



Ce livre vous est présenté par **Gérard Breidenbach**
Allez visiter **AGI-Business Développement**

Comment Créer Et Développer Votre Propre Entreprise Avec Succès

Comment Créer Et Développer Votre Propre Entreprise Avec Succès

AVIS LÉGAL :

L'éditeur s'est efforcé d'être aussi précis et complet que possible dans la création de ce rapport, bien qu'il ne garantit pas que le contenu restera pertinent dans le temps et ce en raison de la nature rapidement changeante d'Internet.

Tandis que toutes les tentatives ont été faites pour vérifier l'information fournie dans cette publication, l'éditeur n'assume aucunement la responsabilité en cas d'erreurs, d'omissions, ou de mauvaise interprétation du sujet. Il serait tout à fait involontaire qu'un sujet soit perçu comme une offense par des personnes spécifiques, des peuples, ou des organisations.

Dans les livres de conseils pratiques, comme d'autre chose dans la vie, il n'y a aucune garantie de revenus. Les lecteurs sont avertis et doivent agir de manière responsable selon leur propre jugement en fonction des circonstances individuelles.

Ce livre n'est pas destiné à être utilisé comme une source d'informations légales sur les affaires, estimation ou comme conseiller financier. Nous recommandons à tous les lecteurs d'avoir recours aux services de professionnels compétents au niveau légal, d'affaires, de comptabilité et dans le domaine financier.

Vous êtes encouragés à imprimer ce livre pour en faciliter la lecture mais sachez que ne pas l'imprimer contribue à préserver la nature.

Table des matières

Table des matières	3
Entrepreneuriat et perspicacité.....	4
Devenez Entrepreneur	7
Votre Jeune Âge	10
Est Un Avantage	10
La Pensée Stratégique	13
7 étapes simples pour débiter dans les affaires	16
Les Principales Caractéristiques De L'entreprise Qui Réussit	19
Idées.....	20
Promotion	20
Productivité.....	21
Les erreurs du débutant	23
dans les affaires.....	23
Quoi produire ?.....	23
Comment produire?.....	24
Quelle quantité produire?	24
Entrepreneuriat: Les Mythes	26
L'Éthique Dans Les Affaires	30
Astuces: Bien Gérer La Communication Au Sein De L'entreprise.....	33
La Gestion Du Temps De L'homme D'affaires	36
Les Qualités D'un Leader Pour Réussir Dans Les Affaires	39
Évaluation Du Coût	42
De Démarrage.	42
Comment Obtenir Les Capitaux À Investir Dans votre affaire?	45
Le Branding	48

Entrepreneuriat et perspicacité

Jusqu'à maintenant vous aviez certainement déjà lu que les qualités qui caractérisent un bon entrepreneuriat peuvent se résumer par cette citation célèbre: "C'est en forgeant qu'on devient forgeron" .

C'est une devise universelle et qui devient particulièrement vrai si vous êtes chef d'entreprise. La connaissance théorique peut vous aider à éviter beaucoup d'erreurs mais rien ne remplace la pratique, l'expérience et l'observation de ce qui fonctionne pour vous.

Si vous avez la passion, et une bonne formule pour votre business, si vous possédez toutes les compétences, commencez par vous assurer que vous êtes réellement prêts à tous les autres niveaux aussi.

Attendez avant de vous lancer à corps perdu.

Beaucoup de don de soi et de sacrifice seront exigé pour que tout fonctionne correctement depuis le début. Que vous soyez jeune ou vieux, votre vie privée risque d'en prendre un coup. Votre famille et vos amis devront savoir à quel point il est difficile de monter sa propre affaire et se montrer compréhensifs.

Bon nombre d'entre vous préféreront garder un emploi avant de se lancer. Ce qui signifie que tout votre temps libre devra être consacré à cette nouvelle activité. Jusqu'à ce qu'elle soit correctement mise en place et opérationnelle.

L'entrepreneuriat risque de rudement mettre votre santé à l'épreuve. Une gestion allégée et dynamique est indispensable. Pour ce faire vous allez devoir passer de longues heures à faire vous-même les choses pour économiser ce que vous auriez dû payer à d'autres gens pour le faire.

Ainsi pour triompher de ces 14 heures de boulot par jour, sept jours sur sept, vous allez devoir être au sommet de votre condition physique et mentale.

Une alimentation appropriée ainsi que la pratique régulière d'un sport vous aideront à vous maintenir en bonne santé. Il n'est pas très évident d'apprécier le succès depuis son lit d'hôpital.

Sachez utiliser vos points forts dans et embauchez des gens pour s'occuper des tâches pour lesquelles vous vous sentez moi à l'aise. Beaucoup de patrons pensent qu'ils doivent pouvoir tout faire. Ce n'est pas sûrement le cas.

Connaitre tous les aspects est certes avantageux. Si à tout hasard quelqu'un tombe malade vous pourrez toujours le remplacer. D'un point de vue d'entrepreneur ayant une équipe où vous êtes le lien le plus fort n'est déjà pas si mal.

Vous devez connaître vos points forts mais aussi savoir dans quels domaines vous êtes vraiment à l'aise.

Est-ce que vous êtes à l'aise en tant que patron avec des employés plus vieux que vous ?

Traiter avec les différentes personnalités vos employés ?

Gérer l'argent et prendre des décisions financières ? Commencer par avoir des dettes avant de faire des profits ?

Patienter quelques années avant d'avoir assez de bénéfice pour pouvoir vous octroyer un salaire satisfaisant et stable ?

Toutes ces choses ne sont que quelques points que vous devrez garder à l'esprit. Ayez tout de même un ou deux plans de secours à tout hasard si cela ne se passait pas très bien.

Devenez Entrepreneur

Pour avoir du succès comme entrepreneur vous avez besoin de bonnes idées, d'un peu de chance, d'argent et d'une bonne dose de dur labeur. 90 % des gens qui réussissent commencent par échouer.

Ce qui signifie que pour gagner quelque chose (des profits, des actions etc.) vous devez d'abord perdre quelque chose (votre investissement initial).

