la conservation et la loi de parkinson	65
6. Les lois de trois et de l'investissement	75
7. La loi de l'accélération accélérée.....	85
BONUS.....	95
COMMENT GAGNER DE L'ARGENT EN ÉCRIVANT UN	
OUVRAGE ?	95
1. Validation de l'existence d'un marché pour cet ouvrage.....	98
2. Elaboration du plan de l'ouvrage	103
3. Rédaction du contenu	105
4. Production en petite quantité	107
5. Promotion et précommande	108
6. Lancement, livraison et encaissement	110

Vincent KADIO

- 7. Amplification sur les réseaux sociaux.....111
- 8. Promotions fréquentes.....112
- 9. Partage d'extraits de l'ouvrage + commande 113

INTRODUCTION

Bonjour cher(e) ami(e), je suis Vincent KADIO. Merci d'avoir investi dans cet ouvrage dont le seul but est de t'aider à gagner autant d'argent que tu le souhaites.

A l'heure où j'écris ce livre, je ne suis pas encore milliardaire mais ces principes m'ont aidé à accumuler des dizaines de millions, en partant de presque rien.

J'ai découvert ces principes il y a quelques années, en lisant un livre de Brian Tracy « Les 100 lois immuables du succès dans les affaires ».

Ce livre a bouleversé ma vie. J'avais surtout enfin compris pourquoi j'avais autant de mal à gagner facilement de l'argent.

En comprenant ces principes, et en les appliquant effectivement, j'ai commencé à attirer facilement l'argent vers moi. Et mieux encore, j'ai commencé à l'accumuler facilement.

Vincent KADIO

Cet ouvrage n'a rien de théorique. Je ne partagerai que ce que j'ai compris de ces lois de façon pratique, comment je les mets en application dans ma vie de tous les jours, et les quelques résultats que j'ai obtenus.

Mon seul but est de te montrer que c'est possible et que toi aussi tu peux y arriver.

Mon souhait est que mes expériences t'inspirent de rechercher et acquérir le succès financier auquel tu aspires.

Bonne lecture.

Vincent KADIO

Si tu as déjà lu le tome 1 des « lois de l'argent », les pages ci-dessous récapitulent ce qui a été exposé longuement dans le tome 1.

Si tu n'as pas encore lu le tome 1, je t'encourage fortement à le faire, puisqu'ici nous n'allons pas expliquer le fondement de chaque loi, mais plutôt comment l'appliquer concrètement.

Encore une fois, si tu n'as pas lu le tome 1, je te recommande fortement de le faire.

RÉCAPITULATIF DES LOIS DE L'ARGENT

LA LOI DE L'ABONDANCE

Nous vivons dans un univers d'abondance dans lequel il y a suffisamment d'argent pour tous ceux qui le veulent vraiment et qui sont décidés à obéir aux lois qui gouvernent son acquisition.

LE 1^{er} COROLLAIRE DE LA LOI DE L'ABONDANCE

Les gens deviennent riches parce qu'ils ont décidé de devenir riches.

LE 2^e COROLLAIRE DE LA LOI DE L'ABONDANCE

Les gens sont pauvres parce qu'ils n'ont pas décidé de devenir riches.

LA LOI DE L'ÉCHANGE

L'argent est le moyen par lequel les gens échangent leur travail dans la production de biens et services contre les biens et services des autres.

LE 1^{er} COROLLAIRE DE LA LOI DE L'ÉCHANGE

L'argent est une mesure de la valeur que les gens placent dans un produit ou service.

LE 2^e COROLLAIRE DE LA LOI DE L'ÉCHANGE

Ton travail est vu comme un facteur de production ou un coût par les autres.

LE 3^e COROLLAIRE DE LA LOI DE L'ÉCHANGE

Le montant d'argent que tu gagnes est la mesure de la valeur que les autres placent dans ta contribution.

LE 4^e COROLLAIRE DE LA LOI DE L'ÉCHANGE

L'argent est un effet, pas une cause.

LE 5^e COROLLAIRE DE LA LOI DE L'ÉCHANGE

Pour accroître le volume d'argent que tu gagnes, tu dois accroître la valeur du travail que tu apportes.

LA LOI DU CAPITAL

Ton actif ayant le plus de valeur, en terme d'entrée d'argent, est ton capital physique et mental, ta capacité à gagner de l'argent.

LE 1^{er} COROLLAIRE DE LA LOI DU CAPITAL

Ta plus précieuse ressource est ton temps.

LE 2^e COROLLAIRE DE LA LOI DU CAPITAL

Le temps et l'argent peuvent être soit gaspillés, soit investis.

LE 3^e COROLLAIRE DE LA LOI DU CAPITAL

Un des meilleurs investissements de ton temps et de ton argent est d'accroître ta capacité à gagner de l'argent.

LA LOI DE LA PERSPECTIVE DU TEMPS

Les personnes qui ont le plus de succès dans toute société sont celles qui décident en prenant en compte une très longue période de temps.

LE 1^{er} COROLLAIRE DE LA LOI DE LA PERSPECTIVE DU TEMPS

La satisfaction différée est la clé du succès financier.

LE 2^e COROLLAIRE DE LA LOI DE LA PERSPECTIVE DU TEMPS

L'autodiscipline est la qualité la plus importante pour assurer ton succès à long terme.

LE 3^e COROLLAIRE DE LA LOI DE LA PERSPECTIVE DU TEMPS

Le sacrifice dans le court terme est le prix que tu payes pour ta sécurité dans le long terme.

LA LOI DE L'ÉPARGNE

La liberté financière vient à la personne qui épargne 10% ou plus de ses revenus durant toute sa vie.

LE 1^{er} COROLLAIRE DE LA LOI DE L'ÉPARGNE

Se payer soi-même en premier.

LA LOI DE LA CONSERVATION

Ce n'est pas tant ce que tu gagnes, mais combien tu gardes, qui détermine ton avenir financier.

LA LOI DE PARKINSON

Tes dépenses s'accroissent pour atteindre ton revenu

LE 1^{er} COROLLAIRE DE LA LOI DE PARKINSON

Le succès financier n'intervient qu'en violant la loi de Parkinson.

LE 2^e COROLLAIRE DE LA LOI DE PARKINSON

Si tes dépenses s'accroissent à un rythme plus bas que la croissance de tes revenus, et que tu épargnes ou investis la différence, tu deviendras riche avant la retraite ».

LA LOI DE TROIS

La liberté financière a 3 pieds : l'épargne, l'assurance et l'investissement

LE 1^{er} COROLLAIRE DE LA LOI DE TROIS

Pour être totalement protégé de l'imprévu, tu dois avoir de l'argent liquide valant 2 à 6 mois de dépenses normales.

LE 2^e COROLLAIRE DE LA LOI DE TROIS

Tu dois avoir une police d'assurance suffisante pour faire face à une urgence que tes économies ne peuvent pas régler.

LE 3^e COROLLAIRE DE LA LOI DE TROIS

Ton but ultime financièrement devrait être d'accumuler suffisamment de capital de sorte que tes investissements te rapportent plus que ton salaire »

LA LOI DE L'INVESTISSEMENT :

Fais des recherches avant d'investir

LE 1^{er} COROLLAIRE DE LA LOI DE L'INVESTISSEMENT

La seule chose facile avec l'argent est de le perdre.

LE 2^e COROLLAIRE DE LA LOI DE L'INVESTISSEMENT

Ne perds pas de l'argent.

LE 3^e COROLLAIRE DE LA LOI DE L'INVESTISSEMENT

Si tu penses que tu peux te permettre de perdre un peu, tu finiras par perdre gros.

LE 4^e COROLLAIRE DE LA LOI DE L'INVESTISSEMENT

Investis uniquement avec des experts qui ont déjà réussis avec leur propre argent.

LA LOI DES INTERETS COMPOSES

Investir ton argent prudemment et lui permettre de croître avec des intérêts composés peut en définitive te rendre riche

LE 1^{er} COROLLAIRE DE LA LOI DES INTERETS COMPOSES

La clé pour cumuler les intérêts composés est de déposer l'argent et de ne jamais y toucher.

LA LOI DE L'ACCUMULATION

Tout grand succès financier est l'accumulation de centaines de petits efforts et sacrifices que personne n'a vu ou apprécié.

LE 1^{er} COROLLAIRE DE LA LOI DE L'ACCUMULATION

A mesure que ton épargne s'accumule, tu développes une dynamique qui te rapproche plus rapidement de tes objectifs financiers.

LE 2^e COROLLAIRE DE LA LOI DE L'ACCUMULATION

D'un kilomètre à l'autre, c'est très dur. Mais centimètre par centimètre, c'est un jeu d'enfant.

LA LOI D'ATTRACTION

Plus tu épargnes et accumules de l'argent, plus tu attires d'argent dans ta vie.

LE 1^{er} COROLLAIRE DE LA LOI D'ATTRACTION

La prise de conscience de la prospérité attire l'argent comme un aimant attire le fer.

LE 2^e COROLLAIRE DE LA LOI D'ATTRACTION

Il faut de l'argent pour gagner de l'argent.

LA LOI DE L'ACCELERATION ACCELEREE

Plus vite tu bouges vers la liberté financière, plus vite elle bouge vers toi.

LE 1^{er} COROLLAIRE DE LA LOI DE L'ACCELERATION ACCELEREE

Rien ne réussit comme le succès.

LE 2^e COROLLAIRE DE LA LOI DE L'ACCELERATION ACCELEREE

Pratiquement 80% de ton succès proviendra des derniers 20% du temps investis.

Ces lois de l'argent ont une particularité amusante : elles s'appliquent à tout le monde, à toi, à moi.

Elles s'appliquent à toi, que tu les connaisses ou pas, que tu y crois ou pas, que tu les acceptes ou pas.

Ces lois sont comme la loi de l'attraction gravitationnelle, qui dit que la terre attire à elle tout corps qui gravite autour d'elle.

Que tu le veuilles ou non, que tu l'acceptes ou non, que tu en sois conscient ou non, si tu laisses tomber un objet, il finira par se retrouver à terre.

Tu peux te rebeller contre cette loi, mais n'empêche que si tu fais une chute du 1^{er} étage, tu seras attiré violemment par la terre.

C'est une loi. Elle s'applique de jour comme de nuit, peu importe la saison.

Ces lois de l'argent s'appliquent à toi, que tu les connaisses ou pas, de jour comme de nuit, peu importe la saison ou l'heure.

