

Hermann H. CAKPO

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

*Les 17 habitudes de ceux qui ont le courage de
faire ce qu'ils savent devoir faire, le font tout
simplement et finissent par créer et développer
des entreprises prospères*

H&C

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

*Les 17 habitudes de ceux qui ont le courage de faire
ce qu'ils savent devoir faire, le font tout simplement et
finissent par créer et développer des entreprises prospères*

Achevé d'être imprimé le 08 Septembre 2013
H&C EDITIONS

IMPRESSION NUMERIQUE / DK-EXPERTISES.COM

Tous droits réservés@ Hermann H. CAKPO

***Je dédie ce livre aux trois entrepreneurs iconoclastes qui
m'auront le plus impacté positivement : Richard Branson, Jeff
Bezos et Mark Zuckerberg...***

*A Marcellin Gandonou, Aicha Bouraima, Séna Ayissou, Gaétan
Touh, Lambert Atama Gama, Diane Kueviakué et Cristelle Tognibo
de l'équipe H&C TOGO. Nous avons vécu ensemble l'audace d'entre-
prendre et je dois vous dire que vous m'avez marqué et transformé
positivement. Comme vous le dites : « Nous sommes contents mais
nous ne nous contentons pas. On enchaîne ». Que Dieu achève en
vous ce qu'Il a commencé !*

SOMMAIRE

5	Introduction
19	ENTREPRENDRE TOUT SIMPLEMENT
47	PRATIQUER CHAQUE JOUR LE «POURQUOI PAS?»
73	ETRE A CHAQUE FOIS LE PLUS PASSIONNE, LE PLUS ENGAGE ET LE PLUS DETERMINE
91	ETRE PRET A FAIRE LE SALE BOULOT
109	ACCEPTER ATTENDRE POUR SE FAIRE PAYER
125	SAVOIR SE DONNER LA CHANCE DE FAIRE QUELQUE CHOSE
139	COMMENCER PETIT
155	OSER L'IMPERFECTION ENTREPRENEURIALE
173	COMPLETER CONSTAMMENT SES UV ENTREPRENEURIALES
191	ETRE UN OPTIMISATEUR INSATIABLE DE VALEUR
207	SE LAISSER SOUTENIR
217	REVOLUTIONNER DRASTIQUEMENT SON SECTEUR
235	CONTINUER D'UTILISER LA FORMULE HISTORIQUE
249	RESTER CONSTAMMENT DANS LA BONNE PERSPECTIVE
265	SAVOIR VISER LES EXPLOITS DERRIERE LES DIFFICULTES
279	VENDRE SPONTANNEMENT ET ABSOLUMENT
299	OSER LA CROISSANCE, STRUCTURER LA CROISSANCE

INTRODUCTION

«Il devra arriver un moment de votre vie où vous devez cesser d'attendre l'homme que vous souhaitez être pour commencer à devenir l'homme que vous devez devenir»

(Bruce Springsteen).

Arrêter de souhaiter et commencer par être

La première fois où j'ai lu cette citation j'ai commencé immédiatement à mettre de l'ordre dans ma vie. Par attitude et par comportement, et comme la plupart des gens qui foisonnent d'idées et qui ne peuvent pas se permettre de ne pas «penser faire quelque chose», je suis un rêveur plein de milliers d'idées, un idéaliste disposé à proposer quelque chose afin que les choses s'améliorent. Mais aussi drôle que cela puisse paraître, et pour ce qui est d'entreprendre, je n'ai pas eu le temps de souhaiter devenir entrepreneur. Je me suis retrouvé du jour au lendemain. J'avais senti le besoin de faire quelque chose pour répondre à un besoin et me suis imposé de faire quelque chose. Deux jours après, je me suis surpris en train d'agir poursuivi que j'étais par l'obligation de faire quelque chose.

Par la suite, dans le décollage et le développement de mon entreprise, je savais agir spontanément quand je sentais le besoin de devoir faire quelque chose. Je ne me demandais pas trop si je pouvais faire quelque chose. On peut dire que j'ai totalement banalisé l'art d'entreprendre, ce que j'appelle le réflexe de se surprendre en train de faire quelque chose à partir de l'opportunité de devoir faire quelque chose. Je croyais même que c'était quelque chose de banal et comme

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

vous pouvez imaginer, je ne comprenais pas que certains puissent dire qu'ils ont des idées mais ils ne savent pas comment se lancer. C'est alors que je me suis approprié le devoir de faire quelque chose pour faciliter le processus entrepreneurial.

Sentir le devoir d'y faire quelque chose

Après que je me suis donné la vocation de m'approprier les meilleures pratiques de gestion et de les mettre à la disposition des gens qui comme moi en avaient besoin, écrire pour promouvoir l'art d'entreprendre s'est matérialisé très tôt. J'ai publié mon premier livre (JE CREE MA PROPRE ENTREPRISE) quatre (4) ans après m'être lancé dans l'aventure entrepreneuriale. Mon objectif en ce moment était de partager avec mes lecteurs comment ils pouvaient créer leur propre entreprise. En publiant deux ans plus tard 'L'art d'entreprendre : doper votre intelligence entrepreneuriale', je continuais toujours de banaliser le processus entrepreneurial. Mon objectif en ce moment était d'inspirer les gens à entreprendre. J'aurai reçu des commentaires tels que : «Je n'arrête pas de penser à entreprendre», «Je ne savais pas que c'était aussi facile d'entreprendre, vous m'avez inspiré à utiliser mes talents», «Il me fallait ce livre pour passer à l'action».

Ces commentaires m'avaient laissé penser que j'avais fait ce que j'avais à faire jusqu'à ce que je reçoive un autre commentaire : «Vous m'avez inspiré à entreprendre mais je ne sais pas comment démarrer, les étapes à suivre'. Comme vous pouvez imaginer, je ne pouvais pas attendre. Je me suis concentré pour sortir le livre 'L'Art d'entreprendre : la création d'entreprise démystifiée en 21 étapes'. Il s'agissait pour moi de simplifier le processus. En le faisant, je m'étais simplifié mon travail d'accompagnateur des créateurs d'entreprise et le résultat n'a pas tardé. Un jeune ingénieur m'écrit par Facebook alors que j'étais connecté : »Ça y est Monsieur CAKPO, j'ai enfin lancé mon entreprise.«. Je ne savais pas trop quoi lui répondre. J'étais ému de savoir que j'avais quelque chose à voir dans le fait qu'il ait pu créer sa propre entreprise. J'ai réfléchi un instant avant de lui écrire : «Félicitations ! Comment avez-vous fait?». En lui posant une telle question je ne pouvais pas dire que j'étais curieux; en effet je ne savais pas trop quoi lui dire. C'était comme si je ne savais pas moi-même ce que je faisais. Il me lança : «Comment ça comment j'ai fait?

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

Avec tous vos livres que vous avez écrit et que j'ai lus, pensez-vous vraiment que je pouvais me permettre de rester sans faire quelque chose?». Je lui répondis : «Ah oui je vois». J'avais déjà publié L'Ultime Bible de l'entrepreneur : 228 erreurs à éviter en business», «Décidez maintenant et ça commence» et «Battez-vous pour vos rêves» et il les avait tous lus. J'ai fini par le comprendre.

Entreprendre n'a pas besoin de formalités

Je ne veux pas une nouvelle fois banaliser le processus d'entreprendre ici. Je ne peux pas me le permettre. Mais lorsque quelqu'un me dit maintenant qu'il ne sait pas comment aborder une personne qu'il ou elle cherchait à voir depuis longtemps, je comprends quel problème il a et je vais vous le dire : Il pense qu'il y a tellement de formalités et de préalable pour aborder un contact et il se dit qu'il ne pourra pas remplir toutes les formalités l'instant de la rencontre ; pire il se dit en plus : «Une autre fois je lui parlerai» comme si effectivement le temps était trop court pour remplir toutes formalités. Il pense que le moment n'est pas opportun. Je comprends mais je pense qu'il faut deux choses pour aborder un contact «Sentir le besoin de se présenter» et «Se présenter» avec pour objectif de créer le contact pour un début et le nourrir ensuite.

Les gens n'aiment pas quand je banalise la chose d'une telle façon. Ils trouvent cela encore plus inquiétant lorsque je dis qu'entreprendre n'a pas besoin de formalités. A la suite de Michael Dell, je dirai tout simplement que vous avez besoin d'un rêve et d'un cadre de mise en œuvre de votre rêve (quelque chose que vous pensez devoir changer ou améliorer) et d'une action (la matérialisation du devoir de devoir faire quelque chose). Lorsque quelqu'un me dit «Je veux bien me lancer mais...», ma nouvelle maturité fait que je n'ironise plus comme je le faisais avant. Avant j'aurais pu répondre «Mais quoi? Pourquoi vous vous posez autant de conditions?». Je pense qu'une telle réponse n'aide pas les gens. Voici comment je procède désormais : Je pose deux questions. La première : «Sentez-vous le besoin de devoir faire quelque chose?». La deuxième question «Que pensez-vous que vous devez faire?». Une fois qu'il répond à ces deux questions, j'ajoute : «Félicitations ! Maintenant, allez-y ! Faites-le !». La dernière fois où j'ai utilisé la démarche avec un cadre d'entreprise qui hésitait à se

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

lancer, il a conclu : «C'est quand même clair. Je n'ai qu'à m'y mettre». Je l'ai rassuré : »Vous y êtes déjà».

Vous êtes déjà entrepreneur

Entreprendre, c'est aussi simple que: 1) Sentir le besoin de devoir faire quelque chose; 2) Clarifier ce que vous avez senti le besoin de devoir faire et 3) Le faire. J'imagine qu'en vous mettant à lire ce livre, vous avez senti le besoin de devoir faire quelque chose. Même si vous ne savez pas encore clairement ce que vous devez faire, vous savez que vous devez et que vous pouvez faire quelque chose. Si vous ne savez pas clairement que vous pouvez faire quelque chose, cherchez une copie de «Réfléchissez et devenez riche» de Napoléon Hill. Ce livre vous permettra de savoir que vous devez faire quelque chose. Lisez ensuite mon livre «Battez-vous pour vos rêves». Vous pouvez lire également «Décidez maintenant et ça commence». Ensuite enchaînez avec «L'Art d'entreprendre : doper votre intelligence entrepreneuriale» et « L'Art d'entreprendre : la Création d'Entreprise démystifiée en 21 étapes».

Je vous fais une prescription aussi précise parce que je l'ai déjà faite à plusieurs reprises et le résultat a été immédiat. Pour les gens qui ont peur de commettre des erreurs, je leur suggère «L'Ultime Bible de l'Entrepreneur : 228 erreurs à éviter en business» en complément. En général je me dis que c'est préférable qu'ils savent les erreurs à éviter, plutôt que d'avoir peur de commettre des erreurs. Et c'est ce qui arrive souvent. Je ne connais pas une seule personne qui ait lu ces 6 livres à commencer par celui de Napoléon Hill et qui ne s'est pas mis à entreprendre, qui n'ait pas engagé le processus des trois étapes banales : sentir le besoin de devoir faire quelque chose, savoir clairement ce que l'on doit faire et se mettre à la faire. Lorsque je scrute le nombre de personnes que je rencontre et qui sentent le besoin de devoir faire quelque chose, je me rends compte de ce qu'il y a plus d'entrepreneurs que d'entreprises créées effectivement. Pourquoi?

Parce qu'à partir du moment où vous sentez le besoin de devoir faire quelque chose, vous êtes déjà entrepreneur. Vous n'êtes pas qu'un appelé. Vous avez senti le besoin de devoir faire quelque chose. Je

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

ne connais rien d'aussi actif et proactif que cela. Parce que je peux vous dire que très peu de gens pensent qu'ils doivent pouvoir faire quelque chose. La plupart des gens veulent bien faire quelque chose et ce sont justement ceux-là qui disent : «Je veux bien faire quelque chose mais...». Comme je vous l'ai dit, je les comprends parfaitement. Mais permettez-moi de vous dire que ce livre n'est pas pour eux. A partir du moment où quelqu'un prend ce livre pour le lire, soit il a de tout temps parlé du besoin de faire quelque chose (entreprendre) et quelqu'un lui a dit : «C'est toi qui dit à chaque fois que tu veux entreprendre? Je pense que ce livre peut t'aider» ou il a engagé le processus lui-même et s'est peut-être dit : «Je sens le besoin de devoir faire quelque chose, je sais plus ou moins ce que je dois faire et je pense qu'avec ce livre je vais passer à l'action».

Ce n'est pas tout le monde qui veut entreprendre

Quel que soit le cas dans lequel vous êtes, vous êtes déjà entrepreneur. Le processus a déjà démarré. Maintenant, il faut passer à l'action. Je sais que vous vous posez beaucoup de questions. Mais je sais également que vous êtes déjà entrepreneur. Si vous ne le savez pas, dites-le vous. Si vous ne l'entendez pas, lisez ce qui suit, je vais vous le lire : «Vous êtes déjà un entrepreneur». Dites-le vous maintenant et clairement : «Je suis déjà un entrepreneur». Ça fait longtemps que vous êtes envahi par cette possibilité de devoir faire quelque chose, votre vision de changement, la possibilité de ce nouvel apport. Vous y pensez et vous avez déjà abouti à plusieurs reprises à la conclusion suivante : «Je pense que je dois pouvoir faire quelque chose». Ça y est maintenant ! C'est ainsi que cela commence. Ça commence toujours avec une clarification du besoin de devoir faire quelque chose. Quelle sensation ! Quelle unicité !

Je peux vous dire que nous ne sommes pas nombreux à penser devoir faire quelque chose. Et c'est dans l'ordre normal des choses. Ce qui est anormal, c'est que malgré qu'il y ait autant de gens qui pensent devoir faire quelque chose et il y a aussi peu d'entreprise. Encore une fois, ceux qui ne sentent pas le besoin de devoir faire quelque chose ne sont pas concernés ici. Je pense qu'on ne peut pas fabriquer des entrepreneurs. On ne peut que le réveiller chez des gens en qui sommeille l'entrepreneur, c'est-à-dire le devoir de sentir

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

clairement le besoin de devoir faire quelque chose. On ne peut que les inspirer et j'adore faire ce travail d'inspiration. Je suis prêt à faire le parcours avec vous. Je pense que tout le monde peut entreprendre mais tout le monde ne veut pas entreprendre et on ne peut pas forcer les gens à entreprendre.

Ni forcé, ni pressé

Entreprendre est une vocation personnelle. J'ai déjà écrit dans une chronique que je ne crois pas en l'entrepreneuriat de subsistance. La plupart des experts pensent que les pauvres d'Afrique et d'Asie n'ont pas d'autres choix que d'entreprendre. Je ne pense pas. Ces gens qu'on retrouve du jour au lendemain avec des activités génératrices de revenu n'auraient pas pu se mettre à leur propre compte s'il y avait du travail pour eux. Ils n'ont pas créé des entreprises. Ils se sont créés des emplois.