La Phat-farm est une société multimillionnaire dont le propriétaire Russell Simmons a perdu 10 millions de dollars dans les cinq premières années.

Vous n'avez ni besoin de beaucoup d'expérience ni de beaucoup de ressources. Par contre pour réussir comme entrepreneur vous devez avoir la passion et la perspicacité.

L'entrepreneur faisant des choses ordinaires de manière extraordinaire fera toute la différence avec un autre. C'est la manière dont vous l'exercez qui rendra votre travail unique.

La plupart des entreprises qui débutent ont des moyens très limités et triomphent de leurs concurrents en innovant par l'effort personnel. La progression sera le résultat de bonnes décisions prises rapidement.

Stratégie choisie dans le but de gagner les parts de marché et finalement arriver à se mesurer à de plus grands concurrents.

Même si l'âge, le sexe et la race diffèrent, il est facile de reconnaître les entrepreneurs et leurs affaires. Ils pourraient

devenir plus riches avec leurs idées , mais le point de départ il faut choisir un secteur non desservi et améliorer la manière dont les choses sont faites.

Une bonne idée n'est pas comme une occasion idéale. La compréhension de cette différence vous évitera des pertes de temps, de gaspiller vos efforts et perdre trop d'argent.

L'entrepreneur qui a eu une vision va devoir s'employer à pousser sa société par tous les moyens vers la réalisation concrète de cette vision. Être un entrepreneur c'est palpitant et en même temps inquiétant et effrayant.

Cela reste cependant une expérience passionnante. Mais avant que vous ne le deveniez vous devez d'abord comprendre le concept de l'esprit d'entreprise. Il y a beaucoup de sortes d'entrepreneurs: social, à domicile, virtuel, traditionnel etc.

L'idée d'entrepreneuriat la plus courante est de mettre sur pieds une nouvelle organisation et / ou de reprendre une ancienne pour répondre à une certaine demande identifiée.

Vous devez être conscient qu'une grande partie de nouvelles entreprises se plantent. Celles qui réussissent sont celles qui n'ont pas peur de tenter de nouvelles expériences et qui se basent sur leurs erreurs passées, les rectifient, s'améliorent et finalement réussissent.

La différence entre un entrepreneur et un petit commerçant réside dans le processus ou la méthode qu'ils veulent employer pour l'expansion de l'affaire.

Les propriétaires de petits commerces veulent que leur affaire soit comme eux c'est-à-dire petits et géographiquement limités.

Ils ne feront seulement que quelques millions sur toute la durée de vie de l'entreprise.

Pour une société entreprenante le but sera de gagner de 3 à 5 millions dans les premières années. Ainsi que d'évoluer vers une éventuelle extension internationale en rebondissant sur un maximum d'opportunités.

Une autre caractéristique sera de se concentrer sur l'innovation et créer de nouvelles valeurs afin de bouleverser le marché. Des petits commerces en Amérique fournissent des emplois tandis que les entrepreneurs fournissent la plupart des nouveaux métiers.

Votre Jeune Âge Est Un Avantage

« Vous n'êtes juste qu'un gosse maintenant, concentré sur les études. Pour faire des affaires vous avez besoin d'expérience »
Blah blah blah...

Les gens ont de nombreux arguments pour vous décourager de vous lancer dans les affaires et essayer de vous persuader que ce n'est pas une bonne idée. Ils sont certainement de bonnes foi.

Il y a donc toujours de bonnes raisons de ne pas commencer.

Mais il vaut mieux penser une minute à ces gens qui ont osé réussir: Bill Gates qui a quitté Harvard pour se lancer dans Microsoft. Michael Dell qui a quitté l'Université du Texas pour lancer Dell; Milton Hershey qui a ouvert sa première confiserie quand il avait 18 ans; Fred Smith qui, étudiait à Yale, avait reçu un "C" pour une idée de business nommée Fedex et décida se lancer quand même.

Steve Jobs qui a quitté l'Université de Roseau pour lancer Apple; William Hewlett et David Packard qui ont lancé l'HP à partir d'un garage après leurs études à Stanford etc etc...

Il y a des milliers d'exemples d'autres jeunes qui ont osé commencer une affaire et ont été couronnés de succès.

Qu'est-ce qui serait arrivé s'ils avaient écouté ces arguments boiteux et qu'ils avaient abandonnés leurs idées d'activité ?

Nous aurions dû vivre sans Dell, Microsoft, HP, Hersheys, Fedex ou Apple ... Bon sang quelle horreur !!!

Les meilleures manières de vous servir de vos atouts :

Les adultes ne s'attendent pas à tant d'initiatives venant des jeunes et l'effet de surprise pourra être utilisé à votre avantage. Ce n'est pas grave si vous n'êtes pas parfaitement au point. Il vous faudra moins d'effort pour satisfaire des clients et vous faire un nom.

Il y a peu de concurrence venant d'autres étudiants. Ce qui fait que votre histoire sera plus médiatisée et connue (les bourses, la concurrence, la clientèle) et plus digne de récompense.

Beaucoup d'organisations à but non lucratif ainsi que des individus encouragent les efforts de jeunes entrepreneurs. Pour commencer: votre école dont les enseignants ont certainement des contacts dans le milieu des affaires et peuvent vous aider à rencontrer les bonnes personnes.

Les étudiants n'ont souvent pour seul revenu que l'argent donné par leurs parents. Même si ce n'est pas substantiel, ça reste quelque chose sur lequel vous savez que vous pouvez toujours compter au cas où.

Si l'entreprise échoue, quand vous êtes jeune, vous ne risquez certainement pas de souffrir de la faim ou de perdre votre maison.

La pratique de votre activité peut aider votre travail universitaire et vice versa. Quelques écoles vous permettront même de faire faire une étude indépendante de votre idée. Vous bénéficierez donc du crédit accordé à ce genre d'études. Vous pouvez aussi baser vos projets scolaires sur votre business.