C'est pourquoi dans le monde entier, les mêmes challenges financiers se posent à des milliards d'humains, peu importe l'ethnie ou la race.

La seule façon d'échapper à l'influence de ces lois, c'est de les connaître et de faire ce qu'il faut pour les contrecarrer.

Tant que l'avion fait ce qu'il faut, tant que ses réacteurs sont en marche, il peut échapper à l'attraction de la terre, mais si ses réacteurs cessent de fonctionner, la terre fera ce qu'elle sait faire le mieux : l'attirer à elle (violemment).

Mon but dans les pages suivantes est de t'indiquer ce que j'ai fait personnellement pour modifier mon futur financier en connaissant les lois de l'argent.

1. La loi de l'abondance

Nous vivons dans un univers d'abondance dans lequel il y a suffisamment d'argent pour tous ceux qui le veulent vraiment et qui sont décidés à obéir aux lois qui gouvernent son acquisition.

J'ai grandi dans une famille modeste. Nous ne mourions pas de faim, mais nous ne vivions pas dans le luxe.

Très tôt, j'ai eu une compréhension fausse de l'argent. Je croyais à tort que l'argent était une ressource rare.

Et lorsque quelqu'un avait de l'argent, il fallait le protéger, le conserver ou le dépenser avec soin et seulement en cas d'extrême nécessité.

J'ai grandi avec cette notion de « rareté ». Je vivais dans un monde de rareté, où l'argent était rare et difficile à acquérir.

J'ai eu beaucoup de mal avec la loi de l'abondance mais lorsque je l'ai finalement acceptée, elle a totalement bouleversé ma vie.

Je me suis rendu compte que tout ce que Dieu avait fait était en abondance.

L'air est en abondance, l'eau est en abondance la nourriture, les poissons sont en abondance depuis des siècles.

Et même **l'argent est en abondance sur terre.**

On avait pensé à un épuisement des réserves de pétrole. Chaque jour on découvre de nouveaux gisements de pétrole, en abondance.

On découvre et exploite de nouvelles mines d'or, de diamant, et de tous les minerais précieux.

Il y a de l'argent en Côte d'Ivoire, au Cameroun, au Sénégal, en Afrique du Sud, en Afrique du Nord, en Afrique de l'Est, en Afrique de l'Ouest...

Partout en Afrique, dans tous les pays, il y a des milliards de francs en circulation.

Il y a de l'argent en Europe, en Amérique, en Asie, en Australie, en Alaska...

Il y a de l'argent partout. Il y a de l'argent en abondance dans le monde entier.

Tant que les plants de cacao continueront à produire des cabosses de cacao, ce planteur continuera à gagner des millions, sans faire aucun effort.

La nature toute seule continue à lui fournir de quoi continuer à être vachement riche.

Je me suis finalement rendu compte que **j'avais tort de penser que l'argent était rare.**

J'ai finalement accepté et compris que l'argent est disponible en abondance.

Il me fallait simplement maîtriser les principes de son acquisition.

Si toi aussi comme moi, tu as grandi avec cette conception que l'argent est rare, je t'invite à faire le pas de croire qu'il y a de l'argent en abondance.

Il y a de l'argent en abondance. Si une chose est certaine en ce monde, c'est que l'argent est en abondance.

Tu n'en as peut être pas beaucoup actuellement, ou peut-être pas du tout, mais l'argent est en abondance dans ce monde.

Poursuivons notre cheminement.

Le 1^{er} corollaire de la loi d'abondance dit : « **les gens deviennent riches parce qu'ils l'ont décidé.** »

Moi qui pensait qu'en travaillant dur, j'allais finir par devenir riche, imaginez mon choc !

On ne devient pas riche parce qu'on travaille bien, on devient riche parce qu'on le décide.

Je répète : on ne devient pas riche parce qu'on travaille bien, on devient riche parce qu'on le décide.

Et ce corollaire était vrai, parce que je voyais autour de moi des gens qui étaient excellents dans leur boulot, ponctuels, précis, efficaces...et pauvres.

Ils avaient décidé d'être d'excellents travailleurs, mais ils n'avaient pas décidé d'être riches.

Quand j'ai compris que pour être riche, il fallait que je le décide, **j'ai pris une décision : devenir riche, devenir milliardaire.**

On m'avait dit que le président Henri Konan Bédié était devenu milliardaire à 30 ans. J'ai donc moi aussi pris la décision d'être milliardaire à 30 ans.

J'ai presque la quarantaine, et je ne suis pas encore milliardaire, mais j'ai décidé d'être milliardaire, et cela se fera.

A ce stade de ta lecture, Je veux t'inviter à prendre une décision.

Dis avec moi :

« Je décide, aujourd'hui, de devenir riche ; de devenir vachement riche ; de devenir un multimilliardaire.

Et je m'engage à faire ce qu'il faut, en toute honnêteté et intégrité, dans le respect des lois et des autres, pour le devenir très rapidement. »

Que retenir jusqu'à présent ?

- L'argent est disponible en abondance
- Tu as décidé de devenir vachement riche

Il faut maintenant comprendre comment attirer tout l'argent que tu veux.

2. La loi de l'échange

L'argent est le moyen par lequel les gens échangent leur travail dans la production de biens et services contre les biens et services des autres.

J'avais maintenant compris que l'argent était disponible en abondance dans le monde (et j'espère que toi aussi).

J'avais aussi pris la décision de devenir milliardaire, puisque j'avais la chance de connaître au moins un milliardaire vivant.

Ma préoccupation était donc « comment gagner ces milliards ? »

Et c'est à ce moment que la loi de l'échange a pris tout son sens pour moi.

Si je voulais gagner des milliards, il fallait que j'échange quelque chose contre ces milliards.

Je n'étais qu'un petit cadre marketing dans une multinationale télécom. Comment gagner plus d'argent ?

Le 3^{ème} corollaire de la loi de l'échange dit « **Le montant d'argent que tu gagnes est la mesure de la valeur que les autres placent dans ta contribution** ».

Plus simplement, pour gagner plus d'argent, tu dois contribuer plus.

Je répète : pour gagner plus d'argent, tu dois contribuer beaucoup plus !

Dans mon cas, je travaillais au département Marketing. Qu'est-ce que je devais faire pour gagner plus d'argent ?

Après analyse, je me suis rendu compte que pour gagner plus d'argent, Je devrais devenir un excellent marketeur, un crac, un expert, un génie du marketing.

Grâce à mon mentor Donald Konan, j'ai découvert Jay Abraham, la légende vivante du marketing.

J'ai bossé tout ce que j'ai pu trouver de Jay Abraham, et j'ai commencé à appliquer immédiatement.

Très vite, les gens se sont rendu compte que j'avais sérieusement progressé en marketing.

On m'a confié des projets assez importants que j'ai exécutés avec efficacité.

Les gens ont commencé à accorder beaucoup de valeur à mon avis et à mes contributions. Si bien que j'ai été débauché avec une augmentation substantielle de mon salaire.

La loi de l'échange venait de marcher pour moi.

Depuis lors, je n'ai plus cessé d'être un étudiant du marketing pour constamment faire progresser mon niveau.

J'avais compris un principe clé : plus les gens accorderont de la valeur à ma contribution, plus je gagnerai d'argent.

Ecoute moi bien : **plus les gens accorderont de la valeur à TA contribution, plus TU gagneras d'argent.**

Quel est ton métier actuellement ? Que fais-tu comme boulot ? Comment peux-tu t'améliorer pour augmenter la valeur de ta contribution ?

Mon mentor LES BROWN disait que chaque personne doit lire au moins 10 livres dans son domaine avant d'oser prendre la parole en public.

Depuis quand as-tu lu le dernier livre dans ton domaine ? Combien de livres au total dans ton domaine as-tu lu cette année ?

Prends avec moi cette décision : « **Je m'améliorerai constamment dans mon domaine d'activité pour devenir un expert reconnu et bien payé !** »

Le 5^{ème} corollaire de la loi de l'échange dit :
« **Pour accroître le volume d'argent que tu gagnes, tu dois accroître la valeur du travail que tu apportes** »

Entre l'assistant marketing que j'étais, et mon chef de Département, qui avait plus de valeur pour l'entreprise ? Bien sur mon chef de département.

Etre débauché par une autre entreprise, c'était bien.

Mais j'ai compris qu'il fallait que je progresse hiérarchiquement assez rapidement pour espérer gagner plus d'argent.

En démissionnant, je passais d'assistant Marketing à Chef de Service. Ma valeur aux yeux de la nouvelle entreprise était plus importante, c'est pourquoi mon salaire a connu une généreuse hausse.

Quel poste occupes-tu actuellement dans l'entreprise qui t'emploie ? Comment peux-tu passer rapidement au niveau supérieur ?

Prends avec moi cette décision : « **Je m'améliorerai constamment dans mon domaine d'activité afin d'occuper rapidement un poste de responsabilité et accroître ma valeur !** »

Il y a encore un autre aspect de la loi de l'échange que j'ai découvert et qui a bouleversé ma vie.

Un soir, fatigué après tant d'efforts au boulot, une réflexion a germé dans mon esprit.

Moi en tant qu'employé, j'échangeais mon temps contre de l'argent ; par contre, les entreprises, elles, échangeaient des produits contre de l'argent.

Les entreprises n'échangeaient pas du temps contre de l'argent, parce que le temps est limité.

Les entreprises préféraient échanger des produits et services contre de l'argent. Et les produits et services, elles pouvaient en avoir en très grande quantité.

De ce fait, les entreprises généraient beaucoup plus d'argent que les individus.

Ce soir-là, j'ai compris que si je voulais gagner beaucoup d'argent, en plus de mon temps que j'échangeais déjà contre un salaire, il fallait que j'aie des produits à échanger contre de l'argent.

C'est ce soir-là qu'est née ma carrière d'employé-entrepreneur.

Toute ma vie jusqu'alors, je n'avais échangé que mon temps contre de l'argent.

Il fallait maintenant aussi échanger des produits ou services contre de l'argent.

Il faut que tu échanges aussi des produits et services contre de l'argent !

Que retenir jusqu'à présent :

- L'argent est disponible en abondance.
- Tu as décidé de devenir vachement riche.
- Tu peux échanger ton temps contre l'argent
- Tu dois échanger des produits et services contre de l'argent.