Pour ce que j'ai vu jusque-là, c'est justement cet empressement pour se créer quelque chose sans sentir clairement le besoin de devoir faire quelque chose, sans clarifier ce que l'on a le devoir de faire qui est à la base de la plupart des échecs. Les gens veulent saisir des opportunités au lieu de s'engager à accomplir un devoir d'action. Je vais vous dire quelque chose qui va complètement et définitivement changer votre conception de ENTREPRENDRE si ce n'est pas encore le cas. Voyez-vous, on n'entreprend pas par devoir d'entreprendre. On n'entreprend pas parce qu'on est coincé. On entreprend librement. On entreprend parce qu'on n'en peut plus de ne pas entreprendre. Les seuls qui réussissent ce sont ceux qui n'en peuvent plus de ne pas faire ce qu'ils savent clairement qu'ils doivent faire et qu'ils ont senti le besoin de devoir faire. Le truc n'est pas de type : «Il faut que j'entreprenne demain». Non ce n'est pas du tout cela. On se surprend toujours en train d'entreprendre. Il n'y a pas besoin d'une grande décision, d'une grande rupture. Mais on se surprend tout simplement en train de faire ce qu'on sait clairement dit qu'on doit faire parce qu'on a senti clairement le besoin de faire.

L'art de devoir servir et de se surprendre en train de servir est l'art d'entreprendre

«Cela veut dire que moi aussi je suis entrepreneur?» me demanda un jour une amie très dévouée. «Oui, c'est cela même. Tu es la femme la plus entreprenante et la plus serviable que je connaisse. Tu maîtrises et tu traduis parfaitement l'art de te mettre spontanément au service des autres avec tellement de dévotion que je le sens en toi. Sais-tu que la plupart des gens qui ont des entreprises (pas des entrepreneurs) échouent parce qu'ils ne savent pas vivre spontanément cette joie de servir?» lui avais-je précisé. «Alors qu'est-ce que je fais? Je commence par où?» m'a-t-elle demandé aussi émue qu'elle puisse être de savoir qu'elle était entrepreneur depuis sa petite enfance («Hermann, quand j'étais enfant, je ne pouvais pas ne pas faire quelque chose. Tu as raison. Je savais clairement ce que je devais faire et je le faisais sans me poser des questions ni des conditions, qu'on me l'ait demandé ou non»). Alors je lui ai répondu spontanément : «Tu n'as rien à faire. Rappelle-toi, tu fais déjà ce que tu as à faire. Tu sers déjà les gens avec dévotion. Maintenant, tu veux gagner de l'argent?». «Oui absolument. Parfois j'aide tellement les gens et ils me demandent s'il n'y a pas quelque chose qu'ils peuvent faire pour moi. Souvent, je dis «Non, c'était un plaisir pour moi». La prochaine fois je sais ce que je vais leur dire : «Non ça va. Cette fois-ci ce sera gratuit...». Tu vois, Hermann, ils sauront qu'il y a une prochaine fois où ce sera payant. C'est merveilleux ce que tu me révéles là. En fait je n'ai pas besoin de formalités. Je n'en ai jamais pour faire spontanément ce truc. Je n'ai pas besoin de local. Je n'en ai jamais eu besoin pour satisfaire les gens. Je n'ai même pas besoin d'employés. Je n'en ai jamais eu besoin pour manifester toute ma dévotion au service des gens...Hermann, je n'ai besoin de rien d'autre, je suis entrepreneur. Je suis une entreprise».

Oui! Voilà : elle n'est pas qu'un entrepreneur. Elle est une entreprise.

La vraie raison de votre peur d'entreprendre

Si vous avez peur d'entreprendre, ce n'est pas parce que vous avez peur d'échouer. Laissez-moi vous dire la vraie raison de votre peur d'entreprendre et elle n'est même pas catastrophique. La raison est

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

la suivante : VOUS NE LE FAITES PAS ENCORE. Une fois que vous avez senti le besoin de devoir faire quelque chose et que vous savez ce que vous devez faire et que vous êtes entrain de le faire, vous ne pouvez plus échouer à le faire puisque vous êtes déjà entrain de le faire. Laissez-moi-vous donner un exemple. Le moniteur qui accompagne votre enfant pour l'aider à préparer son examen et qui a déjà aidé plusieurs enfants à réussir à leurs examens grâce à son accompagnement ne peut pas avoir peur de faire ceci dans le cadre d'une entreprise. Il le fait déjà avec dévotion avec un seul employé certes mais il a la passion de le faire et la grandeur à le faire. Je sais que cette conception est à la base du mythe de l'entrepreneur, un piège dans lequel tombe les bons techniciens: «Je sais excellemment faire une chose alors je crée une entreprise pour le faire». On n'a pas besoin de créer une entreprise pour mieux faire ce qu'on sait bien faire. Mais si en plus de savoir bien le faire, notre moniteur sent le besoin passionnant de devoir faire quelque chose pour aider le maximum d'enfant à réussir à leurs examens à travers l'accompagnement, qu'il sait clairement ce qu'il doit faire et qu'il le fait déjà avec dévotion, il est déjà un entrepreneur, il a déjà une entreprise. Il lui restera juste à la développer à travers la structuration (et non la formalisation) pour toucher et impacter effectivement le grand nombre de personne.

En effet la maîtrise technique n'est pas la condition. Etre déjà entrain de le faire (même si cela peut largement être amélioré, ce qui est toujours le cas) parce qu'on a senti profondément le besoin de devoir y faire quelque chose sachant clairement que ce qu'on va faire constituent les seules conditions véritables. Vous n'avez pas besoin d'être celui qui sait mieux le faire pour entreprendre. Vous avez à être celui qui sent plus le besoin de devoir faire quelque chose et qui se débat pour le faire même s'il ne sait pas clairement comment le faire. Ensuite, vous pouvez mobiliser des gens qui savent comment le faire de la meilleure manière possible, inspirés et impulsés par votre passion et votre devoir de devoir faire quelque chose, et qui le feront chaque jour pour vous, toujours inspirés et impulsés par ces choses que vous faites pour garder constant dans leurs têtes et leurs cœurs le besoin de faire quelque chose et ce qu'il faut faire absolument. Vous devez être constamment poursuivi par le besoin de devoir faire quelque chose. Vous devez vous entendre constamment entrain de vous dire : «Je dois pouvoir y faire quelque chose. Je fais quelque

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

chose par rapport à cette situation...». Vous devez être totalement complètement obsédé par le devoir de devoir y faire quelque chose et vous surprendre entrain d'y faire quelque chose sans que personne ne vous y oblige, sans que personne ne vous y appelle. Une fois que cette condition sera créée, vous aurez lâché tous les freins pour entreprendre.

Lâchez les freins pour entreprendre

Contrairement à ce qu'on puisse penser, ce n'est pas la peur d'entreprendre qu'il faut vaincre pour matérialiser l'audace d'entreprendre. Même pas. C'est trop compliqué. Il y a une solution plus simple, une démarche plus rapide. Vous avez tout simplement à lâcher les freins, à effacer de votre tête tout ce qui vous fait penser que vous devez être payé avant de faire ce que vous avez senti le besoin de devoir avoir amélioré sachant clairement ce que vous devez faire pour l'améliorer. Vous avez juste à lâcher les freins et vous surprendre entrain de servir avec dévotion sans attendre que quelque vous n'en offre l'opportunité ni ne vous y contraigne. Entreprendre est une dévotion, c'est un engagement personnel. C'est l'engagement vécu de devoir donner le meilleur de soi-même chaque jour pour améliorer les situations qui doivent être améliorées parce que l'on a senti le besoin de devoir y faire quelque chose sachant clairement ce qu'on doit y faire.

Cette dame doit quitter son emploi pour aller créer sa propre entreprise

Il y a plusieurs entrepreneurs employés qui doivent quitter leur emploi. Il y a ces hommes et ces femmes qui bien qu'étant employés vivent et matérialisent chaque jour le devoir de devoir y faire quelque chose, qui engagent clairement les actions qu'ils savent qu'ils doivent engager pour améliorer ce qu'ils doivent améliorer. Ils n'attendent pas qu'on les y force. Et ce n'est pas parce qu'ils sont payés pour le faire qu'ils le font. Ils aiment le faire, ils savent le faire ou obtenir des gens pour le faire. Ils savent se dire constamment qu'ils doivent pouvoir y faire quelque chose et n'attendent pas que leur patron les harangue ni les y force. Ils ne le font pas parce qu'ils sont payés pour le faire. Ils le font parce qu'ils y croient. Ils obtiennent déjà des résultats.

En effet, il faut des employés entrepreneurs pour développer

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

une entreprise. Mon rêve a toujours été d'avoir une équipe de collaborateurs/partenaires/entrepreneurs avec qui je travaille et avec qui ensemble je me bat pour faire ce que nous sentons le devoir de faire sachant clairement ce que nous devons faire. La plupart des entreprises ne se développent pas parce qu'elles ont en leur sein beaucoup trop d'employés qui ne sentent aucun devoir de devoir faire quelque chose sinon qu'il leur faut de quoi payer leurs factures et avoir l'impression «d'être arrivé dans la vie». Lorsque les mêmes créent une entreprise avec la même mentalité, le problème se complique parce qu'ils ne sont pas, n'ont jamais été et ne peuvent pas être entrepreneurs avec cet état d'esprit là. Si vous n'avez pas encore atteint ce niveau d'engagement qui fait que vous savez ce que vous avez à faire sans exiger d'être payé avant de le faire, vous avez toujours les pieds sur le frein et ne pouvez pas lâcher et ébranler l'audace d'entreprendre. Les seuls qui doivent quitter leur emploi ce sont ceux qui se surprennent entrain de faire ce qu'ils sentent le besoin de devoir faire mais qui travaillent pour quelqu'un qui ne sent pas le devoir de devoir y faire quelque chose, qui travaillent en fait pour un propriétaire de commerce, c'est-à-dire un homme ou une femme qui a son commerce ou sa fabrique juste pour la fierté d'être entrain de faire tourner lui-aussi sa machine sans être entrain de matérialiser un certain devoir de devoir faire quelque chose sachant clairement ce qu'il doit faire.

Cette dame dévouée qui gère son hôtel ou un magasin pour un propriétaire de commerce qui n'a aucun scrupule pour les clients et qui ne vient que faire le point de la caisse le soir, doit quitter son emploi. Vous ne pouvez pas être au service des gens qui ne sentent aucun devoir de devoir se mettre au service de leurs clients et qui font de leur satisfaction leur raison d'être. Si vous sentez le besoin de devoir faire quelque chose, que vous vous efforcez chaque jour quelque part où vous n'avez pas toute la main pour faire jusqu'au bout tout ce que vous savez clairement que vous devez faire, vous devez absolument aller créer votre entreprise. Vous n'aurez plus de peur à avoir. Vous entreprenez déjà gratuitement sans vous poser de question, sans contrainte sauf que vous n'avez pas toute la main pour entreprendre tout ce que vous sentez clairement le devoir de devoir faire.

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

En effet la vraie audace qui compte n'est pas dans le démarrage de votre propre affaire. La vraie audace qui compte c'est le courage de se comporter en entrepreneur alors que vous n'avez pas encore une entreprise, c'est le courage de s'obliger à faire chaque jour là où vous êtes ce que vous sentez le devoir de devoir faire et d'être en train de le faire sans vous poser de question quant à combien on vous paiera ou encore si vous êtes bien payé. C'est ce courage qui vous pousse à le faire tellement bien que vous devenez la meilleure personne à le faire si bien et à être le mieux rémunéré pour le faire. C'est ce courage que la plupart des gens manquent d'avoir; un manque qui les coince et les oblige à devoir travailler ou à chercher à travailler pour quelqu'un. Ils sont obligés de le faire afin de payer leurs factures et/ou de manifester leurs obligations sociales de sortir de la maison chaque jour ; d'avoir un emploi et un salaire eux-aussi et d'être en train d'être en mesure d'occuper les postes qu'on rêve d'occuper quand on est enfant ou adolescent ; et d'être en train d'acheter ce qu'ils sont enfin fier d'acheter eux-aussi sans compter.

La fierté d'être en train de faire ce qu'on aime faire

C'est n'est pas que la peur de se lancer qui empêche les gens d'entreprendre. Les gens ont pour la plupart peur de se lancer parce qu'ils ne savent pas comment ils vont continuer de remplir leur devoir social d'être capable de survenir aux besoins de leurs familles et de pouvoir sortir de l'argent pour les cotisations associatives au cas où leur business ne marcherait pas. Ils ont trop souffert de cette incapacité de ne pas pouvoir sortir de l'argent eux-aussi et de se présenter fièrement qu'ils travaillent dans une entreprise ou une organisation sérieuse lorsqu'ils étaient au chômage ou avaient un emploi précaire qu'ils ne souhaitent plus se retourner là-bas. Et ils ont raison...

J'étais entrain de savourer ma joie d'une nouvelle publication au bureau lorsqu'une amie cadre d'entreprise est passé me voir à midi. «Hermann, descendons pour que je te montre ma nouvelle voiture». Elle en était vraiment fière. «Bravo, tu t'es tapée une Honda CRV toute neuve! C'est génial et puis c'est le tout nouveau modèle en plus !», lui dis-je. «Oui, Hermann, je l'ai moi aussi. Et voici les clés ! C'est merveilleux !». Quelques instants après, nous sommes remontés

dans mon bureau. «Si tu étais un entrepreneur, je t'aurais demandé si tu as gagné un nouveau marché. Il y a quelques semaines tu me disais que tu n'avais presque plus d'économie. Je présume que la banque a accepté financer ton rêve?», lui demandai-je ! «Oui, c'est cela Hermann, j'ai réalisé mon rêve. Tu sais j'ai toujours rêvé de cette voiture mais là je l'ai. Ça s'est passé un peu plus vite que ce que j'aurais imaginé. La banque n'a pas hésité à accepter. Tu imagines que je l'aurais pu avoir un peu plus tôt si j'avais eu l'audace de demander ce crédit?» m'avait-elle demandé. «Oui, c'est cela même, tu l'aurais eu un peu plus tôt si tu avais eu l'audace de demander ce crédit. C'est extraordinaire. Nous avons tous de l'audace, tout dépend de ce pour quoi nous l'utilisons et quand nous l'utilisons. Il faut savoir comment et quand utiliser son audace». Elle avait l'impression que je n'étais pas content de sa nouvelle acquisition. «Non, ce n'est pas exactement ça, Sylvie» lui dis-je pour la rassurer «Je suis fier que tu sois en mesure d'utiliser ton audace de faire les choses. Je suis d'autant plus fier que tu l'utilises pour faire les choses que tu aimes faire. Il n'y a pas meilleure satisfactions à rechercher. Si tu peux avoir le courage de faire ce que tu aimes faire, tu es sauvée, tu libères totalement ton potentiel en la matière. Et c'est ce que tu as su faire et j'en suis plutôt fier...». Elle connaissait ma théorie en la matière. Cette fille aime s'acheter les bonnes choses et elle a le courage de les acheter quand elle en a l'envie. Mais elle n'aime pas le travail qu'elle fait. Son patron lui a donné un charge serrée : «Faire du milliard avant la fin de l'année» et elle est bien payée à cet effet mais elle n'arrête pas de constater qu'elle est entrain de rendre un homme un milliardaire sans scrupule qu'elle déteste à mort. Quoi donc? Elle a sa Honda CRV toute neuve. Et pour rester capable d'offrir ces choses qu'elle aime qu'elle reporte depuis cinq ans le moment de lancer sa propre agence. Elle en parle, elle en rêve mais pas de façon aussi obsédé qu'elle parle de sa nouvelle Honda CRV. Dans la vie, nous avons tous de l'audace. Nous savons tous oser nous battre pour obtenir ce que nous voulons. Nous savons tous payer des prix, volontairement ou involontairement. La question, c'est de savoir si nous acceptons payer le prix pour ce que nous sentons le devoir de devoir faire sachant clairement ce que nous devons faire. Sylvie sait clairement qu'elle doit quitter son emploi. Elle est capable d'organiser avec amour et dévotion des événements pour elle-même. Elle a senti le devoir de sourire et d'accueillir et le fait mais son patron se fout de tout ceci...