Les jeunes ont un point de vue nouveau sur le monde. Ce point de vue les aide à voir beaucoup d'opportunités qui n'avaient pas été exploitées jusqu'à maintenant. Les fondateurs de Microsoft, Dell, l'HP, Hersheys, Apple et Fedex en sont la preuve vivante.

La Pensée Stratégique

Penser stratégiquement relève autant de la science que de l'art. Vous devez autant utiliser votre cerveau droit que le gauche pour vraiment exceller. Vous aurez autant besoin de confiance en vous que de pratique.

Voici quelques talents que les grands stratèges possèdent et utilisent quotidiennement :

Ils prévoient de grandes choses et utilisent ensuite une logique stratégique pour les rendre réelles. Ils ont la capacité de définir un avenir convoité pour ensuite développer une stratégie qui se concentre autant sur les détails que sur l'ensemble de "l'œuvre", pour la rendre réelle.

Accorder vous du temps libre loin des tracasseries quotidiennes de votre boulot de 9 à 17h. Tous les grands stratèges le font.

Essayez cela: Isolez-vous quelque part, choisissez de préférence un endroit calme, une retraite de weekend, un jour ou même une après-midi de congé et profitez de ces instants pour réfléchir.

La pensée stratégique, comme son nom l'indique, ne signifie pas argent facile et rapidement gagné. Cela signifie une planification des actions pendant des années pour atteindre le but préalablement établi.

Les résultats immédiats pourraient ne pas être impressionnants, mais vont plutôt payer à long terme si la stratégie est bien ficelée. La raison pour laquelle les gains immédiats ne seront pas

très impressionnants est que les réalisations stratégiques, comme les chefs-d'œuvre d'art ont besoin de temps pour se réaliser, être peaufinées et révisées.

Tous les vrais stratèges sont entièrement conscients de ce qui se passe autour d'eux. Dans toutes les entreprises commerciales, on doit nécessairement tenir compte de certains indices subtils.

Seuls ceux qui les remarquent sauront quelles directions l'entreprise doit prendre. Les grands stratèges tirent parti de l'information, cela les aide à mieux formuler leurs plans chaque fois qu'ils sont inspirés.

Cela peut être en vacances, pendant la promenade du matin, ou juste après la première tasse d'expresso. Leur capacité de découvrir et faire des liens les maintient sur le bon chemin.

Assurez-vous que votre grande idée n'est pas juste une illusion. Tous les grands penseurs devraient s'assurer que leur idée est valable, qu'elle tiendra dans un monde plein de problèmes et de changements. Vous devez constamment revoir et peaufiner vos plans.

Appuyez vous sur les expériences que vous avez vécues afin de vous aider à mieux planifier.

Si une formule a bien fonctionné dans le passé et vous a aidé à économiser beaucoup de temps et d'effort, n'hésitez pas à l'adapter et à vous en servir pour un nouveau plan.

Ne comptez pas uniquement sur vous-même, peu importe à quel point vous vous trouvez efficace et/ou que vous l'êtes. Déléguez des travaux pour lesquels des collègues sûrs sauront faire rebondir vos idées.

En ce qui concerne la stratégie, deux avis valent mieux qu'un, en opposition avec l'adage qui dit que "trop de cuisiniers gâtent la sauce"

7 étapes simples pour débiter dans les affaires

Avant de se lancer, une petite entreprise doit d'abord comprendre les besoins du marché cible et essayer ensuite de fournir une solution appropriée.

Ces 7 étapes doivent être utilisées par les entrepreneurs qui veulent mettre en route une nouvelle entreprise ou créer un plan de marketing pour une structure déjà prospère et déjà existante.

La plupart des gens vantent la grande qualité de leurs produits ou services. Au lieu de cela vous devriez régulièrement informer le marché cible et construire une relation de confiance pour renforcer votre crédibilité.

Pensez marketing, c'est un état d'esprit à développer pour vos produits et services. Vous devez pousser à la vente constamment. Ne vous laissez pas aller et continuez le marketing. Quelques chefs d'entreprises commencent déjà le marketing pendant la basse saison uniquement.

Avoir un bon plan marketing est essentiel pour l'entreprise. Les profits et la croissance sont directement et proportionnellement liés à l'efficacité du plan marketing.

Si vous vous demandez par où commencer, ce guide en 7étape va vous aider à comprendre le marché et le business.

Répondez aux questions suivantes :

1. **Qui**---qui est votre marché cible ? Qui est votre client idéal ? Comment la recherche doit être faite pour en savoir plus sur le marché cible ?

2. **Quoi**---que veut votre client idéal ? En quoi est-ce que votre produit et vos services vont-ils leur être utile? Quels sont les problèmes de votre client que votre produit va résoudre ? Quelles solutions votre client exige-t-il ? Quel est votre USP (Unique selling proposition) ? Quelles sont les tendances de l'industrie ? Qu'est-ce qui fera réagir votre client? Que vendez vous? (Par exemple : vendez vous des lunettes ou la vision ?) Quelle sont les marques des produits et des services ? Quels seraient les prix ?

3. **Où**---Où est votre client idéal ? Où est-il géographiquement situé? Où allez-vous vous placer pour lui permettre de vous joindre facilement? D'où va-t-il recevoir les messages d'informations sur votre produit? Allez-vous avoir des conversations personnelles, tiendrez des séminaires ou écrirez-vous un blog, des newsletters ou des articles ?

4. **Quand**---Quand et à quelle fréquence allez vous envoyer votre communication de marketing? Quand vos clients seront-ils les plus à même d'acheter ?

5. **Pourquoi**---Pourquoi êtes-vous dans ce business là? Pourquoi les clients viendraient-ils chez vous? Pourquoi n'iraient-ils pas chez vos concurrents? Pourquoi devraient-ils choisir vos produits ?

6. **Comment**---Comment votre client achète-t-il ? Comment toucher la clientèle potentielle ? Comment allez-vous communiquer vos stratégies de commercialisation ? Comment allez-vous présenter l'information à vos clients pour les amener à faire leur décision d'achat ?

7. **La mentalité de marketing**---Essayez d'adopter une mentalité de marketing et votre petite entreprise se développera vers le succès et fera plus de profits.