3. La loi du capital

*Ton actif ayant le plus de valeur, en termes d'entrée d'argent, est ton capital physique et mental, ta **capacité à gagner de l'argent**.*

Nous disposons tous de 24h chaque jour, mais ce qui fait la différence entre nous, c'est notre capacité à utiliser ce temps pour gagner de l'argent.

Lorsque j'ai découvert que mon bien le plus précieux c'était ma capacité à gagner de l'argent, les choses ont changé.

Plus j'augmenterai ma capacité à gagner de l'argent, plus j'en attirerai à moi.

Brian Tracy disait dans le tome 1 des LOIS DE L'ARGENT : « **le volume d'argent que tu gagnes est en directe proportion avec le niveau auquel tu as développé ta capacité à gagner de l'argent.** »

C'était devenu mon but : augmenter ma capacité à gagner de l'argent.

Et je veux que ça devienne aussi ton but : augmenter aussi ta capacité à gagner de l'argent.

Il ne s'agit pas de te plaindre, ni te morfondre, pas te décourager, pas accuser le gouvernement mais augmenter ta capacité à gagner de l'argent.

Dis avec moi : « **désormais, je décide d'augmenter ma capacité à gagner de l'argent.** »

Okay, la question logique qui suit c'est : « comment augmenter sa capacité à gagner de l'argent ? »

Le 1^{er} corollaire de la loi du capital dit : « **Ta plus précieuse ressource est ton temps.** »

Si tu investis ton temps ou ton argent pour acquérir plus de connaissances ou d'aptitudes, tu peux accroître ta valeur.

J'ai choisi d'investir mon temps pour accroître ma capacité à gagner de l'argent.

J'ai utilisé mon temps pour améliorer mes compétences dans deux domaines clés : le marketing et la vente.

La loi de l'échange est claire : il faut échanger des produits et services de valeur contre de l'argent. Il faut savoir vendre ses produits et services.

Avec mon emploi de salarié à temps plein, je ne pouvais pas être dehors pour vendre.

Mais j'avais compris qu'avec l'avènement de la 4G et de l'internet haut débit, mes futurs clients seraient sur Internet.

J'ai donc appris à vendre en ligne, à vendre sur internet.

J'ai utilisé tout mon temps libre pour étudier des marketeurs américains célèbres comme Jeff Walker, Franck Kern, Brendon Burchard et Eben Pagan.

Brendon est celui qui a popularisé le concept « Expert Academy » selon lequel **chacun de nous a une expertise qu'il peut monnayer et gagner beaucoup d'argent.**

J'ai décidé de croire Brendon et j'ai accepté le fait que moi aussi j'avais une certaine expertise en quelque chose que je pouvais monnayer pour de l'argent.

Peu importe ta situation actuelle, laisse-moi te dire quelque chose de vrai sur toi : tu as une expertise, une certaine maîtrise de quelque chose que tu peux monnayer pour gagner de l'argent.

Dis avec moi : « **je suis expert en quelque chose** ».

Comment savoir en quoi j'étais un expert ?

J'ai simplement fait le bilan de ce que je savais. Et il est ressorti 2 grandes compétences.

La 1^{ère} compétence, c'était mon talent et mon amour pour le marketing. La 2^{nde} compétence était ma capacité à changer de boulot en un temps relativement court.

Toi aussi, fais le bilan de tes forces. Quelles sont tes compétences ? Quelles sont les choses que tu arrives à faire mieux que tout le monde ?

Fais le bilan de tes forces !

Poursuivons.

Grâce à Eben Pagan et Brendon Buchard, j'ai compris qu'il fallait structurer mon savoir et le proposer sur la forme de formation et d'ouvrages payants.

Mon 1^{er} ouvrage s'intitulait « Multipliez vos bénéfices ».

C'était le condensé de tout ce que j'avais appris chez Jay Abraham et mettait en avant mon savoir en marketing.

Naïvement j'ai imprimé 500 copies de cet ouvrage et je les ai mises en dépôt vente chez quelques vendeurs de journaux. Je rêvais déjà des millions que j'allais gagner.

Résultat ?

Ce fut un FIASCO MONUMENTAL !!

Que c'était-il passé ? Comment moi le « grand marketeur » pouvait-il échouer à vendre un ouvrage en marketing ?

C'est ironique n'est-ce pas ?

En retournant à mes cours, le marketing classique nous enseignait qu'il fallait **4P** : **P**roduit – **P**rix – **P**lace – **P**romotion.

Les 3 premiers **P** étaient OK :

- Un **P**roduit (livre),
- Un **P**rix (3000F),
- Une **P**lace (chez les vendeurs de journaux).

Mais je n'avais pas les moyens de faire le 4^e **P** : de la **P**romotion classique (à la TV, dans la presse, et

aussi de l'affichage)... donc finalement un GROS FIASCO.

Je ne savais pas comment toucher les businessmen et leur proposer mon produit sans investir des millions.

Je suis donc retourné au 1^{er} corollaire de la loi du capital : « **Ta plus précieuse ressource est ton temps.** »

Comment pouvais-je utiliser mon temps pour faire la promotion de mes produits ?

Après réflexion, j'ai pris l'une des meilleures décisions de ma vie : être présent en permanence sur les réseaux sociaux.

Je peux le dire aujourd'hui : Internet et les réseaux sociaux m'ont apporté des millions. Sans eux, ça aurait été quasi impossible pour moi.

J'ai donc appris patiemment comment faire la promotion des produits sur Internet et les réseaux sociaux.

Quand j'ai estimé avoir une bonne connaissance, je me suis lancé à nouveau, cette fois en essayant de rentabiliser ma 2^{ème} compétence : trouver du boulot rapidement (vu que la 1^{ère} n'avait rien rapporté)

Et cette fois-ci, j'ai connu un franc succès parce que j'avais aussi compris au passage une autre loi, la loi de la perspective du temps (dont nous parlerons au chapitre suivant).

Mais avant je voudrais dire ceci : connaître les lois de l'argent n'est pas suffisant pour réussir instantanément dans les affaires, quand on veut faire du business.

Si les entreprises embauchent des marketeurs, des commerciaux, des financiers... ce n'est pas pour rien.

Bien qu'étant à la base un bon marketeur, j'ai rencontré un échec lamentable.

Si tu veux te lancer dans les affaires, assure-toi d'être très bien formé, ou au moins accompagné par quelqu'un qui s'y connaît.

Sur les centaines d'ouvrages imprimés, je n'en ai pas vendu plus de 30. Il n'y a rien de plus passionnant que de développer un business, mais sans savoir ce qu'on fait, on va inévitablement vers la catastrophe financière.

Que retenir jusqu'à présent ?

- L'argent est disponible en abondance
- Tu as décidé de devenir vachement riche
- Tu peux échanger ton temps contre de l'argent
- Tu dois échanger des biens et services contre de l'argent
- Tu dois développer au maximum ta capacité à gagner de l'argent en te formant.

4. La loi de la perspective du temps

Les personnes qui ont le plus de succès dans toute la société sont celles qui décident en prenant en compte une très longue période de temps.

Plus haut s'élève socialement une personne, plus elle prend en compte un temps plus long dans l'évaluation de ses choix actuels.

Les personnes les plus nanties financièrement prennent des décisions et font des sacrifices qui ne porteront leurs fruits que dans plusieurs années, et souvent même longtemps après leur mort.

Cette loi de la perspective du temps a fortement influencé ma façon de penser.

Le livre sur le marketing n'ayant pas fonctionné, j'ai analysé ma 2^{ème} compétence au regard de la loi de la perspective du temps.

J'ai démissionné plusieurs fois. Et j'ai aidé plusieurs amis à en faire de même.

Je me suis posé les questions suivantes en 2010 :

- Est-ce que chaque année, il y aura de nouveaux diplômés qui voudront trouver du boulot ? OUI
- Est-ce que ça va devenir de plus en plus difficile de trouver du boulot ? OUI
- Est-ce que les gens **seront prêts** à payer pour savoir comment obtenir un boulot bien payé ? OUI
- Est-ce que pour les années à venir, il y aura toujours des sans-emplois ? OUI
- Est-ce qu'actuellement (en 2010) les gens sont prêts à payer pour cette formation ?
NON

- Est-ce que quelqu'un gagne actuellement de l'argent en vendant un produit similaire ? NON

Cette évaluation m'a permis de comprendre que j'allais devoir travailler pendant quelques années avant de récolter les fruits. Et j'étais OK avec.

D'ailleurs, le 1^{er} corollaire de la loi de la perspective du temps dit : « **La satisfaction différée est la clé du succès financier** »

J'ai donc lancé des formations en techniques de recherche d'emploi en 2010, en utilisant essentiellement Internet et les réseaux sociaux comme canaux de communication.

On arrivait à peine à couvrir les charges sur les premières formations. Pourquoi ?

Parce que j'avais oublié la toute première loi de l'argent : la loi de l'abondance.

Je faisais beaucoup la promo de la formation en techniques de recherche d'emploi mais j'avais très peu de clients. Cette absence de succès

visible a fait que je suis sorti de la mentalité d'abondance, et je suis retourné à la mentalité de rareté.

Puisque j'étais « convaincu » que les clients étaient rares et qu'ils ne pouvaient pas payer, je proposais des prix très bas.

Le business n'était pas profitable malgré le nombre de personnes que nous formions.

Puis un jour, je me suis souvenu de la loi de l'abondance.

J'ai décidé à nouveau de croire qu'il y avait suffisamment d'argent dans le monde pour tous ceux qui le voulaient.

J'ai pris une décision courageuse : augmenter le tarif de la formation.

Nous sommes passés de 10.000F à 40.000F.

A cette formation nous avons eu 6 participants.

$6 \times 40.000F = 240.000F.$

En y retirant les frais d'organisation, **pour la 1^{ère} fois, nous étions profitables.**

La loi d'abondance était vraie. **Il y aura toujours des gens pour payer votre produit, même s'il coûte 4 fois plus cher qu'avant.**

J'ai donc pris une autre décision : gagner 1 million en 1 journée de formation.

J'ai donc décidé de passer le tarif de la formation à 25.000F et de chercher 40 participants :

$$40 \times 25.000F = 1.000.000F$$

Eh Oui cher(e) ami(e), j'ai gagné un million pour la première fois en une journée de formation.

Cela ne s'est pas fait instantanément, ou en quelques jours.