Ce qui importe pour lui, c'est de présenter un budget de 100 millions pour un évènement qui ne coûte en réalité que 30 millions. Il est sur la bonne voie de devenir milliardaire. Sylvie déteste cela. Sylvie déteste aller à ces réunions d'affaires où son patron ment tout cru et lui demande de confirmer ou rassure «Comme d'habitude, Sylvie qui est présente ici assurera comme d'habitude...». Elle ne dort pas, elle est presque toujours entre deux événements ou trois réunions. Elle court...Et c'est bien...Elle court pour quelqu'un d'autre...Ce n'est pas un problème...Mais elle ne se voit pas entrain de faire ce qu'elle sent constamment le devoir de devoir de faire.

Et vous? Que sentez-vous le devoir de devoir faire?

Une femme doit sentir constamment le devoir de devoir se faire belle et elle cherche constamment et avec obsession l'occasion de se faire belle. Il y a en effet, des femmes, qui sont vraiment obsédées par le devoir de devoir faire quelque chose pour se faire belle. Un jour une amie insiste à nouveau pour que je l'aide à savoir ce qu'elle aime dans la vie afin qu'elle se mette à le faire en tant qu'entrepreneur. «Pourquoi tu me le demande?» lui demande-je «Tu adores te faire belle et ça saute aux yeux. Tu n'as pas que du résultat, c'est la seule chose que tu oses dépenser des fortunes pour faire. Tu ne te poses même pas de question quand il faut te faire belle. Tu investis tout ce que tu peux pour l'avoir comme ces hommes qui sont prêts à tout investir pour t'avoir, comme moi je suis prêt à tout investir pour transformer la vie des gens...Lorsque pour chacun de nous la passion et l'audace se rencontrent, les freins se lâchent et nous sommes capables de plus grandes folies. Mais rappelle-toi, à tout instant T, nos folies ne peuvent qu'aller dans un seul sens. Pour l'instant, ta passion et ton audace se rencontrent au carrefour de l'optimisation de ta beauté. Et on ne peut pas dire que cela ne te rapporte pas. Tu es déjà une businesswoman».

Elle ne pouvait dire que j'ironisais ni que je me moquais d'elle. Nous avons mené ce débat à plusieurs reprises. «Ta passion et ton audace sont prises en otage par ton obsession de te faire belle comme l'audace et l'engagement de ce cadre d'entreprise pris en otage par son obsession d'être capable d'amener sa famille faire du shopping dans une belle et grande voiture même si elle est achetée à crédit. Tu

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

me demandes si tu va finir par créer ta propre entreprise un jour? Je ne sais pas. Mais je sais que le jour où ta passion et ton audace se rencontreront au carrefour du devoir de devoir faire quelque pour changer et améliorer la vie des gens plus rien ne t'arrêtera...

N'importe qui désire créer sa propre entreprise doit s'arrêter pour se demander là où se rencontrent actuellement sa passion, son audace et son obsession. On n'a pas à se dire tous les jours qu'on ne sait pas dans quoi entreprendre ni où on doit entreprendre. Le tour est joué lorsque vous savez clairement vers où vous devez désormais orienter votre passion, votre audace et votre obsession. Et si c'est le devoir de devoir faire quelque chose pour changer et améliorer la vie des gens, laisser le monde meilleur qu'il est, se voir entrain de contribuer passionnément à quelque chose de plus grand que soi est là où se rencontrent votre passion, votre obsession et votre audace , bienvenue à bord ! Ce livre va vous aider à renforcer clairement les besoins, à vous doter de la nouvelle mentalité dont vous aurez besoin, à opérer la transition nécessaire pour vous surprendre entrain d'entreprendre tous les jours à tel point que vous ne vous demanderez plus s'il faudra créer votre entreprise. Je partagerai avec vous la façon dont vous devez penser et agir pour ne plus attendre d'avoir le courage d'entreprendre mais de vous suspendre entrain d'entreprendre c'est-à-dire d'être entrain faire ce que vous sentez le devoir de devoir faire sachant clairement ce que vous devez faire. Nous verrons ensemble les réflexes à développer pour entreprendre à fond, les habitudes à développer et à renforcer pour vivre le verbe «Entreprendre» au quotidien.

Si c'est génial, vous n'en faites que le constat

Réveil à 1h30, Tennis à 5h30, courses à 9h, réunion à 11h30, formation à 13h30. La première c'est l'initiation (on se bat pour l'avoir) la deuxième phase la profondeur (on s'applique pour l'avoir) la plupart des gens n'atteignent jamais la seconde phase parce qu'ils ne savent pas s'appliquer. Vous le faites, vous le faites avec application et cela finit par donner.

ENTREPRENDRE TOUT SIMPLEMENT

« Just do it »

Slogan de Nike, Inc

Un mode de vie

Célestin s'était rendu compte de ce que tout était enfin prêt pour qu'il se lance. Il me demanda : «Monsieur CAKPO, je suis prêt maintenant. Je commence par où?». «Oh, c'est simple!», lui dis-je «Je vais te répondre : Entreprends tout simplement». Il avait parfaitement compris ce que je voulais lui dire en effet. Son challenge était de se décider à faire ce qu'il a senti le devoir de devoir faire sachant clairement ce qu'il doit faire. Il s'est mis à le faire. Il n'a pas attendu plus de trois mois pour quitter son emploi, une chose qui n'était pas facile pour lui quelque mois plus tôt, je dois dire que depuis qu'il s'était mis à travailler pour quelqu'un d'autre - fatigué qu'il était de ne pas être en mesure d'aller au restaurant en belle voiture lui-aussi. Il avait essayé bien avant de se lancer. Il n'avait jamais voulu prendre un emploi. Il se l'était interdit mais à force de subir des pannes de carburant et d'avoir à trainer sa moto alors que des gens moins intelligents, moins compétents et moins performants que lui roulaient «grosse caisse», il s'était résigné à prendre un emploi. Ce ne sont pas les propositions qui manquaient. Il est très entreprenant et très brillant. A chaque fois qu'il prenait un rendez-vous avec un décideur pour lui présenter ses offres de service, la plupart des gens lui proposaient derrière de venir travailler directement pour eux.

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

Parfois, nous les entrepreneurs adorons travailler avec des entrepreneurs ratés. Ils savent faire le job à la «façon entrepreneur» et nous savons profiter du fait qu'ils n'ont pas la patience d'attendre que ça fleurisse. Nous savons qu'ils sont fatigués de devoir courir autant pour avoir de quoi se mettre sous la dent alors que c'est si facile pour les gens que nous employons. Nous savons qu'entreprendre est un mode de vie. Nous ne sommes pas pressés de l'avoir. Nous sommes prêt à être celui qui continue d'investir et a la patience de récolter plus tard pendant qu'il vit sa passion et la joie d'être entrain de faire ce qu'il a senti le devoir de faire. Les employés susceptiblement entreprenant savent eux-aussi ce qu'ils ont clairement senti le devoir de devoir faire mais ils ne savent pas que cela doit devenir un mode de vie. Laissez-moi expliquer comment les entrepreneurs savent profiter des meilleures opportunités. Célestin le sait : Ils entreprennent tout simplement. Ils savent être celui qui est prêt à attendre de gagner pour vraiment gagner.

Payé une fois pour toutes

Voici quel est le problème lorsque vous prenez un emploi alors que vous avez senti le devoir de devoir faire quelque chose. Vous êtes payé une fois pour toutes. Les entrepreneurs ne sont pas pressés d'être payés. Ils entreprennent tout simplement. Leur mode de vie est le suivant : ils découvrent une opportunité, sentent le devoir de devoir faire quelque chose par rapport à l'opportunité (et d'autres fois par rapport à la menace), ils se demandent clairement ce qu'ils doivent faire, placent et investissent ce qu'ils doivent placer et investir, attendent entretemps que ceux qu'ils paient «une fois pour toutes» fassent le boulot et ils récoltent tout le reste du temps. Les autres, c'est-à-dire ceux qui sont payés une fois pour toutes et qui font le travail le reste du temps, sont pressés de gagner tout de suite, de toutes les factures et leurs obsessions de se sentir capables socialement et bien dans leur peau attendent.

Un style de vie qui surprend

Je dois avouer que je ne savais pas que j'entreprenais tout simplement. Je ne savais pas que je payais moi aussi les gens une fois pour toutes

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

- parce qu'être entrepreneur sait savoir accepter payé les gens assez tôt et une fois pour toutes. Mais lorsque je me rappelle les années où je me débattais pour payer les salaires, j'ai compris que je me suis approprié ce mode de vie depuis longtemps. Pour ce qui est des salaires, la différence se remarque tout de suite par rapport à celui qui a honte de n'avoir pas pu payer les salaires et celui qui est furieux de n'avoir pas été payé. Si vous êtes celui qui est furieux de n'avoir pas été payé, être payé une fois pour toutes est un style de vie qui vous conviendrait bien. Dans un tel cas, lorsqu'on ne vous paie pas, vous êtes furieux.

Les gens qui ont ce style de vie sont et se trompent à créer leurs entreprises alors qu'ils ne s'en sont pas débarrassés, sont furieux lorsque l'entreprise ne génère pas assez tôt de l'argent pour les rémunérer et leur permettre de remplir leur devoir social d'être capable eux-aussi d'aller au restaurant avec une grosse caisse. Ils ne sont pas que furieux, ils sont frustrés. Et ça se comprend. Voyez-vous, vous ne pouvez pas donner le meilleur de vous-même pour développer une entreprise qui vous frustre parce qu'elle ne vous donne pas à manger tout de suite. C'est pour cela que beaucoup de gens abandonnent trop tôt lorsque le business qu'ils créent ne génère pas rapidement du revenu ou échouent. Je reviendrai sur comment les entrepreneurs savent développer l'habitude d'accepter attendre pour être dans le chapitre suivant de même nom. En attendant permettez-moi de préciser rapidement que ce qui fait la différence entre eux et les autres, c'est cette habitude de contribution préalable en vue d'un gain futur durable.

Que puis-je pour vous?

Les meilleurs qui créent et continueront de créer des entreprises prospères ce sont ceux qui ont pris l'habitude de faire ce qu'ils sentent le devoir de devoir faire tout simplement. Ils en ont fait leur mode de vie. Ils cherchent constamment de nouvelles façons d'améliorer les choses. Ils ont de la spontanéité à optimiser la valeur qu'ils apportent. Ils sont constamment dans le service qu'ils sentent le devoir de devoir rendre. Avant que vous ne vous exprimiez, ils vous demandent : «Bonjour, ABC Sarl à votre service, que puis-je pour vous?». Ils identifient des besoins et y répondent alors que les autres

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

ont des besoins qu'ils veulent satisfaire. Dans votre entourage, il y a certainement des hommes et des femmes dont la disponibilité et la serviabilité spontanée vous surprennent agréablement. Voilà, ce sont des entrepreneurs qui font tout simplement et spontanément ce qu'ils sentent le devoir de devoir faire. Parfois, ils sont tellement si spontanés que vous avez l'impression qu'ils cherchaient et attendaient des gens à servir. C'est cela l'entrepreneur. Ils fouinent et cherchent des besoins à satisfaire. Et vous savez ce qu'ils gagnent derrière en vivant constamment ce mode de vie? Les autres ont des besoins et cherchent qui va le leur satisfaire et vous savez le prix qu'ils paient derrière aussi.

Un job qui réponde «à mes aspirations et à mes prétentions»

Je rencontre des gens qui cherchent constamment ce fameux job qui réponde à leurs «aspirations» et à leur «prétentions». Je puis vous dire qu'ils sont difficiles à recruter et à garder parce qu'ils sont précis et exigeants quant aux conditions dans lesquelles ils ou elles doivent travailler. Mais une fois que vous remplissez les conditions, c'est l'apothéose en vrai. Ils ou elles mettent totalement, librement et entièrement leurs talents et leurs temps à votre disposition. Ils sont capables de divorcer ou de rester seul pour garder le «fameux job» qu'ils ont trouvé chez vous l'entrepreneur. Vous pouvez les garder jusqu'à «X» heures, ils ne sont prêts à perdre les nouveaux avantages que vous leur offrez. Je dois dire qu'il n'y a pas de problème à cela et si vous êtes dans cette situation de job qui réponde à «vos aspirations et à vos prétentions», ce n'est qu'un couronnement puisque vous l'avez cherché de tout temps. Mais je dois préciser ici que si vous cherchez à créer votre propre entreprise et vous demandez quand et qu'est-ce que vous pouvez démarrer parce que vous sentez le devoir de devoir faire quelque chose, vous devez commencer à opérer la transition suivante : Passer de «Trouver un job qui réponde à vos aspirations et prétentions» à « «Trouver un moyen de répondre aux aspirations et prétentions de vos employés, clients et investisseurs».

TRANSITION N° 1 :

Passer de «Trouver un job qui réponde à mes aspirations et prétentions» à « «Trouver un moyen de répondre aux aspirations et prétentions de mes employés, clients et investisseurs».