Les Principales Caractéristiques De L'entreprise Qui Réussit

La mise en place d'un business apporte quelques changements significatifs dans la vie de l'homme d'affaires :

- 1) La liberté financière permanente
- 2) Flexibilité totale de son emploi du temps
- 3) La satisfaction d'une vie comblée

Indépendamment du travail de mise en place d'une l'affaire pour qu'elle se développe en structure gigantesque vous pouvez juste continuer à faire ce que vous aimez faire et gagner votre vie.

En plus de l'excitation de la nouvelles entreprise vient le défi de porter plusieurs casquettes - la planification stratégique, le marketing, les ventes, la production, l'assistance client, la comptabilité et le financement.

Même si l'affaire est petite les tâches sont énormes.

Qu'importe le domaine d'activité les facteurs principaux d'une entreprise couronnée de succès restent les mêmes:

- 1) Une bonne idée,
- 2) Un plan marketing efficace pas trop cher,
- 3) Opération rentable.

Idées

Une bonne idée de base est cruciale pour le succès futur de l'entreprise.

Premièrement vous devez être passionnés par le secteur de travail en question.

Deuxièmement vous devez avoir assez de connaissances, de talent et d'expérience pour prétendre vous lancer dans ce secteur là.

Finalement, vous devez choisir une activité qui rapportera un petit revenu stable sans lourd investissement. Cela pourra vous permettre de subvenir à vos besoins et à ceux de votre famille.

Quelques idées envisageables sont - écrivain indépendant, marketing en ligne, conception pour le Web, comptabilité en ligne etc.

Promotion

L'outil marketing de base de vos produit et services est de distribuer des cartes de visite. Vous pouvez concevoir la carte vous-même en utilisant des modèles de cartes de visite différents mais il est plus sage d'investir de l'argent et laisser un professionnel le faire.

Ainsi pour la modique somme de 20\$ environ vous obtiendrez 500 cartes.

Les cartes colorées sont un peu plus chères.

L'étape suivante est de construire un site Web, ce qui permettra aux prospects de consulter l'information 24 heures 365 jours.

Le coût d'un hébergeur internet est de plus ou moins 50\$ par an. Et pour 80\$ en plus vous aurez deux pages Web simples.

Si la prospection par internet se passe bien vous pouvez alors décider de dépenser 50\$ de plus pour des pubs internet en PPC (payé par clic). 50 \$ sur PPC vous amènera plus de clients et générera aussi du revenu.

Productivité

S'occuper d'un business (marketing, vente, production etc) prend tout le temps pour les chefs de moyennes ou petites entreprises. Ils n'ont pas le temps (ou les connaissances) de « stratégie » et l'expansion du business.

Le résultat est qu'elles restent des petites entreprises ou disparaissent si un changement drastique du marché survient.

Le rendement doit même être plus important pour les petites et moyennes entreprises que pour des entreprises mieux établies. Quelques méthodes pour améliorer le rendement

- 1) Rationaliser la gestion du business,
- 2) Utiliser des logiciels de productivité,
- 3) Sous-traiter etc.

Comme embaucher un comptable pour les déclarations de revenus et la comptabilité ou utiliser les services d'une agence de recouvrement de dettes etc. Utilisez toujours votre temps en vue d'agrandir votre affaire.

Les erreurs du débutant dans les affaires.

Un système économique est principalement constitué de producteurs et de consommateurs. Ils s'engagent dans ce que l'on appelle des transactions.

Une transaction économique c'est le transfert de biens ou de services du producteur vers le consommateur en échange de l'argent.

La création de produits implique diverses activités . Ces activités peuvent être reconnues comme un business ou une société.

Démarrer une affaire n'est ni facile, ni rapide. Voici les quelques bases essentielles requises pour en faire de même.

Quoi produire ?

Une économie est constituée de beaucoup de biens. De là, le producteur doit choisir lequel il va produire. Chercher à faire du bénéfice ne peut pas être le seul critère.

Les ressources sont rares et devraient être utilisées d'une façon optimale en vue d'améliorer le bien-être social.

Comment produire?

Il peut y avoir de nombreuses méthodes de production pour une marchandise. Par conséquent, le producteur doit opter pour la procédure qui permet d'obtenir un produit de qualité à un coût minime.

Quelle quantité produire?

Un excès de production fera baisser les prix et les producteurs feront finalement des pertes. Donc il vaut mieux s'en tenir à ne produire que pour satisfaire la demande du marché.

• Capital

Pour se lancer dans les affaires il est bon d'avoir un certain capital à investir. Si un producteur ne possède pas le capital requis il peut faire appel à des institutions financières afin de contracter un prêt, ou s'associer avec d'autres investisseurs pour obtenir un support collectif d'investissement.

• Étude du Marché

Il ne suffit pas d'avoir de l'argent pour mettre en place un business. Vous devez comprendre les tendances de la consommation et les fluctuations du marché. Même si les probabilités de ventes d'un produit sont très fortes, le marketing devrait être réalisé de manière à capter l'attention de l'acheteur.

Autrement, les consommateurs pourraient ne pas être entièrement conscients des tous les avantages du produit.

- **Échelle de production**

Normalement, une entreprise ne peut pas atteindre un niveau de production optimal à court terme. Ceci en raison des intrants fixes de production qui ne peuvent être changés en accord avec les besoins.

Ces intrants donnent lieu à des coûts fixes qui restreignent le revenu du producteur.

Cependant, avec le temps, comme le business atteint une échelle considérable, ces intrants fixes disparaissent pour seulement laisser la place aux intrants variables, c'est-à-dire que le producteur fait face seulement au coût variable.

- **Délégation d'activités**

Aucune entreprise ne peut survivre en restant basée sur le travail de son seul manager. Il y a trop d'activités impliquées.

Donc, il sera moins cher, plus efficace et nécessaire de déléguer quelques tâches à des travailleurs spécialisés dans chacun de ces domaines.

Ne pas tenir compte d'une de ces directives serait une erreur dont l'entreprise souffrirait.