Ça m'a pris quelques années à faire la promotion de ma formation en techniques de recherche d'emploi, mais j'ai fini par gagner mon 1^{er} million en une journée.

- Est-ce que j'aurai pu abandonner ? OUI

- Est-ce que j'ai eu envie d'abandonner ? Oh que OUI
- Est-ce que j'ai bien fait de persévérer ? OUI

Puisque tu as décidé de devenir vachement riche, je veux t'inviter à considérer avec sérieux la loi de la perspective du temps.

Que peut te rapporter dans le temps un investissement réalisé aujourd'hui ?

Cette loi fait partie intégrante de mon processus de décision, et a orienté fortement ma carrière.

En 2014, en regardant attentivement le business des opérateurs mobiles pour lesquels j'ai travaillé, j'ai découvert que leur pôle de croissance serait le mobile money.

Et qu'en pratiquant le mobile money longtemps, ils finiraient par se lancer dans le business de la banque digitale.

Depuis 2014, je savais que les opérateurs mobiles finiraient par faire de la banque.

C'est pourquoi en 2016, j'ai choisi de rejoindre Orange Money, la partie mobile money de l'opérateur Orange.

Aujourd'hui, en 2019, je travaille pour, devinez qui ? Une banque digitale !

J'avais anticipé que les opérateurs mobiles deviendraient des banques, mais je n'avais pas vu que l'autre sens était possible, que les banques deviendraient mobiles et digitales.

Cette loi de la perspective du temps !

Quelle période de temps considères-tu lorsque tu prends des décisions sur ta vie financière ?

Lorsque tu voudras investir dans l'achat d'un terrain ou dans un business, cette loi t'aidera à faire le bon choix.

Brian Tracy disait dans le tome 1 des lois de l'argent et je cite : « **La capacité à payer le prix du succès en avance, et à continuer à le payer jusqu'à ce qu'à atteindre l'objectif est la marque des vainqueurs.** »

Mon business dans la formation m'a permis de gagner des millions. Et potentiellement il peut me faire gagner des milliards, si je m'étends dans tous les pays africains.

Dans mon cas, c'était la formation en techniques de recherche d'emploi. Et dans ton cas ?

Comment les compétences que tu as identifiées peuvent te permettre de lancer un business viable dans le long terme ?

Quel besoin perçois-tu que tu pourrais commencer à satisfaire maintenant qui te rapportera des milliards ?

J'écoutais un milliardaire parler des domaines porteurs dans l'avenir, et il disait entre autres que l'industrie des boissons gazeuses va exploser en Afrique avec la population extrêmement jeune. L'industrie des téléphones mobiles va exploser encore en Afrique avec l'entrée des smartphones bon marché...

Quelle idée as-tu aujourd'hui qui pourrait te faire gagner des milliards dans le temps ?

Pour en revenir à mon parcours avec les lois de l'argent, j'ai finalement commencé à gagner de l'argent. Beaucoup d'argent pour mon âge. Mais que faire de tout cet argent ? C'est ce que nous allons voir au chapitre suivant.

Que retenir jusqu'à présent ?

- L'argent est disponible en abondance.
- Tu as décidé de devenir vachement riche.
- Tu peux échanger ton temps contre de l'argent.
- Tu dois échanger des produits et services contre de l'argent.
- Tu dois développer ta capacité à gagner de l'argent.
- Tu dois prendre en compte le temps dans tes décisions.

5. La loi de l'épargne, la loi de la conservation et la loi de parkinson

La loi de l'épargne

La liberté financière vient à la personne qui épargne 10% ou plus de ses revenus durant toute sa vie.

L'une des choses les plus intelligentes que vous pouvez faire pour votre avenir est de développer l'habitude d'épargner une partie de vos revenus, chaque mois.

C'est triste de le dire, mais si tu économises pour faire face à une situation délicate, la seule chose dont tu peux être sûr est qu'une situation délicate va se présenter très rapidement.

Lorsque tu mets régulièrement à coté 10% de ton revenu, tu deviens rapidement habitué à vivre avec les 90% restant.

La loi de la conservation

Ce n'est pas tant ce que tu gagnes, mais combien tu gardes qui détermine ton avenir financier.

La loi de Parkinson

Tes dépenses s'accroissent pour atteindre ton revenu.

Peu importe le montant que les gens gagnent, ils ont tendance à dépenser entièrement tout leur salaire, et même à le dépasser. Leurs dépenses augmentent proportionnellement à leurs revenus.

Le 1^{er} corollaire de la loi de Parkinson dit : « **Le succès financier n'intervient qu'en violant la loi de parkinson** »

C'est seulement **lorsque tu développes suffisamment de volonté pour résister à l'envie urgente de dépenser tout ton argent**

que tu commences à accumuler de l'argent et à passer au-devant de la masse.

J'ai regroupé ces 3 lois ensemble parce que je les ai utilisées de façon simultanée.

Je commençais à gagner le million tous les mois en plus de mon salaire. J'utilisais donc les bénéfices des formations pour mes besoins sans toucher à mon salaire.

La loi de l'épargne parle de 10%. Mais il y a des mois où j'épargnais 100% de mon salaire.

J'avais bien compris que, comme le stipule la loi de la conservation, que le plus important c'est ce que tu gardes pour toi, pas le chiffre d'affaires.

Malheureusement je ne connaissais pas la loi de Parkinson. Et elle s'est appliquée à moi, elle s'est imposée à moi.

Sans que je ne puisse l'expliquer, mes dépenses mensuelles se sont multipliées au point où j'avais commencé à puiser dans mon épargne après

avoir dépensé déjà tout mon salaire et les profits des formations.

Quelque chose n'allait pas.

Puis en relisant Brian Tracy, j'ai découvert cette loi fondamentale. Et ça a été le début de ma renaissance financière.

En 2006, lorsque je rejoignais l'opérateur mobile « Moov », mon salaire net était de 450.000F.

Un jour, je me suis posé intérieurement des questions en faisant mon bilan : pourquoi je n'arrivais pas à vivre correctement avec mon gros salaire + l'argent des business ? Qu'est ce qui avait changé ?

- En 2006, j'étais célibataire. Je suis toujours célibataire
- En 2006, Je ne mangeais pas beaucoup. Je ne mange toujours pas beaucoup
- En 2006, j'avais une voiture. J'ai toujours une voiture

- En 2006, je vivais en famille. Présentement, je vis chez moi, c'est la seule chose qui a changé.

Donc si en 2006, j'arrivais à vivre avec 450.000F, il n'y a pas de raison que je ne puisse pas vivre aujourd'hui avec 450.000F

Ce jour-là, j'ai pris la décision de ne vivre qu'avec 450.000F par mois, peu importe ce qui arriverait.

Tout le reste de l'argent, mon salaire, est conservé en banque.

Décider de violer consciemment la loi de parkinson m'a depuis lors permis d'épargner des millions en banque.

En appliquant scrupuleusement cette décision, j'ai été confronté à 2 challenges.

1/ Que faire lorsque les parents/amis sollicitent des prêts ou ont besoin d'aide ?

2/ Que faire lorsque les besoins du mois s'élèvent à plus de 450.000F ?

La réponse à ces deux challenges se trouve dans le 2^{ème} corollaire de la Loi de la perspective du temps : « **L'autodiscipline est la qualité la plus importante pour assurer ton succès à long terme** »

L'autodiscipline.

1/ Lorsque des parents/amis sollicitent de l'aide ou des prêts, je ne vais pas à la banque retirer dans mon épargne pour les aider. Non.

Je les aide dans la limite des 450.000F que j'ai à dépenser chaque mois.

En clair, je réduis mon style de vie pour les aider, je me prive de certains plaisirs pour les aider.

Supposons que quelqu'un a besoin d'une aide de 150.000F. Si je lui donne ce montant, il ne me restera que 300.000F pour mon loyer, mes factures, mon carburant, etc.

C'est très limite. Je lui prêterai peut-être 50.000F ou 100.000F, en me privant de beaucoup de choses pendant ce mois-là du fait de ma générosité.

Si quelqu'un d'autre me sollicite le même mois pour une aide, et que le budget restant pour tenir ce mois est à son minimum, je dirai NON à cette personne parce que je ne peux pas.

Je l'inviterai à revenir le mois prochain (ce que la personne accepte généralement).

Si tu veux prêter de l'argent, fais-le dans ce que tu as pour vivre. Ainsi, tu auras le courage de demander le remboursement au terme convenu.

Si le remboursement ne se fait pas, tu sentiras dans ta chair le prix de la générosité (ou de la stupidité).

2/ Lorsque j'ai épuisé mes 450.000F du mois mais que j'ai encore besoin d'argent, voici ce que je fais. **Je mets en vente quelque chose.**

J'organise une promotion sur mes bouquins, ou j'organise une formation payante, pour gagner de l'argent.

Aujourd'hui, j'ai suffisamment développé ma capacité à gagner de l'argent rapidement.

J'ai appris à gagner l'argent sans avoir à aller à le retirer à la banque.

Quand j'ai besoin d'argent, la question que je me pose c'est « **Qu'est-ce que je peux offrir ou vendre pour gagner immédiatement de l'argent ?** »

Aller à la banque n'est pas une option. Gagner un nouvel argent est ce que je dois faire.

Supposons que je vienne de terminer une formation et que j'ai gagné 200.000F. Si je dépose ces 200.000F en banque, et que 2 jours

plus tard j'ai besoin de 50.000F, il est hors de question d'aller à la banque retirer 50.000F. NON.

Il faut que je trouve comment gagner à nouveau 50.000F pour satisfaire mon besoin.

Je suis à fond dans la loi de l'abondance : il y a suffisamment d'argent dans le monde que je peux gagner aujourd'hui sans que je n'aie besoin d'aller diminuer le solde de mon compte en banque.

Quand je reçois de l'argent, mon reflexe n'est pas comment le dépenser. NON. Mon reflexe c'est **Epargne – Conservation – Violer Parkinson**. Et je t'encourage à faire de même.

La question qui se pose naturellement c'est « qu'en est-il des investissements ? Faut-il être en mode épargne-conservation dans son business ? »

Nous allons en parler au chapitre suivant.

Que retenir jusqu'à présent ?

- L'argent est disponible en abondance
- Tu as décidé de devenir vachement riche
- Tu peux échanger ton temps contre de l'argent
- Tu dois échanger des produits et services contre de l'argent
- Tu dois développer ta capacité à gagner de l'argent
- Tu dois prendre en compte le temps dans tes décisions
- Tu dois accumuler l'argent en épargnant – conservant et violant consciemment la loi de Parkinson.