Les entrepreneurs ne ronchonnet pas

Le problème lorsque vous finissez par trouver ce «fameux job qui réponde à vos aspirations et prétentions» alors que vous sentez le devoir de devoir faire quelque chose, vous n'avez pour source de satisfaction que votre compte bancaire (et ce qu'il vous permet d'acheter fièrement) et votre position ou poste (et les pouvoirs et opportunités de rencontre et d'expression de fierté qu'il vous confère). Les jours où vous perdez de vue ou le sens de ces deux choses, vous êtes vraiment malheureux. L'entrepreneur est tout aussi malheureux lorsqu'il n'a pas ces deux choses tout de suite. Mais lorsqu'il se sait entraîné de faire ce qu'il a senti le devoir de devoir faire, il trouve sa fierté et sa première satisfaction dans le fait d'avoir été une fois pour toutes à la hauteur des «aspirations et prétentions» d'employés désormais engagés pour être à la hauteur des «aspirations et prétentions» de ses clients et investisseurs (dont lui-même). C'est alors qu'il se met à vous traquer.

La pression change de camp, c'est désormais vous qui devez travailler et vous ruiner si possible pour être la hauteur de ses aspirations et prétentions de ses clients et investisseurs. Vous le faites ou vous êtes viré - or c'est la pire des choses qui puissent vous arriver surtout que vous avez trouvé ce «fameux job bien payé». C'est vous qui allez ronchonner désormais «J'ai trop de boulot», «J'ai du travail, est-ce que tu peux aller récupérer les enfants...», «Nous avons une formation ce weekend. Je ne pourrai pas. Tu sais j'ai déjà sollicité une permission récemment et mon patron me dit qu'il a l'impression que je n'ai pas la disponibilité nécessaire pour être la hauteur de mon poste», «Je ne sais plus quoi faire. Mon patron n'est jamais satisfait...» Certains entrepreneurs ronchonnet et se plaignent des employés et des clients mais c'est parce qu'ils n'ont pas su être à la hauteur des «aspirations et prétentions» pour avoir le droit de les pousser à être la hauteur des «aspirations et prétentions» de leurs clients et investisseurs.

Rémunérer les ayant-droit

La plupart des entrepreneurs qui échouent, échouent parce qu'ils n'ont pas réussi à faire de répondre aux aspirations de leurs employés, clients et actionnaires leur mode de vie. Tous ceux qui passent le clair

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

de leur temps à travailler constamment à être la hauteur de ce «job» de l'entrepreneur bâtissent des entreprises prospères. C'est le job N°1 de l'entrepreneur de rémunérer les ayant droit à commencer par les employés. Cela suppose qu'il travaille constamment à accroître la valeur pour ses employés afin que motivés, ceux-ci accroissent la valeur pour leurs clients; afin que satisfaits et émerveillés, les clients accroissent la valeur pour les actionnaires; afin soulagés et plein d'espérance de gains futurs, les actionnaires investissent davantage dans la création de conditions qui répondent aux «aspirations et prétentions» des employés. C'est ainsi que la roue tourne. En fait, elle ne tourne pas facilement tout le temps sans cette détermination de l'entrepreneur à la faire tourner. Pourquoi l'entrepreneur doit-il être déterminé à faire tourner la roue? Parce qu'il sait qu'il est au bout de la chaîne. Je comprends facilement pourquoi les employés ne sont pas souvent déterminés à faire tourner la roue. Ils sont rémunérés assez tôt et au début de la chaîne.

A part le fait de se retrouver un jour à la rue pour faillite ou risque de faillite, ils ne risquent pas grande chose à moins que l'entrepreneur le leur démontre par sa détermination à leur rappeler ce qui doit clairement ce qui doit être fait s'ils veulent continuer d'avoir ce «job qui réponde à leurs aspirations et prétentions». Ils savent rapidement se mettre au pas quand l'entrepreneur s'y prend bien et c'est son job de savoir bien s'y prendre. Si vous désirez entreprendre, créer et développer votre propre entreprise, vous devez changer de job et d'obligation.

On ne peut se plaindre de ce qui doit être fait

C'est le propre des ayant droit de se plaindre lorsqu'on ne répond pas à leurs aspirations, prétentions et desiderata. Mais l'homme ou la femme qui désire s'approprier la mentalité entrepreneuriale efficace doit se concentrer sur son devoir de rémunérer les ayant droit avec fierté. C'est un homme passionnant que d'être celui qui est entrain de planter. J'ai vu au village mon grand-père planter de la tomate avec soin et patience. Il était l'incompris quand il incitait à aller puiser l'eau de puits pour arroser ses pépinières. «Nous sommes en saison sèche et les plus n'ont pas encore commencé? Pourquoi se presser? Attendons un peu pour que les pluies s'annoncent autrement le

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

soleil risque de brûler tes jeunes plants à peine auront-ils poussé» se plaignant ma jeune tante maternelle. Mais mon grand-père savait se concentrer sur son élément. Il savait cette obligation consentie avec joie de faire ce qu'il a senti le devoir de devoir faire et quelques semaines plus tard lorsque les belles tomates rougeâtres de début de saison remplissaient les paniers que ma jeune tante et mon oncle transportaient au marché: la première sur la tête, le deuxième sur sa bicyclette.

L'entrepreneur n'a plus de question à se poser lorsqu'il sent ce devoir de devoir faire quelque chose, qu'il sait clairement ce qu'il doit faire. Il n'aura plus qu'à se mettre tout simplement. Si vous le sentez, faites-le. La plupart du temps, nous pensons d'entreprendre nécessite de la formalité. Encore une fois, il savait se concentrer sur ce qu'on à faire et le faire. La plupart des gens deviennent trop sérieux lorsqu'ils doivent entreprendre, ils ne savent pas qu'ils doivent se surprendre entrain d'entreprendre. Ils ne savent peut-être pas que les plus grands entrepreneurs de tous les temps ont dû commencer un jour quelque part et tout simplement. Ils imaginent tout simplement le possible et se mettent à faire quelque chose à son sujet.

Il n'y pas un début, il y a une action

Le vrai art d'entreprendre, c'est l'art d'y faire quelque chose. En période de chaleur, nous sommes nombreux à constater qu'il y a fait trop chaud et que nous nous déshydratons trop rapidement. Nous sommes nombreux à sentir le besoin d'avoir de l'eau. Mais il n'y a que l'entrepreneur pour prendre l'initiative d'aller chercher de l'eau. Lorsqu'il arrive avec l'eau, il attise davantage la soif des gens. Il a ainsi devant lui deux opportunités : l'opportunité de servir gratuitement et l'opportunité de faire monter les enchères. Si vous n'êtes pas encore entrepreneur, commencez à créer la spontanéité à être celui qui s'engage et fasse quelque chose pour apporter une solution aux besoins les plus pressants de chaque instants que vous vivrez. Sachez vous porter volontaire et vous engager sans appel et apporter la solution. Entretemps, ne soyez pas trop pressé de vendre, de gagner de l'argent. Travaillez plutôt à renforcer cette spontanéité devenue rare et ce sans la pression de devoir obtenir une rétribution tout de suite. C'est cette même pression qui piège ceux qui ne peuvent que rester employé.

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

Il va de soi que le réflexe commerçant pour se proposer à aller chercher la solution pour venir la vendre ensuite est bien meilleur que l'habitude d'attendre d'être payé avant de bouger. Mais le réflexe et l'esprit entrepreneurial se renforce encore plus avec l'insouciance. Rien que le fait de savoir que vous n'avez pas à vous obliger à gagner de l'argent pendant que vous apportez une solution extraordinaire vous réveille la passion des travaux manuels à l'école primaire pour ceux qui les aimaient. Il n'y a rien que l'on gagne à la fin mais on sait se concentrer pour sortir la meilleure œuvre possible. Parfois on le fait pour la fierté mais la plupart du temps, on le fait tout simplement.

Une contradiction fructueuse

La question la plus importante lorsque vous créez votre entreprise, ce n'est pas : quelle est l'idée avec laquelle je démarre?. La question la plus importante, c'est : Où est l'argent derrière l'idée? Mais paradoxalement personne ne se proposera de payer si vous ne venez pas avec une solution pertinente et adéquate. Comment arrive-t-on à sortir avec l'idée adéquate et pertinente ? Il se trouve paradoxalement que c'est en sachant se concentrer tout simplement sans être pressé par l'obligation de gagner de l'argent. La condition pour qu'un business marche, c'est qu'elle génère de l'argent. Pour qu'un business génère de l'argent, il faut qu'elle contribue à résoudre un problème avec pertinence. Pour trouver des solutions pertinentes aux problèmes en cours et futurs, il faut savoir séparer les financiers des chercheurs. L'entrepreneur qui sait clairement ce qu'il sent le devoir de devoir faire doit se lancer tout simplement pour faire ce qu'il a à faire. Il doit changer la tournure de la phrase suivante : «Est-ce que ça va marcher?». S'il répond non à cette question, il sera tout simplement coincé. La vraie question à se poser, c'est «Est-ce qu'on a besoin d'une solution».

TRANSITION N° 2 :

**Savoir passer de la question «Est-ce que ça va marcher?» à
«Les gens ont-ils urgemment et continuellement besoin de
cette solution au point de payer tout le reste du temps ou très
souvent pour l'avoir?».**

Venir tout simplement avec la solution

C'est le propre de l'entrepreneur d'être un apporteur de solution. C'est ce qu'il fait constamment. C'est la différence entre lui et le laborantin. Ce dernier questionne les possibilités et l'entrepreneur y voit une solution à un problème. L'entrepreneur insiste pour dire qu'il doit y avoir une solution et pose la question au technicien : «As-tu une idée?» et le technicien répond : «Oui j'ai une idée, il faut que vérifie.». L'entrepreneur peut devenir très impatient lorsque la solution ne sort pas assez tôt mais il adore être en train d'y travailler. Il est excité à l'idée de pouvoir résoudre le problème prochainement. Il aime venir avec une solution adéquate et pertinente maintenant (quoiqu'améliorable) mais pouvant se vendre ensuite une fois que la dépendance est créée.

Si vous souhaitez lancer votre propre entreprise et ne savez pas par où vous devez commencer, développez tout simplement le réflexe de partir pour la solution pertinente et adéquate (même si partiellement) à tout problème ou opportunité que vous avez identifié. Empressez-vous de commencer à distiller votre solution, à la mettre à disposition (même si c'est gratuitement) créant ainsi de la dépendance à l'égard de votre solution, et ensuite vendez, vendez, vendez. Voyez-vous, les produits qui ne marchent pas sont les produits qui ne s'achètent pas assez souvent pour répondre à des besoins pertinents devenus pressants. Si vous trouvez une solution pertinente et partiellement adéquate à un problème, c'est le début de l'aventure. Apportez-la avec spontanéité. La plupart des gens qui disent qu'ils veulent entreprendre mais sont coincés ont trop d'idée de possibilité mais ne viennent avec aucune solution pertinente même partiellement adéquate à un besoin pertinent devenu pressant et pouvant le rester pendant longtemps.

Une solution pertinente à un problème que vous résolvez déjà

Entreprendre tout simplement, c'est se surprendre déjà entrain de résoudre le problème. Lorsque les gens disent qu'ils manquent d'idées, je leur réponds qu'il n'y a de problème. Mais lorsque les gens me disent qu'ils ont l'embarras de choix entre deux idées, là je leur

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

réponds qu'ils ont trop de problèmes sans solution. «Si vous avez deux idées, vous avez un problème. Et ça ne nous regarde pas. Si vous pouvez suggérer une seule solution pertinente et adéquate à un seul de nos problèmes, alors-là, vous êtes le bienvenu». La question que je pose aux gens lorsqu'ils disent manquer d'idées, c'est : «Quel problème pertinent êtes-vous entrain de résoudre actuellement avec efficacité grâce à une solution pertinente que vous pouvez partager avec nous?». La plupart des gens se rendent compte qu'ils auraient pu entreprendre un peu plus tôt parce qu'ils ont de tout temps entrepris. Ils avaient déjà une solution à vendre. En effet, on n'a pas à aller chercher l'audace d'entreprendre trop loin. Elle est dans la solution que vous apportez tout simplement chaque jour à un problème. Les gens qui disent qu'ils ont des idées nouvelles n'ont en réalité que des idées d'amélioration de solutions pertinentes partiellement inadéquate ou adéquate à un problème actuel. En effet, ils pensent qu'on peut mieux résoudre un problème qui est déjà entrain d'être résolu partiellement. Mais au départ, il y a toujours la présence d'une solution déjà en cours à un problème précis. L'apporteur d'idée nouvelle qui met les ingénieurs et les chercheurs au boulot se demande : «Comment pouvons-nous améliorer, inventer, réinventer et optimiser cette solution existante au problème?».

N'allez pas chercher trop loin

Vous me direz peut-être que j'exagère si je vous dis que ce tue en vous l'envie de vous lancer, c'est le fait de vouloir résoudre les problèmes des habitants de la planète Mars que vous ne connaissez pas alors qu'il y a dans le monde autant de problèmes qui attendent une solution pertinente et adéquate. Les terriens ne se sentiront pas concernés. Je dis souvent que le monde a trop de problème pour qu'on manque d'idée d'entreprendre. Et l'on se coince à vouloir résoudre les problèmes des marxiens alors que l'on expérimente déjà la solution à un problème des terriens. Ne cherchez pas trop loin, vous avez déjà une solution à vendre. Vous hésitez à vous mettre tout simplement à la vendre. Vous n'imaginez pas que vous pouvez la vendre. Vous n'imaginez pas qu'il y a autant de gens qui attendent de jouir de la solution que vous expérimentez actuellement. Ils ont certainement besoin d'une version améliorée de votre solution, ils ont besoin d'une version plus adaptée certes, mais la solution que vous utilisez actuellement est un bon

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

début. Vous n'avez pas besoin d'une formalité, vous avez déjà une solution quelconque à un problème dont la résolution vous passionne. Allez-y, concentrez-vous et mettez-vous à le faire tout simplement avec l'objectif de venir avec quelque chose d'encore plus adéquate et plus pertinente à chaque fois. Vous n'avez pas à retourner en arrière ni aller chercher des compléments. Vous avez à faire ce que vous faites déjà et à continuer de le faire avec concentration dans le souci d'être chaque jour plus pertinent dans votre approche et plus adéquate dans votre efficacité à résoudre le problème que vous résolvez déjà.