Entrepreneuriat: Les Mythes

Beaucoup de mythes circulent à propos des entrepreneurs, le plus souvent répandus par les médias. Alors que certaines choses sont vraies, d'autres sont carrément fausses.

Voici les cinq mythes les plus importants:

• **Mythe *1 : Les Entrepreneurs Veulent Gagner De L'argent Rapidement**

Beaucoup de gens pense que les entrepreneurs sont dans les affaires uniquement pour l'argent.

Il est vrai que dans une certaine mesure la crainte de la pauvreté, ou simplement l'insécurité financière, peut amener quelqu'un à vouloir chercher à s'élever vers les sommets et certains le font pour l'argent comptant.

Mais pour la plupart des gens, l'argent n'est pas une fin en soi.

Pour beaucoup d'entrepreneurs les motivations premières sont la satisfaction personnelle et/ou leurs émotions. Beaucoup d'entre eux n'ont pas forcément un style de vie qui ressemble à celui auquel on pourrait s'attendre d'eux et considèrent souvent le fait de gagner de l'argent juste comme une façon de simplement marquer des points.

● **Mythe *2 : Mes Gains = Vos Pertes.**

Les gens croient souvent que le succès dans les affaires se fait aux dépens de quelqu'un d'autre.

Ce qu'ils croient donc, c'est que si un entrepreneur gagne, quelqu'un, quelque part en a forcément payé le prix. Comme s'il devait y avoir une victoire d'un côté et une perte de l'autre dans chaque transaction.

C'est ce qu'on appelle parfois « le jeu à somme nulle »

En fait, les entrepreneurs sont plutôt des penseurs créatifs. Au lieu d'un jeu de somme nulle (qui est un jeu où la somme des gains de tous les joueurs est égale à zéro) et contrairement à la supposition populaire, ils essayent souvent de mettre au point un compromis qui signifie que chacun quitte la table gagnant.

C'est ce que l'on appelle « win/win » ou « gagnant/gagnant ».

● **Mythe *3 : Plus Grand Est Le Risque, Plus Grande Est La Récompense.**

Beaucoup de jeunes entrepreneurs prennent cela pour une vérité absolue.

Le rapport entre le risque et la récompense est compliqué et ne peut nullement être réduit à une généralité.

Prendre des risques en business ne veut pas dire qu'il va falloir sauter d'une falaise dans l'obscurité : les connaissances,

l'expérience, la sagesse, travailler dur et persévérer auront un impact tant sur les risques que sur les bénéfices.

● **Mythe *4 : Les Entrepreneurs Deviennent Vite Très Riches.**

L'augmentation du nombre de sociétés millionnaires en ligne donne l'impression que les entrepreneurs du net se font rapidement de l'argent facile, mais il n'en n'est rien et c'est loin d'être aussi aisé que ça n'en a l'air.

Vous pourriez penser que les entrepreneurs deviennent extrêmement riches extrêmement vite, mais ce serait oublier que c'est un gros travail très rude. La richesse sera le résultat d'un travail souvent intense comprenant le développement des idées et des produits.

Il est par contre vrai que l'avènement de l'internet a contribué à la croissance plus rapide des entreprises , mais sur internet comme dans toutes choses il y a des raccourcis pour arriver aux succès.

Le simple fait de vous former aux marketing internet augmentera votre chiffre d'affaire considérablement et ce peu importe votre domaine d'activité.

● **Mythe *5 : Un Bon Plan De Développement Est La Feuille De route De L'entrepreneur à succès.**

Cela est un peu moins un mythe que les autres, puisque l'on ne vous accordera probablement pas de prêt sans un solide plan de

développement. Cependant, sachez qu'un prêt ne vaut absolument pas du "vrai argent".

Les plans de développement sont des directives, oui, mais pour réussir, vous avez besoin de beaucoup plus.

Vous devez être en mesure de corriger votre plan de développement en fonction des changements qui surviendront en cours de route.

L'Éthique Dans Les Affaires

« La vertu trouve sa récompense en elle-même », est une expression très valable non seulement dans la vie quotidienne, mais aussi dans la déontologie des affaires.

L'éthique en business est très importante pour tous les hommes d'affaires.

Beaucoup d'entre eux négligent l'éthique et semblent ne pas la considérer à sa juste valeur, c'est à dire comme un concept important ayant un impact majeur sur le succès d'une personne comme entrepreneur et investisseur.

Faire des affaires, après tout, implique de traiter avec l'argent d'un tiers ou de l'argent emprunté.

Cela sous entend qu'il faut établir une relation d'argent gagnant avec les acheteurs et les clients réguliers. De tels rapports doivent être basés sur la confiance.

Avoir une bonne déontologie de base est en effet primordial dans la construction de cette relation de confiance. L'éthique constitue donc la clé de voûte du succès dans les affaires.

Il est essentiel de se rendre compte que l'éthique est importante indépendamment de la taille de votre affaire. Selon que votre entreprise est grande ou petite, si vous avez peu ou beaucoup de clients. L'intérêt d'adhérer à de nobles valeurs morales est le même.

Vous constatez que la déontologie d'un business est étroitement liée à l'échelle des valeurs morale et intervient à tous les niveaux. Votre déontologie touchera chaque client.

Il ne peut y avoir aucune exception, que vous ayez 10 ou 10,000 clients ou plus. L'éthique doit s'appliquer à chacun d'entre eux.

Un peu comme dans le cadre d'une discipline, l'éthique peut soit, être véritablement appliquée soit rester théorique.

Autrement dit, cela peut être pragmatique ou juste une philosophie. La première se développe, le plus souvent, avec des règles de "faire ou ne pas faire" qui servent de ligne de conduite à ce comportement éthique. L'autre consiste plutôt en une approche approfondie des pourquoi et des comment de la déontologie du business.

C'est aussi une manière de porter un regard sur la définition de l'éthique.

Ces valeurs participent également à définir le comportement moral des employés. Une entreprise honnête emploie seulement des professionnels honnêtes. Cela doit être clairement compris à la base.