6. Les lois de trois et de l'investissement

La loi de Trois

La liberté financière à 3 pieds : l'épargne, l'assurance et l'investissement

Le 1^{er} corollaire de la loi de Trois dit : « **Pour être totalement protégé de l'imprévu, tu dois avoir de l'argent liquide valant 2 à 6 mois de dépenses normales.** »

Ton premier but financier doit être d'avoir assez d'économies de sorte que tu puisses tenir pendant au moins 6 mois, si tu venais à perdre ta source principales de revenus.

Personnellement, mon épargne en banque peut couvrir mes besoins non seulement pendant 6 mois mais aussi pendant plusieurs années. Et cela me donne une certaine quiétude face à l'avenir.

Et toi, combien de temps pourrais-tu tenir avec tes économies ?

Si tu n'as pas encore 6 mois de réserves, c'est le moment de décider de constituer une épargne à laquelle tu ne touches pas.

Ce n'est plus le moment d'être généreux, d'offrir des cadeaux à tout va.

C'est le moment de te soustraire de toute cotisation, de tout engagement financier qui met à mal tes économies chaque mois.

C'est le moment de stopper les afterworks, les pots le soir entre collègues en rentrant !

C'est le moment de dire « non » à toutes sollicitations financières, jusqu'à ce que tu aies constitué ton fonds de « sécurité ».

On va te trouver radin, te traiter d'avare sans cœur, on va trouver que tu as changé : ce n'est pas grave. Tu redeviendras le père Noël lorsque tu auras tes 6 mois d'économies en place !!

Le 2^{ème} corollaire de la loi de trois dit : « **Tu dois avoir une police d'assurance suffisante pour faire face à une urgence que tes économies ne peuvent pas régler.** »

Prends toujours une assurance pour ce que ton compte en banque ne peut pas suffire à régler. Souscris à des polices d'assurances pour couvrir ta famille en cas d'urgence médicale.

Personnellement j'ai toujours travaillé pour des multinationales avec une couverture maladie allant jusqu'à 100%.

J'ai une très bonne santé, je tombe rarement malade mais si jamais ça devait arriver, je serais pris en charge.

Ma voiture est correctement assurée, même si je n'ai eu aucun accident depuis des années. Je préfère payer l'assurance auto et ne jamais avoir de sinistre que faire face à un sinistre en n'étant pas assuré !

Es-tu correctement assuré par ton employeur ?
Sinon quelles mesures prends-tu pour être couvert en cas de sinistre ?

Le 3^{ème} corollaire de la loi de trois dit : « **Ton but ultime financièrement devrait être d'accumuler suffisamment de capital de sorte que tes investissements te rapportent plus que ton salaire.** »

Supposons que tu gagnes 500.000F par mois. Tes investissements doivent te rapporter plus de 500.000F par mois.

Si par exemple tu as investi dans 2 taxis qui te ramènent 25.000F par jour, au bout de 24 jours tu gagnes plus que ton salaire mensuel.

Il faut les 3 pieds : l'épargne, l'assurance et l'investissement judicieux de cette épargne.

Découvrons maintenant les principes derrière la loi de l'investissement.

Cette loi est la plus importante de toutes les lois de l'argent.

Ecoute très bien : **Le temps mis pour gagner de l'argent doit être le même pour étudier l'investissement qu'on veut réaliser avec cette même somme.**

Supposons que tu économises 100.000F par mois. Si tu dois investir dans une affaire 300.000F, tu dois prendre au moins 3 mois à étudier cet investissement.

Ne te laisse jamais entrainer rapidement dans une affaire où tu vas dépenser tes économies.

Si tu as le moindre doute, tu ferais mieux de conserver ton argent à la banque plutôt que de spéculer ou prendre le risque de le perdre.

Le 2^{ème} corollaire de la loi de l'investissement dit « **investis uniquement avec des experts qui ont déjà réussi avec leur propre argent.** »

Moi j'investis rarement mon argent dans les choses que je ne comprends pas. J'ai essentiellement 2 types d'investissements.

1/ J'investis dans mes propres ouvrages ou programmes de formation.

Concevoir, produire, faire la promotion et la livraison de mes ouvrages coûte de l'argent. J'y investis mes économies afin d'en vendre plus et grossir mes économies.

J'ai investi 11 millions FCFA dans un événement dénommé « Multiply 2, la plus grande conférence en techniques de recherche d'emploi » qui a eu lieu le 1^{er} juin 2019 à la salle de 4000 places du palais de la culture d'Abidjan.

J'ai perdu près de 2 millions de francs, mais en retour, j'ai obtenu une renommée et une crédibilité nationale.

Comme le recommande le 2^{ème} corollaire de la loi de l'investissement, mon but est de ne plus perdre d'argent en organisant un tel événement. On s'y attelle.

2/ J'investis de l'argent avec des gens qui ont des preuves de gains certifiés.

J'ai des amis de longues dates à qui je prête de l'argent pour développer leurs business et qui me le rendent avec une commission de 10%.

Quand je leur prête 10 millions, ils me remboursent 11 millions. Ce n'est pas mal du tout.

Je ne le fais qu'avec les gens que je connais depuis longtemps et qui ont démontré leur sérieux. Si je ne te connais pas, je ne te prête pas d'argent. Point !

Si tu veux en savoir plus sur les investissements que tu peux mettre en place, je te recommande d'acheter ma formation « **Les 7 sources de revenus** ». Tu sauras dans quoi investir pour avoir plusieurs sources d'entrées d'argent.

En attendant d'acheter cette formation, je te révèle en exclusivité, concrètement comment je gagne de l'argent aujourd'hui.

- 1/ **Le salaire** : Je suis employé dans une banque
- 2/ **Les intérêts** qui sont payés chaque mois sur mes comptes d'épargne
- 3/ **La vente** d'ouvrages : j'ai écrit une vingtaine d'ouvrages que je commercialise. La marge bénéficiaire va souvent jusqu'à 900%. Un bouquin qui coûte 2000F à produire peut-être vendu à 20.000F
- 4/ **Les séminaires de formation payants**
- 5/ **Les perdiems** reçus en tant que conférencier
- 6/ **Les intérêts sur les fonds prêtés** à des amis entrepreneurs.

Et toi, quelles sont tes sources de revenus actuellement ? Comment peux-tu mettre en place des activités génératrices de revenus ?

Que retenir jusqu'à présent

- L'argent est disponible en abondance.
- Tu as décidé de devenir vachement riche.
- Tu peux échanger ton temps contre de l'argent.
- Tu dois échanger des biens et services contre de l'argent.
- Tu dois développer ta capacité à gagner de l'argent.
- Tu dois prendre en compte le temps dans tes décisions.
- Tu dois accumuler l'argent en épargnant – conservant et violant consciemment la loi de Parkinson.
- Tu dois investir sans jamais perdre d'argent.

Est-il possible de devenir vachement riche dans un temps relativement court ? Oui c'est possible, grâce à la prochaine loi que nous allons découvrir.

7. La loi de l'accélération accélérée

Plus vite tu bouges vers la liberté financière, plus vite elle bouge vers toi.

Plus tu accumules de l'argent et plus tu obtiens de succès, plus rapidement l'argent et le succès semblent venir vers toi, de toutes les directions possibles.

Quand j'ai commencé à travailler sérieusement à devenir vachement riche, j'ai commencé à gagner rapidement de l'argent.

Il fallait souvent 3 mois avant de vendre 100 copies de mes bouquins à 10.000F et réaliser un (1) million de francs. Mais avec le temps, je suis passé de 3 mois à 2 mois puis 1 mois.

Mon dernier bouquin **LES LOIS DE L'ARGENT TOME 1** a rapporté 500.000F en 2 jours.

Quand j'ai concrétisé mon projet d'appartement meublé, j'ai eu les premiers clients 1 semaine à peine après le début de cette activité.

Je me suis rendu compte que le succès est tout proche, et attend que je bouge pour se matérialiser.

Et je ne suis pas différent de toi. **Tu peux aussi avoir du succès et de l'argent très rapidement, si tu as pris le temps de développer au maximum ta capacité à gagner de l'argent.**

Une chose que j'ai comprise et que j'applique désormais systématiquement, c'est de monétiser le plus rapidement possible toutes les idées qui me viennent.

Simplement dit, comment je peux gagner de l'argent le plus rapidement possible avec cette idée que je viens d'avoir ?

Un tel état d'esprit te pousse à l'action immédiate.

Si je vois un besoin que je peux satisfaire, je me mets immédiatement à la production et la commercialisation de la solution.

Je ne perds plus de temps à y penser pendant des semaines ou même des mois comme auparavant.

Comme le dit mon mentor Les Brown, saute du haut de la montagne et pousse des ailes en descendant.

J'ai compris que la prudence c'est bien. **Mais si tu ne fais rien parce que tu es prudent, tu n'obtiendras jamais ce que tu veux.**

J'ai compris que tout ce que je veux et que je n'ai pas encore se trouve en dehors de ma zone de confort.

Il faut sortir de ce que je fais habituellement pour espérer obtenir ce que je n'ai jamais eu.

Ecoute : **pour avoir ce que tu n'as jamais eu, tu dois faire ce que tu n'as jamais fait !**

Tu as essayé la timidité, la peur, la patience, qu'est-ce que ça t'a rapporté ? Si ça ne t'a rien apporté de concret, il est temps d'essayer autre chose.

J'ai compris également qu'allonger le temps de décision ne permet pas toujours de prendre de meilleures décisions.

Souvent après y avoir réfléchi des semaines ou des mois tu finis par faire ce à quoi tu avais pensé dès le 1^{er} jour.

A quoi ont donc servi tous ces jours gaspillés en réflexion ? A rien !

Désormais j'y réfléchis, j'arrive à une décision et je passe à l'action. Vitesse de réflexion, vitesse d'exécution.

L'un de mes mentors, Rich Schefren, dit et je cite « **Fail fast, fail often** », ce qu'on peut traduire par **échoue vite, échoue souvent**, fais tes erreurs le plus rapidement possible.

Plus vite tu fais tes erreurs, plus vite tu sais ce qui ne marche pas, et plus vite tu peux faire ce qui marche et avoir le succès que tu espères.