Entrepreneuse à son insu

Cette année-là, j'avais été sollicité par SUP DE CO Dakar pour animer un cours sur l'esprit entrepreneurial aux étudiants de MBA (cours déroulé en anglais). L'une des étudiants avaient pris l'habitude de venir en retard. C'était la seule fille d'ailleurs. J'avais déjà démarré mon cours depuis 31 minutes lorsqu'elle s'amena. «Mademoiselle, vous êtes encore en retard». Elle répondit : «I'm sorry sir». «Vous êtes désolée? Je ne le lis même pas sur votre visage. On dirait même que vous êtes heureuse d'être venue en retard». «Ce n'est pas exactement cela. Au fait, je ne peux pas m'empêcher d'être heureuse aujourd'hui quoi qu'il en soit. Vous savez on prépare un mariage et c'est moi qui assure la décoration. J'adore faire ça. Ça m'a pris du temps, la preuve je suis venue en retard. Mais pardonnez-moi Monsieur, je ne peux pas être triste même si je sais que vous n'êtes pas content». «Non, Non, continuez de nous expliquer. C'est maintenant que le cours sur l'esprit entrepreneurial a commencé. Continuez!». Elle ne comprenait rien. «Monsieur, je ne vous comprends pas», dit-elle.

«Moi je vous comprends Mademoiselle....Vous êtes une entrepreneuse. Vous n'avez plus de formalité à remplir. La dernière fois vous me demandiez quelle idée il vous fallait pour vous lancer. Mais vous y êtes déjà. J'imagine qu'à chaque fois qu'il y a un événement dans votre famille ou pour un ami, vous sentez le devoir de devoir faire quelque chose pour assurer la décoration?», lui demandai-je. «Oui c'est cela monsieur». «Oh parfait, vous êtes déjà entrepreneuse. Vous le faites si bien passionnément déjà et cela vous coûte du retard à l'école mais c'est là-bas que se trouve la meilleure école pour créer une entreprise. Et pour ce qui vous concerne, vous entreprenez déjà

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

tout simplement. Je ne vous dis pas de ne plus venir ici mais je voulais vous dire que vous êtes déjà entrepreneuse». Elle était une vraie humoriste, elle savait taquiner et amuser la galerie. «Monsieur, concluons donc que j'ai bien fait de venir en retard aujourd'hui. Parce que la dernière fois que je vous ai demandé qu'est-ce que vous pensiez que je devrais entreprendre, vous ne m'avez pas convaincue mais là, vous me révélez quelque chose d'immense. Vous pensez que cela aurait pu arriver sans mon retard?»

«Je ne vais pas positiver votre retard» lui répondis-je «mais ce qui m'émeut, c'est le fait que vous soyez resté un peu plus longtemps à la maison pour faire ce que vous sentiez le besoin de devoir faire. C'est comme cela que font les entrepreneurs. Ils se lancent et se concentrent pour faire ce qu'ils ont senti le besoin de devoir faire et créent la merveilleuse».

Seriez-vous vous aussi un entrepreneur qui s'ignore?

A partir du moment où vous travaillez chaque jour à apporter avec passion et la détermination une solution pertinente à un besoin au sujet duquel vous avez senti le besoin de devoir faire quelque chose, vous êtes un entrepreneur. Permettez-moi d'insister. Il n'y a plus de formalités. Un jour, un ami m'invita à déjeuner à la maison. Lorsque j'arrivai et que nous nous sommes mis à table, sa femme n'arrêtait pas de se poser des questions sur mon identité (bien que je me sois présenté). C'est vrai que je n'avais pas dit ce que je faisais. «Dis-moi, Jean-Michel, qu'est-ce que tu me fais là, ce n'est pas le Monsieur qui parle d'entrepreneuriat à la Télévision?», demanda-t-elle à son mari. «C'est bien moi, Madame et je suis impressionné par votre audace entrepreneuriale», lui répondis-je. «Audace? C'est ce dont je manque le plus. J'ai suivi la plupart de vos conseils et je rêve chaque jour de créer mon propre restaurant. J'ai le soutien de mon mari mais j'ai du mal à me décider et à me lancer et vous me dites que vous appréciez mon audace entrepreneuriale?»

«Oui madame, vous êtes une femme très audacieuse» avais-je répondu avant de poursuivre. «La plupart des gens savent ce qu'ils doivent faire mais ne le font pas. Vous avez senti le devoir de confirmer mon identité et vous l'avez fait. C'est cela l'audace entrepreneuriale : faire

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

ce que vous sentez le besoin de devoir faire, sachant clairement ce que vous devez faire. Et la bonne nouvelle, c'est que pour ce qui est de votre désir d'entreprendre, vous avez dépassé cette étape, vous le faites déjà.»

«Comment ça je le fais déjà?», insista-t-elle toute confuse.

«Laissez-moi vous dire. Hier j'étais au restaurant pour déjeuner avec votre mari. L'expérience a été catastrophique. Il m'a signifié que vous faisiez une très bonne cuisine et qu'il m'invitait à la maison ce midi. Nous y voilà. Ce qui m'impressionne déjà, ce n'est pas ces odeurs fumantes qui attisent ma faim. Non. Même pas. Ce qui m'impressionne, c'est cette chaleur de l'accueil, votre disponibilité, votre serviabilité, bref, tout ce dont nous avons manqué hier. Vous faites là une belle concurrence aux meilleurs restaurants de la place. Votre maison est assez grande. Vous avez une grande paillote. Allez-y ! Aménagez cette table ou une autre sous la paillote. J'inviterai des amis demain et je leur dirai que j'ai découverte un nouveau concept de «Restaurant fait maison».

Sa vie d'entrepreneur venait de changer de dimension. Le lendemain, nous étions 25 à venir pour un chiffre d'affaires de 327.000 francs CFA. L'audace d'entreprendre n'est pas le courage de créer sa propre entreprise. L'audace d'entreprendre c'est la capacité à faire passionnément bien ce que vous avez senti le devoir de devoir bien faire si bien qu'il ne vous reste qu'à commencer à le monnayer en contrepartie de l'argent.

Une conversation indécente

«Et vous monsieur CAKPO, vous avez l'habitude de solliciter les services d'une prostituée?», me demanda Jean-François au cours d'une de ces discussions entre garçons.

Je lui répondis «A une certaine époque, oui. Avec l'une de mes ex-copines, oui. En fait on ne s'aimait pas réellement mais au lit, c'était super et elle n'arrêtait pas de me demander de l'argent. Je lui en donnais quand même. Tu sais lorsque vous êtes dans un mariage ou une relation d'intérêt, quelqu'un se prostitue parmi vous deux et surtout la personne qui est là juste pour l'argent. Comme je te le disais, elle remplissait parfaitement son devoir au lit sauf qu'on ne

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

s'aimait pas. Elle ne me pose pas de problème puisqu'elle était au point et assurait bien son service. De ce côté-là je n'ai que de bons souvenirs. J'étais amoureux d'elle? Peut-être! C'est justement pour cela que c'était un peu sucré et elle aussi adorait le faire avec moi. Elle me rappelait les entrepreneurs. Elle fait ce qu'elle fait avec ce grain d'amour et de plaisir. Elle ne montre pas directement qu'elle le fait pour l'argent. Elle donne à fond sans forcer et mais vraiment ça venait naturellement. Et lorsqu'elle fait le point, elle se rend compte de ce qu'elle s'est donné du bon plaisir en ayant gagné pas mal d'argent entretemps».

Jean-François était surpris par la tournure que j'avais donnée à la discussion. «Mais Hermann, qu'est-ce que l'entrepreneur vient chercher dans cette discussion?» A peine, a-t-il fini lorsque Hugues prit la parole.

«Jean-François, c'est intéressant ce que dit Hermann et vraiment. Il nous avait parlé de cette dame qui savait si bien préparer à la main qu'elle finit par créer de Restaurant Fait Maison. Ça m'intéresse la discussion. Tu sais, mon épouse, elle est super bien au lit. Elle ne me coûte rien et surtout ne me vide pas mes poches. Le problème, c'est que nous sommes tous deux au chômage actuellement. Je me dis qu'elle peut démarrer une entreprise elle aussi si elle pouvait offrir à un public plus large ce qu'elle m'offrait si naturellement, bonnement et gratuitement. Ne me prenez pas mal. Mais, dis-moi Hermann, puisqu'il y a beaucoup de femmes (et d'hommes aussi) qui n'arrive pas à assurer, ma femme pourrait bien leur offrir des services de coaching. Au début, je n'étais pas à la hauteur de ses attentes au lit mais elle a su être patiente. Elle a su me coacher doucement et aujourd'hui je suis une vraie pornostar. Elle peut démarrer un business avec non?»

Pas de business indécent

«Je sais que tu es quand même gêné lorsque tu parles du sujet mais c'est vraiment lumineux la conclusion à laquelle tu aboutis là, cher ami. Oui, elle peut transformer ses talents de coach au lit en opportunité d'affaires. Et ce ne sera pas forcément parce qu'il y a tellement de gens qui ne savent pas s'y prendre au lit mais parce

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

qu'elle fait déjà si bien ce qu'elle a senti le devoir de devoir faire pour créer l'harmonie au sein de son couple. Elle sait improviser, elle a su se donner comme tu l'as dit. Elle a été patiente pour t'amener progressivement. Tu disais qu'elle a fait la psychologie à la fac?»

«Oui c'est cela et elle conseille gratuitement ses copines. Ça peut lui prendre parfois toute une journée à le faire : au téléphone, par skype, et parfois elle reçoit des visites à la maison. Parfois la discussion devient longue et cela m'énerve parce que nous sommes justement au chômage tous les deux et ça arrive de passer du temps avec des gens qui gagnent tellement d'argent au point où ils se font escroquer par des prédateurs sexuels. Je me dis qu'elle peut commencer à les facturer. Vous ne pensez pas?», me demanda-t-il maintenant qu'il est à l'aise sur le sujet.

«Si. Elle peut commencer à les facturer. Elle peut enregistrer des vidéos conseils qu'elle postera sur YouTube et sans formalité, tu as une camera assez performante déjà. Elle peut créer un blog. Commencez à donner des conférences en petit groupe. Je suis d'accord avec toi. Tu as un entrepreneur à la maison donc plus question de continuer de compter sur les allocations de chômage. Allez-y maintenant. Et tu peux bien t'y mettre avec elle. Tu as vu comment elle t'a pris doucement. Les doutes que tu avais en plus de cette gêne (ego masculin oblige). Toi aussi tu peux coacher des hommes qui ne sont pas très à l'aise sur le sujet. Tu sais, l'entrepreneuriat à deux, c'est mieux surtout dans ces domaines-là.»

Avoir une solution à vendre

La manière la plus rapide de se lancer en business, c'est de se lancer pour monétiser ce que l'on fait déjà avec passion et engagement. Vous n'avez pas une formalité supplémentaire sinon que vous évaluez combien ça vous coûte et combien vous devez facturer pour dégager de la marge, tout en offrant votre produit ou service avec la même détermination, la même passion et le même don total de soi pour apporter la qualité supérieure qui soit aux bénéficiaires ou ayant droit. Si vous offrez déjà ou offriez avant une seule solution gratuitement et/ou naturellement, c'est le moment de se mettre à vendre. Vous n'aurez pas meilleure opportunité d'affaires que d'utiliser vos talents

à faire ce qui vous passionne vraiment et que vous faites parce que vous avez senti le devoir de devoir le faire. S'il y a une seule chose dans votre vie qui remplit ces critères, n'attendez plus.

COMMENT ENTREPRENDRE TOUT SIMPLEMENT

Chaque instant de votre vie que vous passez à faire ce que vous avez senti le besoin de devoir faire sachant clairement ce que vous avez à faire est une opportunité de croissance vers la réalisation de votre potentiel. Ces choses que vous faites et qui vous offrent les moments les plus heureux de votre vie doivent maintenant être systématisés pour vous permettre de réveiller et de devenir plus que jamais l'entrepreneur qui sommeille en vous. Pour ce faire, travaillez sur les points suivants :

Surprenez-vous en train de faire ce que vous avez senti le devoir de devoir faire

A partir du moment où vous savez ce qui importe pour vous et qui correspond à ce que vous avez senti le devoir de devoir faire, vous ne devez plus vous préparer, vous outiller et renforcer vos compétences que pour le faire. A partir du moment où j'avais senti le devoir de vulgariser les meilleures pratiques de gestion, je travaillais plus qu'à cela, fouillant et cherchant toutes les informations et sources d'inspiration qui pouvaient me permettre d'obtenir plus de résultat, j'étais obsédé, mon langage et mon vocabulaire, mon attitude et mes reflexes, mon argumentation et ma logique, les informations qui m'excitaient et les expériences qui m'inspiraient n'étaient plus que et exclusivement que celles qui concouraient à créer, gérer et développer une entreprise. L'obsession est le seul signe que vous allez finir par avoir du résultat dans ce que vous faites. Si vous n'êtes pas obsédé par votre rêve, certainement que quelque chose d'autre vous

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

obsède et si c'est le cas, il n'y a que pour ce qui vous obsède que vous travaillerez et il n'y a que ce à quoi vous travaillez qui produira du résultat. Dans mon livre Battez-vous pour vos rêves, j'ai consacré un chapitre entier à comment se laisser obséder par son rêve au point de se surprendre n'être qu'en train de penser, de planifier et faire les choses et seulement les choses qui concourent à sa réalisation.

Elargissez le champ de la gratuité

Pendant que vous vous surprenez en train de faire ce qui vous permettra de réaliser votre rêve entrepreneurial sans demander qu'on vous paie en retour, prévoyez et travaillez à intensifier et à élargir le niveau et l'étendue de votre engagement. La plupart des gens s'attendent à produire du résultat en faisant juste ce qu'il faut. Vous ne pouvez faire passer vos clients potentiels à l'action avant de finir de les émerveiller. Lorsque nous voulons séduire nous avons cette tendance à utiliser des «appâts», je dirai même faux appâts sans intensité réelle. Il n'est possible de produire du résultat merveilleux lorsque votre appât n'est pas assez épais, lorsqu'il n'y a que très peu de choses que vous offrez gratuitement. Vous devez donner presque tout gratuitement et ensuite vous mettre à facturer. C'est ce que font les vendeurs de logiciels avec les versions BETA. Ils ne disent pas : «Si je donne tout gratuitement, quand est-ce que je vendrai». Ils mettent gratuitement sur le marché la meilleure version qui soit et se mettent à l'améliorer sur la base de retour d'information des utilisateurs jusqu'à ce qu'ils aboutissent à une version vendable et ils se mettent à facturer. La plupart des gens qui ont du mal à entreprendre sont pressés de facturer alors qu'ils n'ont pas en main un produit ni service déjà validé gratuitement par le marché.

Je peux vous dire les gens émerveillés par un service gratuit ou presque gratuit se sentent toujours redevable et prêt à payer lorsque le moment arrive d'acheter. Vous ne pouvez pas demander à vos acheteurs de donner tout ce que vous voulez avant d'avoir donné vous-même, tout ce que vous pouvez donner (et parfois gratuitement). La question que je pose toujours à ceux qui disent qu'ils ne trouvent de client : «Votre produit est-il tellement si bon que vous seriez sûr de vendre derrière mais en commençant par le donner presque gratuitement maintenant? Pouvez-vous utiliser l'offre gratuite pour

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

créer la dépendance et vous mettre à facturer après? Pouvez-vous prendre ce risque?». Si vous ne pouvez pas prendre le risque de la distribution d'une première version et d'échantillon de votre produit ou service avec engagement et sans réserve, vous pourriez mettre du temps à pénétrer certains marchés difficiles.