Pour la plupart des entreprises qui réussissent il est obligatoire d'avoir le sens des valeurs.

Un employé qui proposerait, par exemple, un pot de vin lors d'une négociation, et cela même dans l'intérêt de son employeur, devrait plus que probablement être écarté.

Beaucoup de multinationales refusent de faire des affaires dans des pays où les pots de vins sont donnés et acceptés. Ce sont

des exemples de l'application d'une certaine éthique dans les affaires.

Un dernier point. Dans certains cas il ne peut y avoir aucun compromis dans l'éthique indépendamment des considérations de perte ou le bénéfice. Par exemple, une entreprise ne doit en aucun cas violer les lois du pays où elle fait des affaires. Qu'elle adhère à ces lois ou non.

Astuces: Bien Gérer La Communication Au Sein De L'entreprise

Même si vous avez des idées brillantes, elles sont sans valeur si vous ne les partagez pas.

Ainsi, être capable de communiquer efficacement est aussi important qu'être capable d'avoir de grandes idées. Cependant, tout le monde n'est pas doué pour la communication et certains ont besoin de pratique pour en être capable.

Supposons que vous deviez, pour des raisons externes, immédiatement doubler la production de votre société.

Mais vos managers sont incapables de faire faire le travail par les employés, qui ne sont pas spécialement disposés à faire tout ce travail supplémentaire pour la société. Cela donne une perte d'argent et baisse de la réputation de la société.

Ainsi, quel est le problème ? Ce n'est pas que vous ne payiez pas les employés ni qu'ils soient privés d'autres avantages. En vérité le vrai problème est le manque de communication entre l'employeur et l'employé.

On oublie souvent que la communication interne fait partie intégrante d'une stratégie de communication dans les affaires.

En se concentrant sur la communication externe, la société et ses managers s'emploient à donner une image favorable au client. Cela renforce certainement le côté commercialisation, mais affaiblit plutôt le pouvoir d'intervention.

Un autre problème issu d'une mauvaise et/ou d'un manque de communication est le développement de commérages et de rumeurs. Ce réseau de communication parallèle, en provoquant des malentendus, peut mener au mécontentement, et finalement faire diminuer les profits.

Pour assurer la croissance, vous devez avoir des moyens de communication internes et externes. Le système de communication doit ne faire qu'un avec sa fonction.

On ne peut permettre aucun propos grossier. Qu'importe si c'est communiqué aux clients ou aux employés, cela doit être soigneusement formulé pour atteindre les buts prévus.

Si vous vous concentrez sur les besoins de votre cible, vous serez bientôt capable de mettre en place une stratégie de communication efficace au sein de votre entreprise.

Votre personnel se souciera de vos buts, uniquement s'il peut également en profiter. Dans votre communication faites le rapprochement entre ses besoins et vos buts en provoquant de l'empathie.

Si en plus vous recueillez des suggestions et encouragez les réactions, non seulement vos employés auront l'occasion de participer de manière constructive et de se sentir impliqué. Mais en plus cela contribuera à supprimer les ragots internes.

Quand vous recevez les réactions ou les suggestions, réagissez d'une façon positive. Rassurez vos employés et dites-leur que

leurs plaintes sont notées et que des actions positives seront entreprises.

Assurez-vous que votre message ne soit pas inutilement bourré de jargon le rendant incompréhensible. Il doit être compris par les personnes ciblées.

Pour résumer, afin d'atteindre vos buts, vous devez communiquer vos idées clairement.

La Gestion Du Temps De L'homme D'affaires

La gestion du temps est l'art d'utiliser des techniques diverses en vue d'augmenter votre efficacité et accomplir le travail en suspend.

Il est déjà utile d'être capable de contrôler et gérer son temps dans la vie privée, mais en ce qui concerne les affaires c'est encore plus important et surtout nécessaire pour atteindre le succès.

Les logiciels de gestion du temps aident les chefs d'entreprises à gérer et contrôler le temps efficacement en utilisant des calendriers électroniques et des planificateurs.

Il est prouvé que la "todo list" est un outil efficace dans la gestion du temps. Planifier ses actions prend aussi du temps, c'est donc un besoin essentiel d'utiliser des logiciels.

Le succès est le résultat d'une bonne planification de vos buts dans le temps. Vous devez mettre en place des tâches routinières et prévoir les choses à faire.

Les logiciels de gestion du temps vont aider à faire respecter le flux de travail et de production de vos employés grâce à des rappels écrits et électroniques sur les "todo lists" de ces logiciels.

Le mieux pour les chefs d'entreprise est de projeter, de planifier, et de choisir les priorités en contrôlant les activités des autres membres de l'équipe. Mais aussi de définir les buts qui mèneront vers le succès du business.

Cela devient en réalité très facile dès que vous avez un bon logiciel de gestion du temps. Beaucoup de ces logiciels permettent de planifier les projets à courts termes ainsi que les buts à atteindre sur le long terme.

Ils permettent l'analyse des données, des prévisions futures et des graphiques de performances. Ce sont des fonctions qui ne sont pas disponibles dans de simples logiciels "todo list" de base.

Ne sous-estimez néanmoins pas l'importance des "todo lists" quand vous planifiez vos activités et définissez vos buts.

La gestion du temps est extrêmement importante pour une petite entreprise. C'est pourquoi, de nos jours, il y a de plus en plus de gourous de la gestion du temps qui donnent des conseils sur la façon de s'organiser.

On les appelle les "time managers".Après avoir pris connaissance de votre plan d'affaire, ils vous aident à planifier les activités de vos équipes de travail selon vos priorités jour après jour.

En se servant des données fournies par le logiciel de gestion du temps, ils établissent des rapports détaillés des directions prises dans les activités quotidiennes pour les chefs d'entreprise. Cela permet à ceux-ci de redéfinir les priorités des activités.

"Time managers" est aussi le nom donné aux logiciels de gestion du temps et aux diverses solutions de gestion du temps disponibles sur le marché aujourd'hui pour les petites entreprises. Cela va de l'agenda classique en papier jusqu'aux divers logiciels "todo list", les organisateurs, les rappels, les calendriers et les planificateurs entre autres choses.