Pour avoir lancé plusieurs produits qui n'ont pas marché, j'ai développé un meilleur flair sur ce qui peut marcher ou non.

Cette aptitude à détecter ce qui marchera ou pas me permet d'**éviter de perdre du temps sur ce qui ne rapportera rien, et concentrer mon énergie sur ce qui marche.**

Et puisque le temps c'est de l'argent, plus vite tu consacres ton temps à ce qui marche, plus vite tu gagneras de l'argent.

Autre chose : **il y a un temps où tu cherches les opportunités, et il y a un autre où les opportunités viennent à toi toutes seules.**

Comment est-ce possible ?

Tout dépend de **QUI te connaît.** Point ! Tu ne peux pas ne pas être connu et ne pas attirer à toi des opportunités.

Lorsque les gens te verront passer à l'action dans certains domaines, les gens penseront à toi lorsqu'ils auront vent d'une opportunité dans ton domaine, et te feront signe.

Ton « personal branding », c'est à dire ta marque personnelle, est très importante. Tu dois être connu et reconnu pour quelque chose. Lorsque tu le seras, les opportunités et l'argent viendront à toi.

Pour quoi es-tu connu ? Quel talent, quelle aptitude te reconnaît-on unanimement ? Comment comptes-tu en parler partout de sorte à recevoir des opportunités tout le temps ?

Le 2^{ème} corollaire de la loi de l'accélération accélérée dit : « **Pratiquement 80% de ton succès provient des derniers 20% du temps investi** »

Et j'ai pu l'expérimenter dans ma vie.

En 18 mois en expatriation, j'ai pu épargner plus que lors des 12 années précédentes.

En 12 mois depuis mon retour en CI, j'ai pu épargner autant qu'en 18 mois d'expatriation.

Je ne suis pas meilleur que toi. Je ne suis pas plus chanceux que toi. **La seule différence qu'il y avait entre nous, c'est que je connaissais et appliquais les lois de l'argent, et toi pas.**

Mais aujourd'hui, c'est réglé. Tu connais aussi ces lois. Ton travail c'est simplement de les appliquer.

Que retenir jusqu'à présent ?

- L'argent est disponible en abondance.
- Tu as décidé de devenir vachement riche.
- Tu peux échanger ton temps contre de l'argent.
- Tu dois échanger des biens et services contre de l'argent.
- Tu dois développer ta capacité à gagner de l'argent.
- Tu dois prendre en compte le temps dans tes décisions.
- Tu dois accumuler l'argent en épargnant – conservant et violant consciemment la loi de Parkinson.
- Tu dois investir sans jamais perdre d'argent.
- Tu dois aller rapidement vers l'argent afin qu'il arrive rapidement vers toi.

Conclusion

Il existe des lois scientifiques qui déterminent l'acquisition, l'accumulation et la multiplication de l'argent.

Je ne connaissais pas ces lois, et j'ai vécu dans le monde de la rareté trop longtemps. La loi de Parkinson s'est appliquée à moi durement, jusqu'à ce que j'en sorte définitivement.

Aucun de mes parents ne m'a enseigné ces principes, peut-être parce qu'eux-mêmes les ignoraient.

Aujourd'hui tu as cette connaissance des lois, ainsi que mon exemple de mise en pratique de ces lois. Je t'encourage fortement à reprendre tes finances en mains.

Peu importe le niveau auquel tu es, ou que tu sois profondément endetté, ou même au service de quelqu'un d'autre, tu peux démarrer maintenant.

Même si tu n'as jamais été sérieux concernant l'argent dans le passé, tu peux commencer

aujourd'hui à épargner ton argent, investir sérieusement, sortir de l'endettement et atteindre tes objectifs financiers.

Des centaines de milliers d'hommes et femmes ont démarré à partir de zéro et sont devenus financièrement indépendants en suivant les lois et principes que nous avons énumérés ci-dessus.

La vraie question que tu dois te poser concernant l'argent est «**à quel point je le veux vraiment ?**»

Rappelle-toi que tu es libre de choisir. Tu es responsable. Personne ne le fera à ta place.

Cela dépend entièrement de toi.

Si tu mets en pratique ces lois et principes, et si tu persistes assez longtemps et assez courageusement, il n'y a rien qui pourra t'empêcher d'atteindre un succès financier éclatant.

BONUS

COMMENT GAGNER DE L'ARGENT EN ÉCRIVANT UN OUVRAGE ?

J'ai développé ma capacité à gagner de l'argent en vendant des livres. Ci-dessous, les principales étapes que je suis.

- 1- Validation de l'existence d'un marché pour cet ouvrage
- 2- Elaboration du plan de l'ouvrage
- 3- Rédaction du contenu
- 4- Production en petite quantité
- 5- Promotion et précommande
- 6- Lancement, livraison et encaissement
- 7- Amplification sur les réseaux sociaux
- 8- Promotions fréquentes
- 9- Partages d'extraits + commandes

Je vais développer cette démarche dans les pages qui suivent.

1. Validation de l'existence d'un marché pour cet ouvrage

Les gens ont la fausse conviction que les gens n'aiment pas lire. Pourtant en CI, le site le plus visité hormis Google et Facebook, c'est Abidjan.net, qui est un site d'information « écrite ».

Google à la base donne des informations écrites, Facebook, en plus des photos, permet de donner des informations « écrites ».

En fait, ce n'est pas que les gens n'aiment pas lire, c'est juste qu'ils n'aiment pas les informations ennuyantes !

Si ce que vous avez à dire est ennuyeux à mourir, personne ne voudra le lire.

Si ce que vous avez à dire est passionnant mais dit de façon ennuyeuse, alors personne ne voudra le lire.

Enfin, si le sujet que tu souhaites développer n'intéresse personne, tu auras du mal à avoir des lecteurs.

Donc les gens aiment lire.

Et si on se réfère à la loi de l'abondance, les gens qui aiment lire sont en quantité abondante sur la terre.

Ton travail, notre travail sera donc de trouver ceux qui auront un intérêt pour ce que nous souhaitons écrire.

Dans mon cas, je peux avoir l'idée d'un ouvrage.

Ce que je fais, c'est de soumettre l'idée de l'ouvrage à mes amis sur les réseaux sociaux. Et je regarde juste le niveau d'intérêt.

La beauté avec les réseaux sociaux, c'est qu'en quelques heures, vous pouvez avoir une idée claire de si votre « projet d'ouvrage » peut intéresser les gens ou pas.

J'ai l'avantage d'avoir 5000 amis et 12.000 abonnés sur mon profil Facebook et 7000 fans sur ma page professionnelle.

Ce sont environ 24.000 personnes qui potentiellement peuvent donner leurs avis sur un projet d'ouvrage.

Généralement, 100 commentaires, 100 avis permettent de savoir si oui ou non le projet d'ouvrage est une bonne idée.

Quand mon projet d'ouvrage semble n'intéresser qu'un tout petit nombre de personnes et suscite très peu d'interaction, je le froisse et le jette à la poubelle pour l'instant.

Si par contre je vois beaucoup d'enthousiasme autour du futur bouquin, alors je sais que j'ai probablement une mine d'or dans les mains.

Si tu n'as pas une grosse base de fans actuellement, envoie 1 SMS à tous tes contacts disant : « Hey salut, je vais écrire un ouvrage sur xxx. Est-ce que tu l'achèterais pour le lire ? J'attends ta réponse »

Tu auras une idée de l'intérêt de tes amis sur ton projet d'ouvrage.

Sur quel sujet peux-tu écrire ?

1^{ère} source : regarde d'abord dans ta propre vie, les problèmes et les challenges que tu as rencontrés et que tu as finalement surmontés.

Je te garantis que tu n'es pas le seul au monde à les avoir eus. Ça va intéresser des milliers d'autres personnes.

2^{ème} source intéressante, ce sont les sujets pour lesquels tes proches te demandent de l'aide.

S'ils viennent vers toi pour que tu les aides dans un domaine en particulier, c'est que tu as une expertise dans ce domaine même si tu n'as jamais suivi de formation formelle.

3^{ème} source, tu peux étudier les tendances.

Les trends, les innovations. On parle beaucoup de digital, marketing digital, finance digitale.

Tu peux faire des recherches et écrire un guide pour bien appréhender et profiter des opportunités de cette nouvelle tendance.

Aussi, quelques personnes ont le talent de raconter des histoires captivantes. Si tu l'as, ce n'est pas une mauvaise idée de te lancer dans l'écriture de romans et nouvelles.

Nous allons supposer que tu as testé ton idée et que ton projet de livre suscite de l'intérêt.

2. Elaboration du plan de l'ouvrage

Tu dois définir les grands axes de ton ouvrage, en t'appuyant sur une formule simple que j'utilise personnellement : PQCES (Pourquoi – Quoi – Comment – Et Si)

Ton ouvrage doit commencer en expliquant « **pourquoi** » tu écris cet ouvrage, le problème qu'il vient régler, et pourquoi il faut le régler maintenant.

Ensuite tu dois expliquer ta solution, ce qu'elle est et ce qu'elle fait : « le **quoi** ».

Ensuite tu poursuis avec le « **comment** » : Les étapes à suivre pas à pas pour appliquer ta solution.

Enfin, tu termines par les erreurs à éviter, et les avantages à exécuter cette solution. « **Et Si** ».

Prenons par exemple un bouquin sur « les secrets pour poursuivre sa carrière en expatriation ».

Le plan sera :

Introduction

- 1- Pourquoi aller en expatriation
- 2- Ce qu'il faut savoir sur l'expatriation
- 3- Comment aller en expatriation
- 4- Les erreurs à éviter et les recommandations pour réussir son projet d'expatriation

Conclusion.

Cette structure PQCES permet d'écrire des ouvrages que les gens trouvent particulièrement utiles.

Une fois le plan écrit, il faut passer à l'étape suivante.

3. Rédaction du contenu

Il s'agit ici d'écrire le contenu de chaque chapitre. Mon astuce est de faire des phrases simples : sujet – verbe – complément.

J'aime écrire le contenu dans un langage simpliste, comme si je devrais l'expliquer à un enfant de 5 ans.

Pas de jargon, pas de tournure complexe, juste des phrases courtes et directes.

Tu peux écrire directement sur ton ordinateur, ou écrire sur du papier. Choisis la méthode qui te permet de mettre rapidement tes idées à l'écrit.