Continuez de bien faire ce que vous faites si bien

Lorsque vous offrez gratuitement les services que vous sentez presque naturellement le besoin de devoir offrir, il est possible que vous sentiez une sorte d'ingratitude de la part de ceux qui bénéficient de vos services. Par exemple, à un certain moment à H&C nous offrions gratuitement plus de services que nous n'en vendions (les articles sur nos sites web, notre magazine qui n'était pas rentable, nos formations gratuites et celles presque gratuite en terme de rapport qualité - package/ prix. Parfois nous pouvions être frustrés de voir que nous avons une trésorerie tendue pendant que nos participants profitent de nos outils et repartent de la formation de belles voitures alors que nous allions devoir nous débrouiller pour rentrer et nourrir nos familles avec des miettes s'il y en a. Parfois nous sommes tentés de supprimer certains éléments de notre offre avec le souci d'être rentable pour constater à la fin que les clients ne sont pas suffisamment émerveillés par ce que nous finissons par donner pour revenir acheter. L'une des meilleures façons de finir par sceller de relations solides avec les gens qui bénéficient de ce que vous offrez joyeusement et spontanément gratuitement, c'est de continuer de leur offrir ce que vous leur offrez de bien jusqu'à ce qu'ils en soient convaincus, se sentent redevables et acceptent vous payer de l'argent en retour. Mais si vous arrêtez de faire ce que vous faisiez de bien du fait de l'ingratitude des bénéficiaires, vous n'aurez jamais l'opportunité de les émerveiller et jamais ils ne vous adopteront pas.

Consacrez-y un peu plus de temps

La plupart du temps lorsque nous surprenons en train de faire ce que nous avons senti le devoir de devoir faire, en entreprenant ainsi tout simplement, c'est que nous le faisons beaucoup plus à nos heures perdues ou n'y consacrons qu'une petite portion de notre temps. En général notre emploi constitue notre première occupation.

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

Par exemple, alors que j'étais encore étudiant, j'ai senti le besoin de devoir faire quelque chose pour m'approprier les meilleures pratiques de gestion et les mettre à la disposition de ceux qui comme moi en avaient besoin. J'avais déjà créé un site Internet à cet effet. Mais je ne m'en occupais que lorsque je quittais les cours et avais fini d'apprendre mes leçons. Mais je puis dire que je n'ai connu le vrai déclic et les vrais résultats que lorsqu'en année de Maîtrise, je continuais de venir au cours mais n'apprenais plus mes cours. Je me concentrais pour bien suivre et bien comprendre les cours mais avait arrêté de consacrer du temps aux révisions d'avant les devoirs de tables et examens. J'ai eu de la chance, mes performances n'avaient pas pour autant baissé, pendant ce temps la qualité de contenu et les performances du site Gestiondelentreprise.com avaient été multiplié par 25 en 2 mois passant de 500 visiteurs par mois à 12.500 visiteurs. Ce qui s'est passé derrière, c'est que je me suis créé de nouvelles opportunités, de nouveaux contacts et de nouvelles sollicitations qui faisaient que je consacrais de plus en plus de temps à ce que j'avais senti le devoir de devoir faire. J'avais commencé à avoir du vrai résultat. J'entreprenais tout simplement.

Si vous vous surprenez en train de faire de temps en temps ce que vous avez senti le devoir de devoir faire, vous êtes sur la bonne voie. Vous n'avez plus besoin d'avoir peur d'entreprendre. Ce que vous avez à faire pour passer à l'étape suivante, c'est de consacrer plus de temps à le faire. Les résultats s'améliorent du coup avec tellement d'excitation et d'intérêt que vous y consacrerez davantage de temps. L'une des raisons pour lesquelles nous hésitons à nous lancer, c'est que nous avons peur de ne pas avoir du résultat. Lorsque nous savons entreprendre tout simplement et le plus naturellement possible, nous avons une première version encourageante de résultats qui nous pousse à aller davantage de l'avant. Et cette première version encourageante de résultat est obtenue en général en consacrant un peu plus de temps à faire ce qu'on a senti le devoir de devoir faire.

Devenez la personne la plus dévouée à la faire

C'est la source et vrai secret du génie. Si vous êtes la personne la plus dévouée à conseiller et à coacher les gens dans votre entourage, vous attirerez plus de monde avec toute la diversité que cela suppose.

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

Vous serez au contact d'une multitude de cas et d'expériences, vous sentirez davantage l'obligation de vous former et de vous outiller pour mieux accompagner et de ce fait obtiendrez un résultat tellement impressionnant que les gens vous prendront pour un génie. Vous commencerez à avoir des commentaires de type : «Vous le faites si bien que moi je pense que vous pouvez désormais le faire à plein». C'est ainsi que le verrou de la peur d'entreprendre est descendu. J'insiste pour dire que si vous entreprenez tout simplement ce que vous avez senti le devoir de devoir faire, plus rien ne vous arrêtera surtout si vous êtes la personne la plus engagée et la plus déterminée à le faire que vous connaissez, y consacrant plus de temps, étant prêt à offrir le maximum possible de votre valeur gratuitement émerveillant et vous créer une clientèle potentielle qui n'attendra plus que d'être servie lucrativement. Cela suppose que vous sachiez ignorer l'indifférence et l'ingratitude des bénéficiaires, les commentaires désobligeants de peut-être la personne dont vous entendez le plus grand soutien et le plus d'encouragement (votre mère ou père, votre époux ou épouse (fiancé). Votre vraie source d'encouragement devrait être le sentiment d'être entraîné de faire ce que vous avez senti le devoir de devoir faire, la détermination et la disponibilité à le faire de mieux en mieux sans exiger tout de suite de l'argent, un travail sur soi pour commencer à devenir la meilleure personne à le faire, celle-là même qui attire du temps plus facilement parce qu'elle apporte la meilleure valeur. Cela suppose de la concentration sur ce que vous faites et avez le sentiment de devoir faire.

Tentez une première facturation

Quand il est question de commencer à facturer, certains sont vraiment pressés, c'est ce qui explique certains produits ou service bidons et des offres farfelues qui pillulent sur Internet ou encore ces nombreuses agences de communication et de voyage, ces nombreux restaurants Fast Food ou autres qui n'offrent pas un avantage suffisamment différentiel pour que les gens se bousculent pour aller les acheter. Vous n'avez pas à attendre pour vous lancer (nous le verrons plus tard), vous n'attendrez pas d'avoir le produit le plus parfait. Vous le lancerez gratuitement surtout et facturez derrière mais seulement à partir du moment où vous pouvez exiger de la contrepartie. La plupart du temps, les entrepreneurs balbutiants se

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

disent que vu le temps et les ressources qu'ils consacrent à ce qu'ils offrent, ils méritent une contrepartie et se mettent à vouloir facturer. Ils sont surpris qu'une version gratuite des services qu'ils offrent est offerte gratuitement.

Par exemple, lorsqu'on décide d'aller au restaurant, c'est parce qu'on se dit qu'on pourrait (parfois) y manger dans le meilleur cadre possible ce qu'on ne sait faire à la maison. Mais vous n'irez pas dans un restaurant pour prendre un mets que votre mère, une tante, une copine ou un couple ami prépare merveilleusement bien avec charme et la joie de vous accueillir qui pourrait manquer à un restaurant. A moins d'être égoïste, lorsque vous sentez le besoin de prendre un tel mets, vous direz à votre mère 'ou autre : «Tiens, j'aimerais bien passer à la maison quand est-ce que tu feras de la pintade rôtie?» par exemple. Vous ne paierez pas pour un service piètre alors qu'il existe un service gratuit. Maintenant ce qui risque de se passer, c'est que parfois, vous sentez le besoin de donner de l'argent pour l'achat des condiments et êtes prêts à payer plus cher ainsi que lorsque vous allez au restaurant (qui n'offre pas la meilleure version de la qualité de service attendu).

S'il y a une personne qui se surprend en train d'entreprendre et devra facturer prochainement sachant qu'il ou elle bénéficie de subventions généreuses déjà («Je vais t'envoyer de l'argent pour l'achat des condiments» - parfois vous venez avec du chocolat, une bouteille de vin, des jus de bissap, de tamarins en plus), c'est cette personne qui accepte gracieusement de vous accueillir et de vous servir ce mets, sachant qu'elle est la personne la plus dévouée à le faire. Cette personne peut vous dire : «Tiens Eric, tu sais, si tu as des amis qui apprécient ce type de mets et veulent en manger de temps en temps, je peux bien le leur livrer à la maison. Ils n'auront qu'à me donner de quoi acheter les condiments et ça ira (sachant qu'il y a une marge bénéficiaire), je peux également les servir pour les baptêmes, mariages, anniversaires et toutes occasions d'invitation à la maison».

Dans le cas de la fabrication de produit par exemple, vous pouvez ne facturer que le port. Vous offrez gratuitement un échantillon ou une excellente version de votre produit mais vous demandez à votre cible qui peut-être s'est habituée à en jouir gratuitement, de

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

payer les frais de transport (lesquels frais de transport couvrent en réalité partiellement ou totalement le coût unitaire de production et le transport). Vous pouvez ensuite offrir des versions améliorées plus chères (avec livraison gratuite ou payante) ainsi de suite. Sachant qu'à chaque fois où vous décidez de facturer plus cher, vous devez vous assurer de ce que vous offriez une valeur ajoutée meilleure (que les gens ne peuvent pas trouver gratuitement ni moins chère ailleurs). Autrement, vous pouvez bien mériter d'avoir une contrepartie mais sans pouvoir l'exiger. Le vrai business, la vraie vente commence lorsqu'au-delà du fait de mériter une contrepartie, vous pouvez l'exiger, c'est-à-dire que les gens doivent avoir le sentiment de ne pas pouvoir bénéficier de votre produit ou service s'ils ne donnent pas cette contrepartie et sont prêts à tout pour aller trouver et donner la contrepartie parce qu'ils tiennent à la valeur que vous offrez.

Une autre stratégie que vous pouvez utiliser, c'est d'intégrer votre offre à un package vendu par un autre entrepreneur. Par exemple j'écris cette partie du livre sur une tablette Android à l'aide de la version 4.0 de Polaris Office de Infracore Inc. Je n'ai pas dû payer pour l'avoir et je ne sais le type de contrat qui existe entre Android/Samsung et Infracore. Mais imaginez que Android ou Samsung reverse un certain montant à Infracore. Infracore n'essaie pas de vendre directement son produit à un utilisateur comme moi mais intègre son offre à un package. Pendant ce temps, ils se font connaître, commencent à gagner un peu d'argent (ce n'est toujours pas gratuit, demain ils peuvent prendre un peu de sous à Android ou Samsung). Ils n'auront peut-être jamais besoin d'essayer de vendre le produit séparément comme Android n'essaie pas de nous vendre séparément ni directement son système d'exploitation pour un mobile et une tablette...Mais s'ils ont la meilleure performance, ils gagneront de l'argent en entreprenant tout simplement. Une décoratrice peut intégrer ses services à ceux d'un organisateur de gala presque gratuitement. Le problème souvent, c'est lorsqu'un décorateur s'impose organisateur de mariage.

Un designer peut intégrer ses services à celui d'un imprimeur en tant de créer son agence de communication; la proposition à faire à l'imprimeur : «Moi je peux monter les compositions de vos clients et vous me payez un moment forfaitaire dans un premier temps

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

pour ainsi optimiser la valeur ajoutée que vous leur apportez. Qu'en pensez-vous?»; la plupart des imprimeurs dans le besoin accepteront une telle offre : mais le problème, c'est que la plupart des designers sont pressés et brûlent cette étape déterminante. Ils créent une agence de communication mais n'ont pas de client et ne savent pas gérer une entreprise. Un spécialiste d'étude de marché peut intégrer ses services à ceux d'un analyse financier ou cabinet d'expertise comptable. L'expert comptable proposera à ses clients de la structuration de projet (étude de marché et montage du plan d'affaires) mais en sollicitant à chaque fois les services du spécialiste d'étude de marché.

Passez au temps partiel

Une fois que vous commencerez à facturer parce que vous offrez une valeur ajoutée recherchée et appréciée, vous aurez de moins en moins de temps à consacrer à ce que vous continuez de considérer comme votre emploi principal. Il faudra le quitter ou tout au moins passer au temps partiel afin de consacrer plus de temps à entreprendre tout simplement. La stratégie entreprendre tout simplement consiste à suivre la règle de Jim Rohn: «Travaille plus sur toi que tu ne travailles à ton job» avec pour objectif d'investir à temps partiel et commencer à générer du revenu au point où il dépasse (potentiellement) ce que vous gagnez à votre emploi habituel et que vous n'avez plus d'autres choix que de quitter votre emploi habituel. Parfois vous n'avez pas besoin que les revenus dépassent votre salaire actuel. La reconnaissance du potentiel suffit, un potentiel dont vous ne pouvez bénéficier pleinement que lorsque vous y consacrez plus de temps. C'est pour cela que Jim Rohn suggère de travailler plus sur ce potentiel que sur son job officiel.

Comme vous le savez, tout ce sur quoi vous vous concentrez prospère. Et toute chose étant égale par ailleurs, si vous vous concentrez sur votre emploi, il vous rapportera plus. La plupart des gens se plaignent en disant qu'ils ne peuvent pas quitter leur emploi et que c'est pour l'instant leur principale source de revenu. Ce que je leur réponds c'est que c'est normal puisque c'est leur principal dépositaire d'investissement. Certains finissent par créer une entreprise tout en

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

gardant leur emploi. Lorsqu'ils se plaignent de ce que l'entreprise ne marche pas ou est mal géré par celui à qui ils l'ont confiée, je leur demande si le département qu'il dirige est mal géré ou ne marche pas. «Non je m'en occupe très bien, je suis payé pour cela». Il est facile de voir ici là où le problème se trouve. Ils tiennent plus à leur salaire et l'emploi qui le génère (grâce à leur investissement en compétence et en temps) qu'à leur entreprise créée et les revenus qu'elle peut générer s'ils y investissaient un peu plus leur compétence et leur temps.