Les Qualités D'un Leader Pour Réussir Dans Les Affaires

On ne naît pas spécialement tous avec les qualités d'un manager. Vous devrez donc peut-être les acquérir si vous aspirez à devenir un homme d'affaires.

Ces compétences peuvent être facilement assimilées si vous gardez à l'esprit quelques bases nécessaires et communes à n'importe quelle sorte de management, que ce soit dans les affaires ou autre.

Le succès de n'importe quelle entreprise dépendra de l'efficacité avec laquelle le manager ou le chef d'entreprise seront à même de créer une ambiance de travail aussi saine que productive.

N'importe quel leader devrait se faire une image mentale du travail qu'il doit gérer. Il est important d'en avoir une bonne vue d'ensemble pour arriver à faire face aux divers aspects du boulot et à les faire fonctionner entre eux.

Une vision tronquée ou décalée déroutera non seulement les employés, mais ruinera aussi l'entreprise toute entière.

Une vision claire vous mettra sur le bon chemin et vous aidera aussi à voir le travail depuis un point de vue positif et tourné vers le succès.

Une vision devrait être partagée par la compagnie entière pour pouvoir y travailler en allant de l'avant jusqu'à ce qu'elle soit réalisée.

Un entrepreneuriat efficace aidera le manager et ses employés dans la réalisation de cette vision. Les idées et les avis de tous les côtés devraient être mis en commun. Pour que chacun ressente avoir une part de responsabilité dans l'entreprise entière.

Le manager devrait s'assurer que ses employés ne sont pas simplement des exécutants habiles juste là pour gagner de l'argent, mais bien qu'ils sont impliqués dans la vision de la société.

Le manager devrait inspirer et motiver les employés pour travailler à un but commun. L'entreprise devient ainsi le moyen de réaliser ces objectifs. Cela ne veut pas dire qu'il faut uniquement se concentrer sur le but et non sur le travail en lui-même.

Chaque étape franchie par les employés devrait soigneusement être analysée et devrait donner lieu à des évaluations collectives à propos de la progression du travail.

Cela garantirait des résultats d'un niveau de qualité recommandables par les experts.

Le leader devrait créer une atmosphère saine dans la zone de travail des employés. Un espace de liberté et d'expression où chaque employé se voit encouragé à se servir de son imagination dans l'accomplissement du travail.

Un système rigide de travail éloignerait les employés les uns des autres ainsi que du leader. Cela mettrait en danger le système entier et affecterait la vision de la société.

N'importe quel business classe ses cibles, qui sont en fait les clients de la société. Le leader devrait aussi se concentrer sur les

clients en mettant en avant les résultats qui amèneraient une plus large clientèle à s'intéresser à la compagnie

Évaluation Du Coût De Démarrage.

Les frais de lancement sont un problème pour chacun d'entre nous. Ils peuvent en mettre plus d'un dans le pétrin, il est donc important de bien tenir compte des enjeux.

Voici 10 astuces pour vous aider à évaluer les frais de mise en route de votre business.

1. Tout d'abord vous devez attentivement réfléchir à inclure les prix exacts de toutes les choses dont vous allez avoir besoin pour lancer votre business.

Sachez tout de même que cette somme diffère du coût de base requis pour que votre société survive pendant l'année.

À côté de cela, il y a diverses autres choses qui coûtent de l'argent comme la publicité, les chaises et des meubles de bureau, le stock, les caisses enregistreuses et service d'approvisionnement.

Il faut aussi penser à inclure dans le coût du start up une réserve pour d'autres détails que vous pourriez avoir oubliés.

2. Ne pas surtout pas faire de prêt bancaire à moins que ce ne soit absolument nécessaire. Et ce, même si vous êtes sûr de vraiment pouvoir vous permettre de payer les intérêts que la banque va réclamer.

Renseignez-vous sur les taux d'intérêt, vous ne voudriez pas que ce soit trop cher.

3. Tenir compte des dépenses du ménage pendant la période démarrage de votre affaire.

Assurez-vous que vous avez le cash nécessaire pour couvrir la totalité des frais ou des lettres de références nécessaires pour obtenir un prêt afin de couvrir tous les frais.

4. Vous devez être capables d'estimer la somme d'argent qui sera nécessaire pour que votre entreprise puisse survivre la première année.

Vous devez aussi être préparé à d'éventuelles autres dépenses inattendues pendant cette année.

5. Organisez-vous pour être prêts à faire face à n'importe-quelle dépense supplémentaire éventuelle dans l'année.

6. Vous devez prendre en considération les dépenses d'alimentation de l'entreprise pendant l'année entière.

Votre budget doit tenir compte des dépenses pour l'alimentation et les autres dépenses de base. Cela diminuera les risques pendant la première année de lancement...

7. Votre société a besoin de lettres de référence qui vous permettront d'obtenir des prêts dans le cas où vous aviez un imprévu pendant l'année.

Il est recommandé de ne prendre un prêt que si et seulement si vous pouvez faire assez de ventes pour le rembourser. Si votre affaire ne va pas très bien pendant la première année alors vous pourriez avoir envie de stopper.

8. Le salaire que vous devez payer à vos employés, si vous avez des employés, est une chose qui doit être gardée à l'esprit.

Cela inclut les assurances business, assurances-maladie et bien sûr la paye des ouvriers.

Vous aurez des frais supplémentaires à payer à la ville pour n'importe quel employé à mi-temps ou plein temps travaillant pour votre société.

9. Vous devriez faire des tests pour obtenir les attestations nécessaires selon la nature du business que vous lancez. Ces tests coûtent de l'argent.

De plus vous devez connaître et tenir compte de toutes les lois et règlements qui pourraient interférer avec votre business.

10. Vous pouvez toujours vendre quelques affaires personnelles pour obtenir de l'argent en plus si vous n'aviez pas assez. Mais assurez-vous que votre affaire vous offre une sécurité suffisante avant de vendre ces articles.