Dans la rédaction du contenu, ne cherche pas immédiatement la perfection – tu auras suffisamment de temps plus tard pour corriger les tournures, les expressions, les fautes d'orthographe, la logique globale, etc.

Au moment de la relecture, bien souvent tu voudras ajouter ou supprimer des éléments ou des parties, développer un peu plus des aspects, ajouter des exemples.

L'essentiel est d'écrire ton contenu le plus rapidement possible.

Une fois que tu es satisfait de ton ouvrage, il faut passer immédiatement à l'étape suivante.

4. Production en petite quantité

Personnellement une fois l'ouvrage prêt, je l'envoie en format Word à un photocopieur/imprimeur.

Celui – ci fera la mise en forme et mise en page du document, ajoutera le sommaire et imprimera un premier exemplaire pour relecture.

Je relis donc cet exemplaire pour corriger les erreurs, les tournures, les fautes d'orthographe et de grammaire, etc.

Je le retourne ensuite au photocopieur qui va lancer la production d'une petite quantité.

Généralement 3 ou 4 copies sont largement suffisantes pour commencer la communication sur les réseaux sociaux.

5. Promotion et précommande

Avec un exemplaire physique je commence la promo de l'ouvrage sur les réseaux sociaux.

Je fais un lien de commande, et j'incite les gens à réserver leur copie en remplissant le formulaire.

Tous ceux qui précommandent sont invités à régler d'avance le prix de l'ouvrage.

Une fois leur argent reçu, on les rassure sur la date de livraison.

Avec l'argent collecté, Je demande au photocopieur de lancer la production d'une quantité plus d'importante (10-20-50-100).

ATTENTION !

Pourquoi c'est plus prudent de commencer toujours avec une petite quantité de 3 ou 4 ?

Il va s'écouler un temps plus ou moins long entre le projet d'ouvrage et sa finalisation. Et l'intérêt

qui avait été manifesté au moment où tu voulais écrire l'ouvrage peut être dissipé. Les gens peuvent être passés à autre chose.

Ne prends pas le risque d'aller produire 1000 ouvrages et de te rendre compte que finalement ça n'intéresse plus personne.

Si l'intérêt est toujours présent, fais les précommandes et passe à l'étape suivante.

6. Lancement, livraison et encaissement

A la date choisie, les livres sont confiés à une compagnie de livraison qui se charge du dispatching aux clients ayant déjà soldé.

Les autres qui ont préféré le paiement à la livraison sont contactés, livrés et leur argent encaissé.

7. Amplification sur les réseaux sociaux

Une fois les livraisons effectuées, je poste les photos de l'ouvrage sur les réseaux sociaux pour inviter les retardataires à commander.

Si les clients le souhaitent, ils peuvent faire des selfies avec leurs ouvrages, et ces photos sont republiées sur les réseaux sociaux.

Généralement, lorsque d'autres personnes voient les photos des clients, ça les encourage à passer à l'action. C'est une étape clé pour enchaîner rapidement les ventes.

Lorsque le volume de vente baisse considérablement, il est temps de passer aux promos.

8. Promotions fréquentes

Une promo, c'est un prix barré remplacé par un autre. Pour motiver les clients potentiels à payer, il faut organiser une promo, en limitant la quantité d'ouvrages en promo, et le temps pour se décider.

Par exemple : « Du 05 au 10 Novembre, l'ouvrage passe de 10.000F à 7000F. Il y a seulement 15 copies disponibles. Pour commander, clique sur ce lien ».

A la fin de la promo, il faut revenir au prix normal, et continuer la promo classique que nous allons voir au chapitre suivant.

9. Partage d'extraits de l'ouvrage + commande

Plus tu partageras d'extraits intéressants de ton ouvrage, plus tu auras de commandes.

Ceux qui hésitent ont besoin d'être rassurés sur ce qu'ils découvriront en investissant dans ton ouvrage.

Partager des extraits gratuits finira progressivement par les convaincre de passer à l'acte d'achat.

Et même s'ils ne paient par l'ouvrage, ça te fera d'une part du contenu pour animer ton profil, et d'autre part, les lecteurs silencieux peuvent te recommander à des clients, même si eux-mêmes ne sont pas clients.

Ce mécanisme de partage d'extraits fréquents est ce que j'appelle la « promotion fréquente ». Tu ne dois pas être constamment en train de baisser ton prix. NON !

Au contraire, tu dois constamment montrer la valeur de ton contenu en partageant des extraits.

Tu dois faire des promos « flash » une fois en passant, lorsque tu as besoin rapidement de cash.

Voici présenté le processus que j'applique et qui m'a rapporté des millions.

Je disais que j'avais environ une vingtaine d'ouvrages.

Pourquoi et comment ai-je pu écrire 20 ouvrages ?

Mon 1^{er} ouvrage a été un fiasco.

Mon 2^{ème} ouvrage a connu un franc succès : la méthode VK – rédiger un CV percutant et une lettre de motivation captivante.



Dans ce livre, j'explique les 23 étapes pour rédiger un CV percutant. J'explique aussi comment rédiger une lettre de motivation captivante, en réponse à une offre d'emploi ou en candidature spontanée.

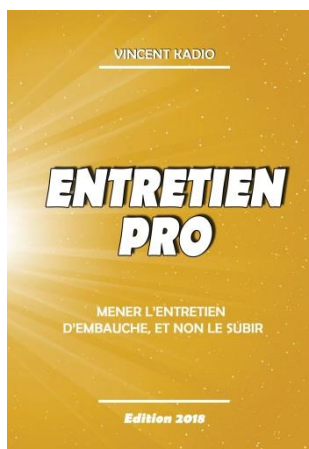
Toute personne qui aspire un jour à décrocher un meilleur emploi devrait absolument lire ce livre.

Les gens en lisant cet ouvrage arrivent à obtenir des entretiens d'embauche. Si tu n'arrives pas à

avoir autant d'entretiens d'embauche que tu le souhaites, tu dois lire cet ouvrage.

En observant mes clients, je me suis rendu compte qu'un grand ne réussissaient pas leurs entretiens d'embauche, parce qu'ils étaient mal préparés.

Cela m'a donc « obligé » à écrire mon 3^{ème} ouvrage sur les entretiens d'embauche. Je l'ai baptisé Entretien Pro – mener l'entretien d'embauche et non le subir.



Cet ouvrage explique toutes les étapes pour réussir un entretien d'embauche :

- comment se présenter de façon dynamique,
- comment parler de son parcours de façon captivante,
- comment répondre à toutes les questions-pièges, et
- comment réussir la négociation salariale,
- comment gérer le stress en entretien.

En appliquant les conseils de l'ouvrage « Entretien Pro », des centaines de personnes ont obtenu un emploi.

J'étais heureux et fier d'avoir accompli ma mission, jusqu'à ce que je me rende compte que certains de mes clients, après quelque mois dans les entreprises, étaient de nouveaux à la recherche d'un autre emploi car n'ayant pas pu conserver le précédent.

Intégrer une entreprise c'est une chose, y demeurer c'en est une autre.

Cette réalité m'a donc incité à écrire plusieurs autres ouvrages.

J'ai écrit l'ouvrage « **Transformer son stage en emploi** » qui explique comment un stagiaire devrait se comporter afin d'être confirmé à son poste après la période de stage.



Bien qu'il ne leur fût pas destiné, j'ai vu des personnes déjà embauchées utiliser les principes

partagés dans cet ouvrage pour accéder à une position supérieure.

J'ai également écrit un ouvrage intitulé « **Gagner en importance en entreprise** », destiné aux personnes qui occupent des postes apparemment non importants dans les entreprises.

J'explique comment progressivement prendre de la place et monter dans l'estime des supérieurs hiérarchiques.



Les gens en lisant ces livres obtenaient enfin des contrats à durée indéterminée.

Puis le besoin de progresser en entreprise a fait surface. Ça m'a donné l'idée d'écrire d'autres ouvrages.

L'ouvrage « **S'affirmer pour progresser en entreprise** » a pour seul but d'aider les personnes trop timides et trop renfermées sur



elles-mêmes à s'ouvrir un peu plus.

J'étais moi-même un ancien gros timide, mais j'ai fini par comprendre comment m'affirmer, et j'ai pu gravir les échelons professionnels.

Souvent il est nécessaire de jouer des coudes, pour défendre ses droits, au risque de se faire piétiner en entreprise.

Si tu es encore trop timide, si tu sens que tu n'obtiens pas ce qui te revient de droit parce que tu « laisses pour toi à Dieu », il est temps de lire ce livre et obtenir ce qui te revient.

J'ai également écrit un autre ouvrage, intitulé « **Vitesse d'exécution, vitesse de promotion** ».

Beaucoup de personnes sont trop lentes, et cette lenteur dans l'exécution freine leur promotion en entreprise.

Dans cet ouvrage, j'explique comment travailler beaucoup plus vite, comment échapper aux « voleurs de temps » et finir rapidement ses tâches.



Je me suis aussi rendu compte que beaucoup trop de personnes ont du mal à prendre la parole au cours des réunions.

Une prise de parole réussie peut propulser ta carrière, tandis qu'une prise de parole mal

assurée et hors-sujet peut entacher définitivement ta crédibilité.

Pour apporter une solution simple, j'ai écrit un ouvrage intitulé « **Prendre la parole en réunion** » qui détaille clairement ce qu'il faut dire, la façon de le dire et surtout ce qu'il faut éviter.



J'ai aussi constaté que certaines personnes secrètement espèrent occuper la place de leur patron à son départ.

Mais bien souvent, c'est quelqu'un d'autre qui est choisi à leur détriment. Pourquoi ?

Parce qu'ils n'ont jamais compris comment devenir le successeur naturel de leur boss.

J'ai écrit un ouvrage « **Devenir la doublure de son patron** » qui explique pas à pas que faire pour se préparer à succéder à son patron, sans qu'aucun compétiteur ne puisse s'y opposer.



Si tu veux occuper le poste de ton patron dans un horizon proche, il est temps de devenir la doublure de ton patron. Et cet ouvrage t'aidera à y arriver très rapidement.

Il n'y a pas que les personnes en début de carrière qui ont besoin de coaching.

Après quelques années, les gens ont envie de relancer leur carrière, d'aller voir ailleurs, ou de démissionner.

J'ai donc saisi l'opportunité pour écrire d'autres ouvrages.

L'ouvrage « **14 conseils pour aller au Next Level** » est un recueil de conseils pour toute personne qui aspire au next Level.