Lancez-vous tout simplement

Si vous suivez la démarche proposée dans ce chapitre en commençant par entreprendre tout simplement, il arrivera un moment où vous n'aurez plus d'autres choix que de vous lancer tout simplement. Vous deviendrez si incontournable et si sollicité que vous n'aurez plus d'autres choix que de structurer et de vous formaliser pour vous lancer tout simplement. La plupart des miracles entrepreneuriaux de la fin du XXe siècle et de ce début du XXIe siècle ont presque suivi le même cheminement. La plupart se sont surpris en train d'entreprendre. Il y en a qui avaient même peur de parler d'entreprise, ils voulaient continuer d'entreprendre tout simplement. Ils voulaient continuer de faire ce qu'ils ont senti le devoir de devoir faire mais ils avaient atteint un niveau où il fallait également se lancer en tant qu'entreprise. Ils n'ont pas eu besoin d'un grand protocole, ils se sont lancés tout simplement suivant la démarche que n'importe qui veut passer à une nouvelle dimension doit suivre tout en gardant la simplicité à entreprendre. Voici ce que certains parmi les plus grands pensent de leur aventure et de l'aventure entrepreneuriale en général :

«Je n'avais jamais imaginé que je pourrais créer une entreprise un jour. J'étais tout simplement motivé à travailler sur une technologie que je trouvais plutôt intéressante» Pierre OMIDYAR (Fondateur EBAY)

«Je ne me suis pas lancé pour faire fortune. Je me suis lancé parce que je ne suis pas satisfait de la manière dont les gens font les affaires» Sir Richard Branson (Virgin Group)

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

«Mon but était de présenter la culture urbaine dans sa forme la plus vraie à des gens qui l'aiment et à des gens qui la vivent» Russel SIMMONS(DefJam)

«Vous n'avez pas besoin d'être un génie ni un visionnaire ni même un diplômé de haute école pour réussir. Vous avez besoin d'un cadre et d'un rêve» Michael DELL

«Je ne voulais pas devenir un géant de la production musicale et autre. Je voulais juste écrire des chansons et faire rire les gens» Berry Gordy (Motown Gordy)

«Nous voulions mettre l'ordinateur à la portée de l'homme de la rue et notre succès a dépassé nos rêves les plus grands» Steve JOBS (APPLE)

Comme vous pouvez le voir, la plupart de ces grands entrepreneurs ont entrepris tout simplement et ce qui s'est réalisé par la suite a dépassé leurs plus grandes aspirations. Ils ont tout simplement débuté en se donnant un début (Madam C. J WALKER).

PASSEZ A L'ACTION

1) Quel est le moment où vous étiez en train de servir les gens et étiez en même temps l'homme ou la femme la plus heureuse au monde?

2) Qu'est-ce que vous sentez le devoir et la pression de devoir faire mais que vous hésitez à faire parce que vous avez des excuses (pas de temps, pas d'envie réelle ou ça ne me rapporte rien, je ne peux pas quitter mon emploi)?

3) Quels sont les services que vous éprouviez le plaisir de rendre aux gens mais que vous avez arrêté de rendre parce que cela ne paie pas ou que les gens sont ingrats?

4) Comment pourriez-vous améliorer la valeur et la qualité de ces services (ou produit) de manière à ce que les gens soient tellement satisfaits et émerveillés qui se sentent redevables envers vous jusqu'à vouloir vous donner de l'argent en retour?

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

5) A qui pouvez-vous le facturer actuellement parce qu'ils sont maintenant redevables et sont prêts depuis longtemps à payer quelque chose en retour ? Quand allez-vous commencer à le facturer?

6) Sachant ce que vous savez, quels sont les trois (3) derniers réglages que vous devez faire pour vous lancer tout simplement sachez que vous entreprenez déjà tout simplement?

PRATIQUER CHAQUE JOUR LE «POURQUOI PAS?»

Certains considèrent les choses telles qu'elles sont et se demandent 'Pourquoi?'. Moi j'imagine les choses telles qu'elles ne sont pas encore et me demande : 'Pourquoi pas?'

Henry Thoreau

L'audace d'imaginer un avenir meilleur

Si vous n'êtes pas entrain de rêver au point où vos contemporains vous prennent pour un fou, vous n'êtes certainement pas entrain de rêver suffisamment. La plupart des gens ne veulent faire que des choses qui sont évidentes. Parfois ils se confondent devant certaines complexités et n'imaginent même pas qu'ils puissent y avoir des améliorations, une autosaisine et appropriation par eux pour aboutir à des transformations, des améliorations et des ruptures que personne n'aurait pu jamais imaginé. La seule avance que les entrepreneurs ont sur les autres, c'est cette capacité à voir d'opportunités dans les complexités et les difficultés alors que les autres ne voient que des impossibilités et des raisons de retourner se reposer à la base.

Les entrepreneurs comprennent qu'il y a des actions qu'ils doivent engagés avant que cela devienne complètement évident et facile d'engager. Les autres imaginent tous les blocages qu'ils pourraient rencontrer et surtout ceux qu'on ne devrait même pas imaginer et qui n'existent même pas. La question que je me pose souvent, c'est

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

de savoir pourquoi la plupart des gens ne passent pas leur temps à penser à ce qui est possible au lieu de le passer à penser à ce qui est impossible. Beaucoup de gens ici et là-bas, ont eu le courage de rêver d'un avenir meilleur et se sont mis à travailler et à chercher. Ils ont pensé que ce qui n'était qu'à la portée de quelques-uns pouvait être élargi et mis à la disposition de la multitude et auront révolutionné sinon créé toute une nouvelle industrie. Vous aussi vous pouvez imaginer quelque chose de meilleur aujourd'hui. Vous pouvez imaginer et vous mettre à faire quelque chose de complètement différent et littéralement transformé aboutissant à des niveaux de résultats que personne n'a jamais pu imaginée. Je pense moi aussi que le seul droit dont un homme ne peut se priver, c'est le droit d'imaginer que lui aussi peut contribuer à rendre le monde meilleur que ce qu'il est.

Il n'y a aucun exploit à ne réaliser aucun exploit

La plupart du temps nous complaisons devant ce que nous n'arrivons pas à faire comme s'il y avait un mérite à ne pas réussir à faire les choses. Observez un homme qui se croit incapable de produire du résultat. Il vous avancera des millions de raisons pour lesquelles ce ne serait pas la peine de se mettre au travail. Il est non seulement capable de se décourager lui-même et de décourager qui que ce soit qui essaie de démontrer le contraire par l'action. Lorsqu'ils disposent d'un peu de ressources (par exemple des calories) ils sont capables de les utiliser à démontrer que les choses sont impossibles plutôt que de travailler à les rendre possibles. Il n'y a rien de pire que de vivre dans un environnement où vous n'avez que des gens pareils autour de vous. Malheureusement, les contemporains du XXI^e siècle ne sont pas meilleurs que ceux de la période médiévale. Avant on pouvait vous condamner à mort parce que vous imaginez toutes les possibilités invisibles et inimaginables qui existent au-delà des impossibilités visibles. Aujourd'hui vous êtes condamné à l'isolement et à la solitude lorsque vous osez penser différemment.

Mais fort heureusement, l'homme du XXI^e siècle dispose de plus de capacité d'expression et de matérialisation rapide de ce qu'il imagine possible au-delà des blocages. Les choses se sont accélérées depuis l'avant-dernière décennie du XX^e siècle. Il y a à peine une année

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

qui passe entre le moment où un homme commence à imaginer des possibilités inimaginables et le moment où ils nous présentent ses résultats concrets. Je pense sincèrement que ce sont les vrais exploits à réaliser. Si vous faites partie des personnes qui voient plus les impossibilités là où vous devriez travailler à voir les possibilités, il est temps maintenant de lever le pied du frein.

Passer à la 5^e vitesse pour de vrai

Si vous donnez pouvoir à votre imagination, elle est capable de vous rapporter tout ce qui ne devrait même jamais se réaliser. La plupart des gens sous-estiment ce pouvoir qu'à leur imagination. Je dirai même qu'ils s'amusent avec dans des exercices dangereux qui deviennent des vrais blocages à l'expression de leur plein potentiel. Vous ne pouvez pas imaginer comment certains peuvent être vraiment coincés parce qu'ils ne savent pas purifier leurs pensées de tout ce qui pourrait les empêcher de devenir le meilleur d'eux-mêmes. La question que chacun de nous devrait se poser, c'est de savoir : «Quelle est la prochaine étape ?». Mais nous passons plus le clair de notre temps à avoir peur d'avancer. Et surtout lorsque nous démarrons, nous faisons semblant d'être passé à la cinquième vitesse.

J'étais avec une entrepreneuse pour parler du développement de son entreprise. Pour une technicienne, je crois qu'elle avait fait un travail extraordinaire en matière d'organisation et son style de leadership (on va dire inné) ainsi que les résultats qu'elle produisait avec ses hommes n'avaient rien à envier à la Googlemania. Mais dans notre métier de coach, on n'est jamais allé assez au fond des choses. Je ne pouvais pas me mettre de juste constater les résultats extraordinaires. Je dirai même que pour aider nos clients à imaginer et faire de meilleures choses, nous sommes parfois obligé de créer en eux un doute par rapport aux exploits actuels qu'ils pensent avoir réalisé. Je me décidai avec mon collègue à lui lancer la question «fra» comme on dit en Côte d'Ivoire : «C'est quoi la prochaine étape?».

«Vous me demandez la prochaine étape? », me demanda t-elle, surprise de voir que j'ai pu toucher ce point qui l'enquiquinait le plus.

«Oui, c'est quoi la prochaine étape? C'est tout ce que vous avez réalisé

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

là. Mais, c'est quoi la prochaine étape?». Comme si elle était sûre que je savais ce qu'elle a fait, comme si nous avions discuté de ce qu'elle devrait faire et qu'elle hésitait à faire, elle avança :

«Je ne suis pas pressée»

«Vous n'êtes pas pressée de faire quoi? Nous nous connaissons il y a moins d'une heure et je n'avais pas le droit de lever le ton pour la faire accoucher mais il semble bien qu'elle m'avait donné le droit d'aller la chercher, de l'aider à se redécouvrir, à se révéler à elle-même. Même lorsque j'insiste pour dire à nos clients que le coaching ne leur apporte rien qu'ils ne sachent déjà et ne rappelle rien qu'ils ne sachent qu'ils doivent faire, la plupart pensent que l'exploit de leur transformation vient de nous. Mais il semble que ce client sache clairement ce qu'elle a le devoir de devoir faire.

«Ma priorité ce sont nos enfants. J'essaie de trouver l'équilibre entre mon travail et ma vie familiale et pour l'instant, je préfère m'occuper de mes enfants, ils sont encore trop jeunes. Et comme je vous ai dit, je ne suis pas pressée. Ce n'est pas tout d'un coup qu'on prend une décision. Il faut la mûrir et la préparer, il faut s'assurer que l'on est prêt.», dit-elle avant de s'arrêter. Je pouvais sentir son souffle. Elle savait qu'elle luttait contre elle-même. Elle semble se confondre. Elle parlait d'une décision dont je n'avais aucune idée. Elle l'expliquera plus tard dans notre conversation mais elle savait ce qu'elle avait à faire sauf que bien que son cœur soit passé à la cinquième vitesse, ces pieds étaient bien sur le cœur.

«C'est déjà pas si mal que ça»

J'avais déjà entendu cette phrase de plusieurs personnes qui savent très bien qu'elles doivent passer à l'étape suivante, mais continuent d'imaginer tout ce qu'elles doivent imaginer pour ne pas faire ce qu'elles ont senti le devoir de devoir faire. Je n'avais pas peur que ma cliente prononce cette phrase. Je savais qu'à un moment donné de la conversation, elle allait la balancer. C'est courant lorsque les gens ont réalisé tout ce qu'ils ont imaginé pouvoir réaliser de dire : «C'est déjà pas si mal que cela». Contrairement à ce que la plupart des gens pensent, le manque d'audace pour créer sa propre entreprise ne fait

pas autant de dégâts que le manque d'audace et la continuité du courage pour la développer. L'audace de continuer d'avoir le courage d'agir pour avancer est ce qui coince la plupart des entrepreneurs. L'audace d'affronter la phase suivante du rêve non plus pour réaliser les choses dont on rêvait lorsqu'on se lançait mais pour réaliser la nouvelle vocation que l'on s'est déjà découverte une fois en plein chemin. Le meilleur moment dans la vie des gens d'exploit, ce sont ces moments où ils ont le courage, de mettre la voiture au point mort, de poser un moment la tête sur le volant, de faire deux ou trois petites manœuvres contradictoires, de s'arrêter à nouveau et de ne plus voir aucune autre évidence que la nécessité pour eux de passer à un nouveau cap.

Ce moment peut semer la confusion dans notre tête, mais c'est le moment le plus merveilleux et il me semblait bien que ma cliente avait atteint ce moment. Je décide de relancer la conversation.

«J'imagine ce que vous avez pu réaliser de grand et ça peut se voir d'ailleurs. Mais vous ne pouvez pas imaginer et non qu'est-ce que je dis, vous imaginez ce que cela signifie d'avoir cette entreprise? Vous l'avez décidé mais maintenant, vous ne le faites plus pour vous»

«Ah, non, je le fais pour moi d'abord, pour mon équilibre personnel. Je fais les choses que j'aime faire et je dois me sentir en phase avec. Je vois ce que vous voulez dire mais là non.» reprit-elle. Elle savait apparemment que ce n'était plus à moi qu'elle s'adressait. Ce n'était plus contre moi qu'elle luttait. Elle avait ce conflit interne avant que je ne m'asseye devant elle. Mon objectif n'était pas de la confondre davantage mais de l'amener à voir qu'elle était en train de lutter contre elle. Le temps passait et l'entretien prenait plus de temps que prévu. Je n'avais pas besoin de la presser. Nous étions apparemment d'accord qu'elle devrait lever les pieds du frein. Il n'y a pas de plus grande contradiction que de laisser les déviances et les raisonnements de sa tête s'opposer au désir de son cœur.

Aussi curieux et paradoxal que cela puisse paraître, on crée son entreprise par égoïsme mais pour la développer, il faut se libérer de ses égoïsmes, parce qu'au fond, pour la suite, on ne le fait plus pour soi-même. Vous pouvez avoir vos priorités, vos peurs de ne plus

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

avoir vos assurances et vos équilibres qui vous procurent un certain sentiment de plénitude mais à un moment donné, il faut avoir le courage de briser les chaînes de LA AMISTAD. Il faut savoir risquer de mourir pour s'offrir la possibilité de vivre pour une fois de sa vie libre. Libre de s'exprimer, libre d'entreprendre. Libre de se développer, libre de passer à l'étape suivante... Libre d'affronter ses doutes, libre de faire face à sa réalité et comprendre qu'à partir du moment où vous avez senti le devoir de devoir faire ce que vous devez faire, vous ne le faites plus pour vous. C'est alors que vos peurs ne suffiront plus à vous arrêter.