Vous ne voudriez pas vous retrouver fauché après avoir perdu votre société ainsi que toutes vos affaires de valeur parce que vous les avez vendues pour avoir assez d'argent pour mettre la société en marche.

Comment Obtenir Les Capitaux À Investir Dans votre affaire?

Des hommes et des femmes d'affaires investissent leur capital dans des entreprises innovantes à potentiel ou financent des franchises de démarrage.

Ils sont appelés des "Business Angels".

En échange de l'investissement, ils demandent des actions privilégiées convertibles ou des titres de propriété.

Pour obtenir un bon retour sur leurs investissements, mettent gratuitement à disposition de l'entrepreneur, leurs compétences, leur expérience de manière à obtenir un meilleur succès.

Les Business Angels sont très prudents et ne placeront pas leurs investissements n'importe comment.

Ils décident souvent de leurs plans d'action en fonction du bas prix des titres de la société, ensuite, en travaillant avec elle, la font prospérer dans le but de la revendre mûre et rentable à d'autres courtiers ou au propriétaire initial quelques années plus tard.

En tant que chef d'entreprise, il est important d'avoir un bon argumentaire bien préparé à l'avance. Il est bon de pouvoir argumenter une stratégie business assez claire.

Les Business Angels sont souvent des observateurs perspicaces et remarquent directement si les études de marché sur la clientèle ciblée et ont été faites correctement.

Pour impressionner les Business Angels, il est important d'avoir des prévisions de ventes précises - ils veulent des faits et des réponses à leurs questions, pas de mensonge.

Ils n'ont pas l'habitude d'investir dans des affaires à hauts risques s'ils croient que ça ne fonctionnera pas. Ce sont des experts dans leur domaine, leurs conseils et leurs idées d'affaires sont donc de très grande valeur et il est bon d'en tenir compte.

La confiance en soi est très importante. La Voix, la posture et l'attitude sont très révélatrices quand il s'agit de déceler si quelqu'un a confiance en lui.

Maîtriser ces notions vous aidera à être beaucoup plus persuasif et convainquant avec des investisseurs potentiels. Se préparer à devoir répondre à des questions que les investisseurs pourraient poser est la bonne stratégie.

Les questions concernant les profits potentiels et les recettes de la société sont bien évidemment naturelles, donc la clé est de penser différemment. Les secteurs de l'activité qui la rendent unique et différente des autres devraient être mis en évidence pour éliminer la concurrence.

L'engagement est un autre critère essentiel. Les Business Angels aiment les travailleurs dévoués et engagés. Cela fera très bonne impression si l'entrepreneur a mis de l'argent de sa poche comme capital de départ.

Cependant, si des milliers de dollars ont déjà été investis et que l'argent ne rentre toujours pas, ils seront évidemment méfiants.

Grâce à internet, les Business Angels sont très faciles à trouver de nos jours. Il y a des centaines de sites spécialisés dans ce type de rencontres entre investisseurs et entrepreneurs à la recherche de capitaux.

Les associations de Business Angels ou des réseaux de Business Angels existent aussi. Donc, se lancer dans les affaires n'a

jamais été plus facile, l'investissement est vraiment à portée de main!

Le Branding

Associer un nom identifiable à votre affaire est très important pour assurer son succès.

Le terme branding englobe de nombreuses choses qui doivent être mises en place pour assurer le succès du business. Le branding interagit à plusieurs niveaux, comme :

1. Augmentation de la **perception** et de la **visibilité** de la marque et du logo.
2. Évocation du **nom de la compagnie** inspirant tout de suite la **confiance du consommateur**
3. **Identifier** et **entretenir** avec soin le profil du consommateur potentiel

Le branding, qui comprend le nom de la compagnie et le logo, n'est pas un bien matériel dans une entreprise. Contrairement aux actifs physiques comme les ressources et les institutions.

C'est seulement utile pour augmenter le goodwill (appelé aussi la survaleur) de l'entreprise et renforcer la réputation et l'identité de l'entreprise.

Examiner la question du branding avant de s'en servir pour la maximisation des bénéfices est une manière raisonnée de planifier prudemment.

Le travail d'identification et de mise en avant de ce qui attire les consommateurs ainsi que de tenter de comprendre ses désirs et ses motivations spécifiques doivent être assurés avant que le branding ne soit entrepris.

Quelques points importants pour la conceptualisation et sécurisation de votre branding :

Cohérence dans la Publicité : la Publicité pour votre marque doit contenir des présentations et mettre en valeur les spécificités de la marque. Celles-là même qui font défaut à la concurrence.

Ces points doivent être soulignés rendus publics et mis en évidence à plusieurs reprises. Cela pour créer une valeur de rappel dans sa clientèle.

Le public doit être absolument inondé de cette publicité afin de lui rappeler l'existence de la marque régulièrement.

Service consommateur : la ressource humaine est un ingrédient essentiel pour le succès de n'importe quelle affaire et ainsi, le recrutement approprié du personnel de ventes est essentiel. Ils doivent être conscients de leur position dans le processus de construction de marque.

Chaque client doit être respecté et compris. Être inattentif ou distrait même avec un simple client peut signifier de grosses pertes pour l'entreprise.

Le personnel peu coopérant devrait être mis à la porte, parce que l'expérience positive d'un client en attire dix autres ,est un point essentiel.

Opinion publique : La façon dont aura été traité un simple client peut se répandre très vite par le bouche à oreille et la publicité négative met en danger votre affaire.

Évitez donc de faire de fausses promesses pendant la promotion de la marque.

L'achat et le processus de facturation doivent être simplifiés pour augmenter le confort du client. Les engagements doivent être respectés, ponctuellement, augmenter le goodwill (survaleur) de la marque.

Utilisation des nouvelles technologies: Nier l'impact de l'internet dans la promotion de votre business et le marketing relèverait de l'indécence.

On doit satisfaire la demande de la clientèle sur internet de manière à répondre à ses questions. Le business doit aussi être mis à jour régulièrement et amélioré par les nouvelles technologies.

Gérard Breidenbach

AGI-Business Développement