Le next level, ça peut être un poste supérieur, un poste de direction, l'expatriation, une réorientation... Tout dépend de chacun.

Si tu as besoin de conseils dans ton désir de passer au niveau supérieur dans ta carrière, tu dois absolument lire cet ouvrage.

Et il va arriver que, souvent, le next level pour toi consiste à démissionner de ton poste actuel pour une autre entreprise.

Une démission est toujours risquée.

- Comment être sûr de prendre la bonne décision ?
- Quels éléments considérer ?
- Quelles sont les mauvaises raisons de démissionner ?
- Quelles sont les raisons valables pour faire le pas ?

Je réponds à toutes ces questions, et à bien d'autres dans l'ouvrage « **La démission : 23 conseils avant de faire le pas** ».



Comme tu peux le constater, chaque ouvrage est la réponse à une question spécifique que se pose une cible précise à un moment donné.

Chacun de ces ouvrages a connu du succès, et peuvent potentiellement rapporter des millions.

Pose-toi donc la question : qu'est ce qui dans ton expérience peut aider quelqu'un d'autre à améliorer sa vie ou sa carrière professionnelle ?

Qu'est-ce que tu peux partager aux autres, qui les aideraient à éviter les erreurs que tu as commises ?

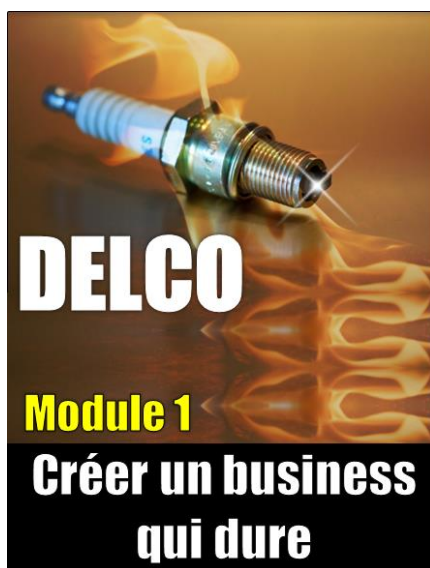
Comme je le racontais plus haut, mon bilan de compétence m'a permis de découvrir 2 passions.

Après avoir eu du succès dans la seconde, je suis progressivement retourné à la première, parce que je sais qu'elle aussi peut me rapporter des millions.

En découvrant les lois de l'argent, je suis devenu un employé-entrepreneur.

Malheureusement j'ai pu voir des amis autour de moi entreprendre et échouer lamentablement, comme moi il y a quelques années.

Ça m'a poussé à écrire un ouvrage sur l'entrepreneuriat que j'ai intitulé « **Delco 1 : Créer un business qui dure** ».



Dans cet ouvrage j'explique les caractéristiques communes à la majeure des entrepreneurs, mais surtout je partage le DPR : Détecteur de Projets Rentables.

Cet outil permet de déterminer si un projet a de forte chance d'être rentable ou pas.

Personnellement avant de me lancer dans tout business, je m'assure qu'il est rentable en le passant au DPR (détecteur de projets rentables).

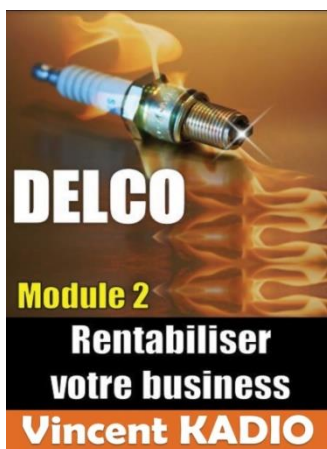
Si tu envisages investir, maintenant ou dans un futur proche, il te faut absolument lire cet ouvrage, avant d'investir tes millions.

Avec le temps, je me suis rendu compte que la majorité des entrepreneurs avaient beaucoup de mal à rentabiliser leur business et générer des ventes additionnelles.

Tout le monde se concentrait sur la création du business

J'ai donc décidé de réadapter mon 1^{er} ouvrage qui avait connu un échec lamentable et de le rebaptiser « **Delco 2 : rentabiliser votre business** ».

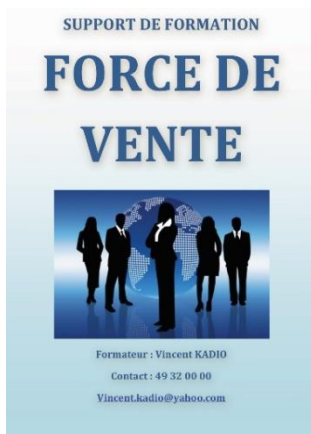
Cette fois-ci, en ciblant uniquement les entrepreneurs ou aspirants entrepreneurs qui achètent Delco 1.



Pour que tout business grandisse, il faut savoir vendre. Et c'est une activité difficile pour beaucoup de personnes.

Comment aider tous ces entrepreneurs qui n'ont pas appris le marketing et la vente à l'école ?

J'ai donc écrit un autre ouvrage sur **la force de vente**.



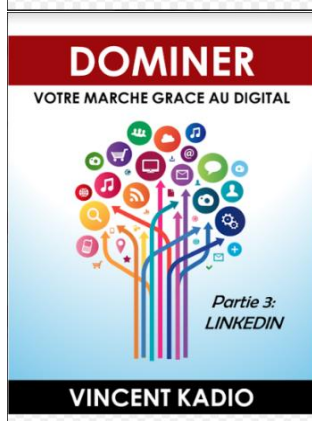
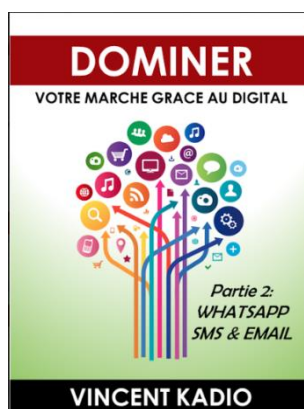
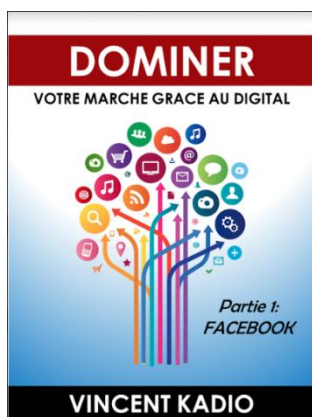
Dans cet ouvrage, j'explique pas à pas tout ce qu'il faut savoir pour réaliser ses premières ventes, en dehors de sa famille, ses amis et connaissances.

Si tes ventes commencent à stagner, je t'encourage à investir sérieusement dans cet ouvrage.

Autre chose. Comme je l'expliquais plus haut, le digital est le canal principal que j'utilisais et que je continue d'utiliser pour la promotion de mes activités.

En 10 ans de pratique, j'ai pu noter ce qui fonctionne bien et ce qui fonctionne moins bien.

J'ai donc écrit un ouvrage en 4 parties
« **Dominer votre marché grâce au digital** » qui
explique en détail la stratégie digitale que
j'utilise.



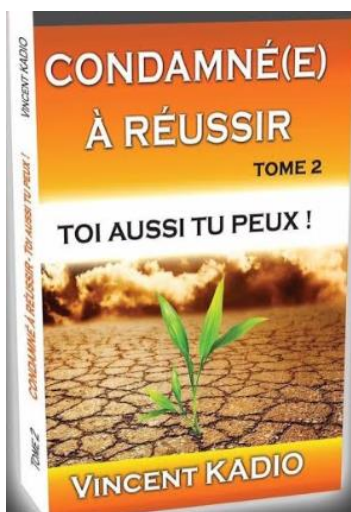
Vincent KADIO

Mon inspiration pour écrire des ouvrages vient de partout, même de jeux anodins.

Avec mon ami Serge Koukougnon, nous avons fait un défi dénommé « toujours inspiré » qui consistait à écrire des textes de motivation.

Ce défi a suscité beaucoup d'intérêt auprès de nos fans communs.

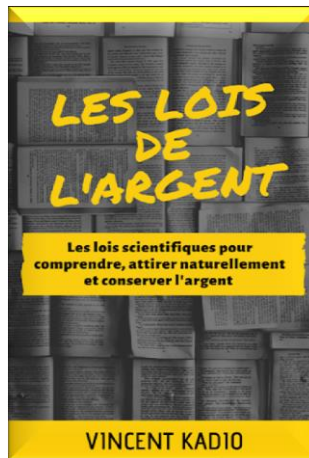
J'ai donc compilé tous ces textes dans 2 ouvrages intitulés « **Condamné à réussir** » tome 1 et 2.



Quels sont les amusements anodins qui peuvent se transformer en business pour toi ? Penses-y !!

Très récemment j'ai pu constater que beaucoup de mes amis avaient du mal à bien gérer leur finances.

J'ai donc entrepris de les aider à une meilleure gestion en traduisant l'ouvrage de Brian Tracy sur les 100 lois immuables du succès.



C'est cette traduction qui a donné né au dernier de mes bouquins « **Les lois de l'argent tome 1** ».

Comme tu as pu le constater, chaque ouvrage est arrivé en réponse à un besoin exprimé du marché, ou basé sur une tendance du moment.

Tu peux procéder de la même façon pour écrire toi aussi une vingtaine d'ouvrages, sinon plus.

Est-ce que compte m'arrêter à 20 ouvrages ?
Bien sûr que non.

J'ai posé la question à mes amis sur les réseaux sociaux, et un ouvrage que je dois écrire, c'est « **comment négocier une augmentation de salaire dans son emploi actuel ?** »

C'est tellement plus simple d'avoir un bon salaire avant d'intégrer une entreprise que de tenter de le renégocier une fois le contrat signé.

Mais il y a une façon de procéder, un processus qui permet d'avoir gain de cause. Tu le découvriras dans mon prochain ouvrage.

Comment terminer cet ouvrage ?

Simplement en te disant merci. Merci de l'avoir lu jusqu'au bout. Merci d'avoir investi dans ta propre éducation.

J'ai découvert, grâce aux lois de l'argent, qu'il m'était possible d'atteindre mon objectif de devenir milliardaire.

Je me répète tous les jours « **je n'ai pas d'autre choix que d'être milliardaire** ».

Je t'invite à le faire aussi, afin que nous soyons ensemble la prochaine génération de milliardaires partis de presque rien !!

A très bientôt.

Vincent KADIO

+225 49.32.00.00