Admettre les raisons pour ne pas se lancer

Il y a certainement des raisons valables pour ne pas se lancer. Je pense personnellement qu'il ne faut pas essayer de les ignorer. Il faut plutôt les regarder de très près et agir en conséquence. Si vous avez peur de vous lancer parce que vous n'avez pas tout l'argent nécessaire pour couvrir vos besoins personnels au moment où l'entreprise ne serait pas en mesure de pouvoir générer du revenu, ce n'est pas une chose à ignorer. Si passer à une étape supérieure dans votre aventure dans votre équilibre vital ou familial par exemple, ce n'est pas une chose que vous pouvez vous permettre d'ignorer. Si vous avez peur d'échouer, de tout perdre et d'avoir à recommencer à zéro, ce n'est pas une chose banale que vous pouvez vous permettre de ne pas prendre en compte lorsque vous serez entrain de lancer votre entreprise ou de vouloir passer à une étape supérieure. Si vous en venez à penser que ce n'est pas la peine de se casser la tête, que ce que vous avez déjà fait suffit et que ce serait prendre de risques inutiles que de lancer votre propre entreprise ou de vouloir passer à une étape supérieure, vous devez avoir raison. Rien de ceci n'est à prendre à la légère.

Une fois que vous avez admis toutes ces raisons, vous devez vous dire par la même occasion qu'elles ne constituent pas des raisons suffisantes. Vous devez passer à un point de rupture importante dans votre vie pour réussir ici le challenge entrepreneurial. Vous savez déjà que ceux qui mettent la main à la charrue et regardent en arrière ne peut réaliser rien d'extraordinaire dans leur vie parce que justement ils sont plus concentrés sur ce qu'ils ont laissé que

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

ce qu'ils vont avoir. Voici la différence fondamentale entre ceux qui savent avancer et ceux qui regardent en arrière et sont obligés de retourner à ce à quoi ils s'accrochent : Les premiers sont attirés par ce qu'ils vont réaliser jusqu'au point où ils sont prêts à perdre ce qu'ils ont déjà si c'est la condition.

TRANSITION N° 3 :

Etre prêt à perdre ce que l'on a déjà si c'est la condition pour avoir mieux.

«On est assez tranquille comme cela»

L'une des raisons pour lesquelles certains n'arrivent pas à décoller (et je ne sais que vous n'êtes plus dans cette situation), c'est qu'ils aiment la tranquillité. Ils aiment les certitudes, ils ne veulent pas se créer des problèmes. Ils ne veulent pas provoquer les dieux. Mais j'ai appris que les bateaux sont plus en sécurité à quai mais que ce n'est pas ce pour quoi ils ont été créés. Les bateaux n'ont pas été créés pour rester à quai. Ils ont été créés pour aller chercher des trésors. Une question, monsieur ou madame : «Votre bateau serait-il à quai depuis longtemps?». Vous avez certainement déjà vu l'image d'un vieux bateau. Je pense qu'il n'y a rien d'aussi désolant que cela. Je peux vous dire que j'ai exactement le même sentiment lorsque je vois un vieux bateau que lorsque je vois une grosse vache malade qui ne peut pas bouger. Il y a ce sentiment de tristesse mêlé avec de la frustration face à un certain gâchis. On a envie de se demander : «Mais n'y a-t-il meilleure chose à faire de ce bateau que de le laisser trainer là?».

Chacun d'entre nous devrait se poser une question pareille tous les jours: «N'ai-je pas meilleure chose à faire que d'attendre là? Ne serais-je pas entrain de gaspiller mon potentiel en attendant là?». Il est démontré qu'un vieux bateau à quai pollue l'environnement. Selon vous, qui sont les plus enclins à dire que les choses ne sont pas possibles? Sont ils ceux qui ne veulent pas les essayer ou ceux qui se surprennent en train de les essayer? La plupart des gens qui ne savent pas utiliser le pouvoir de demander n'essaient pas mille fois avant de

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

dire qu'on ne leur pas donné. En général, ils n'essaient pas du tout. Je me suis rendu compte de ce que ceux qui avancent plus de raisons pour ne pas lancer une initiative sont ceux qui n'ont jamais lancé aucune action dans ce sens. Vous voyez? Ce ne sont pas ceux qui ont échoué qui ne veulent plus se lancer. Au contraire, ce sont ceux qui n'ont jamais essayé qui avancent des millions de raisons pour ne pas se lancer. Ils polluent l'environnement et le climat mental ambiant de leur peur, bloquent l'écoulement de l'énergie agissante de ceux qui veulent avancer et dégagent une odeur aussi nauséabonde qu'un vieux bateau surchargé de vivres gardés depuis des décennies. C'est à la fois horrible et désolant à la fois. Vous ne pouvez pas prospérer avec des gens comme cela. Vous ne pouvez pas vous permettre de les fréquenter souvent même si ce sont vos parents ou partenaires les plus proches.

Un bus vide roule plus vite.

L'adage est populaire maintenant : il vaut mieux être seul au volant d'un bus que d'avoir à bord quatre (4) personnes qui insistent pour vous demander de vous retourner. Lorsqu'en plus d'avoir la trouille vous-même, vous avez à bord d'un véhicule que vous conduisez des passagers qui ont peur de traverser une falaise, vous n'irez jamais assez loin. Il n'y a rien de mal à se dire la vérité quant à avec qui vous devez être souvent pour cultiver la mentalité du progrès. Il n'y a aucun mal à cela. Ceux qui rêvent grand et ont senti le devoir de devoir faire quelque chose mais continuent d'hésiter doivent savoir passer à un exorcisme radical de leur entourage. (J'ai consacré un chapitre entier à comment exorciser son entourage dans mon livre «Battez-vous pour vos rêves»). Il y a des gens dans votre entourage qui vous polluent l'esprit, qui vous empêchent de penser que certaines choses sont possibles pour vous aussi. Ces gens ont et déploient les moyens sophistiqués pour coincer votre progrès, pour créer du doute en vous. Ils ont tout un arsenal d'idées et d'exemples inimaginables pour vous faire douter à chaque fois de ce que vous aussi vous pouvez être un champion et le plus marrant, c'est qu'ils arrivent parfois que vous les suiviez dans ce jeu et parfois vous excellez plus qu'eux.

Si j'ai une suggestion à cette étape, c'est de vous demander tout simplement de vider votre bus. Voilà : vous savez où vous voulez

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

aller. Vous savez ce qui importe pour vous. Vous savez clairement maintenant ce que vous avez senti le devoir de devoir faire. Vous avez embarqué mais il y a dans votre entourage (à bord du bus), des gens qui veulent vous empêcher d'aller de l'avant. Comme vous le savez, un bus garé ne rapporte pas. Il en est de même pour un avion stationné sur le tarmac d'un aéroport. Il ne rapporte pas. Vous n'allez réaliser rien d'extraordinaire à atteindre là parce que vous avez peur d'avancer et vous ne pouvez pas vous permettre d'avoir dans votre entourage des gens qui renforcent en vous cette peur d'avancer. N'ayez pas peur de leur dire : «C'est bien d'avoir fait le parcours avec toi jusqu'à ce niveau mais je dois avancer. Notre voyage ensemble prend fin ici». Vous savez, vous ne pouvez pas vous permettre de vous surcharger lorsque le devoir vous appelle. Je n'ai jamais vu personne fait une grosse valise lorsqu'on lui dit qu'un parent est souffrant ou est décédé. On prend l'essentiel et on laisse tout ce qui pourrait en rajouter à sa douleur déjà évidente. Entreprendre est déjà lourd de sens et d'exigences et ce serait de la surcharge d'avoir avec soi des gens qui ne veulent pas avancer et qui vous sonnent de vous arrêter. Déchargez-vous de toute pensée qui empêche d'avancer.

TRANSITION N°4 :

« Passer de faire plaisir aux gens et à soi-même maintenant » à « Opter pour la désapprobation maintenant, produire du résultat pour être approuvé éventuellement demain »

«Be in motion».

Je me suis fait mienne cette exigence d'être à chaque fois en mouvement. Je me la suis imposée lorsque j'étais au lieu. Je prenais des taxis motos et plus je savais avancer sans attendre moins je payais. Lorsque j'étais encore étudiant à Dakar, j'ai plus encore vécu cette exigence. Je détestais attendre les bus urbains (il y en avait presque toutes les minutes, elles savent s'arrêter toutes les minutes aussi. Sachant que je vais perdre du temps à bord avec les nombreux arrêts, lorsque le bus tarde, je ne savais pas attendre. Pourquoi attendre alors que je peux me mettre en mouvement? Pourquoi attendre le bus alors que je peux gagner du temps en avançant. Je

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

déteste attendre parce que je ne serais pas patient. Je crois plutôt que je déteste ne pas être entrain de faire quelque chose. C'est certainement une déformation. Je ne peux pas ne pas être en train de me développer, de réaliser mon plein potentiel ou tout au moins d'être en train de me préparer. J'aime autant le moment de réflexion mais comme vous le savez, c'est là que le doute vient. Le doute arrive lorsque le temps de réflexion commence à s'allonger.

A force de voir certains enchaîner les actions préparant ainsi l'enchaînement des actions, d'aucuns en viennent à leur demander : «Est qu'il t'arrive de te reposer, toi?». Je pense que vous devriez fuir ceux qui vous posent de pareilles questions parce qu'en général, ce sont ceux qui ont trop honte d'être en train de se reposer tout le temps pendant qu'ils ont le sentiment que vous travaillez tout le temps. Ils veulent vous distraire de votre concentration, c'est pourquoi ils viennent vous demander si vous reposer. Il arrive qu'on me pose la même question : «Hermann, on dirait que tu travailles tout le temps, est-ce que tu te reposes jamais? Est-ce que tu as le temps de t'amuser au moins?». La question que je pose souvent lorsqu'on me balance ces questions est la suivante : «Quelle est la dernière fois où vous êtes allé danser, en boîte de nuit par exemple?». La dernière personne à qui j'ai répondu par cette question, m'avancé : «Ce n'est pas une question d'aller en boîte de nuit. Je m'inquiète pour ta santé et ton équilibre personnel». «Merci de t'inquiéter pour ma santé, mais combien de fois as-tu fait le sport cette semaine? Arrives-tu à lire deux chapitres de la Bible par jour comme je le fais? Te souviens-tu dans la journée de prendre des fruits et légumes?». La réponse? C'est NON. La plupart des gens qui se préoccupent pour mon équilibre (et ils font bien) ne font rien de tout cela qui selon moi contribuent à réaliser le rêve entrepreneurial. Ce qu'ils veulent dire quand il parle de s'amuser, c'est de rester là à ne rien faire, à tout oublier, à s'éclater, parfois regarder la télé tout le temps ou dormir la plupart du temps au nom du besoin de se reposer.

8 heures de sommeil journalier? Quel médecin vous a prescrit ça?

Quand ils observent les entrepreneurs, certains ont l'impression que nous sommes des dingues qui ne font pas attention à leur santé et

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

à leur bien-être. Imaginez que vous revenez tard et vous réveillez tôt le matin pour repartir. Quelqu'un qui vous est cher, vous demande : «Tu repars déjà, tu t'es à peine reposé». Je le comprends, il ou elle ne peut pas savoir ni comprendre que c'est que le devoir de devoir faire quelque chose qui vous a réveillé. Si vous lui disiez : «J'ai dormi pendant 4 heures, j'ai déjà récupéré», il ou elle vous sortira la recommandation du médecin du temps : «Il est scientifiquement démontré qu'un adulte a besoin de 8heures de sommeil minimum par jour. Toi tu fais à peine la moitié. Ce n'est pas bon pour ta santé». Quelle aberration! Pardonnez-moi mais je vois qu'il n'y a que ces choses qui puissent être scientifiquement démontrées. Il y a des choses qui n'ont pas besoin d'être démontré scientifiquement. Par exemple, le fait qu'il y a très peu de millionnaire qui ne travaillent pas dur à un moment donné de leur parcours et parfois jusqu'à 20 heures par jour.

Un calcul que les gens ne font jamais

S'il y a une chose à laquelle vous devez appliquer le 'POURQUOI PAS?', c'est la notion du repos. La raison pour laquelle vous devez appliquer le 'POURQUOI PAS' afin d'entreprendre tout simplement, c'est la plupart des gens qui avancent ces chiffres là pour faire trembler et douter de vaillants entrepreneurs ne savent même pas de quoi ils parlent. Ils n'ont jamais fait les bons et les vrais calculs. Ils confondent les chiffres. Les deux chiffres que les gens qui n'entreprennent jamais confondent plus ce sont le chiffre 6 et 1. Jim Rohn attirait bien l'attention de ces contemporains sur cette confusion. Ce que les gens qui font du repos leur stratégie majeure parce que le médecin aurait dit qu'il faut 8 heures de sommeil par jour, c'est qu'ils en viennent juste à 6 pour 1 et 1 pour 6. On n'a dit 6 jours de travail et 1 jour de repos. Mais ces gens confondent les chiffres et ne sont généralement pas loin de 6 jours de repos et 1 jour de travail. Quoi donc? Ils se donnent à 100% pendant 5 ou 6 jours mais ils ne se donnent réellement à 100% que pendant un jour : Ils se donnent en fait à 20% le lundi, 20% le mardi, 20% le mercredi, 20% le jeudi, 15% le vendredi et 5% le samedi lorsqu'ils ont le courage de faire le ménage. Ce n'est pas grave. On voit bien qu'ils sont à 100% la semaine.

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

Mais il y a un calcul que les gens ne font jamais. Lorsqu'un homme avance qu'il faut 8 heures de repos par jour, il ne sait pas qu'il est en train de commettre une erreur de proportion. 8h de sommeil par jour, c'est 8h par 24h soit une proportion de $\frac{1}{3}$. Ce qui veut dire que pour un homme qui aura vécu 60 ans, si on s'en tient à cette proportion de $\frac{1}{3}$, il aura dormi 15 ans sur les 60ans qu'il aura passé sur terre. Vous savez tout ce qu'on peut faire sur terre en 15 ans. Et des gens passent plus à dormir ou à se reposer. Je trouve cela aberrant. Ce n'est même scandaleux. Fort heureusement, ce ne sont pas ces choses qui scandalisent les gens. Mais la question de savoir ce à quoi on a droit après la vie sur terre. Pour ce que j'ai appris, c'est le repos éternel lorsqu'on n'est pas en enfer. Considérons ça et avançons. Si vous dormez 15 ans sur 60 ou 20 ans sur 80 pendant que vous vivez sur terre, que ferez-vous une fois que vous allez accéder à votre droit au repos éternel?

Ah oui? Alors pourquoi pas?

Si vous voulez entreprendre, si vous voulez pousser votre audace entrepreneuriale à un niveau supérieur, vous devez commencer à appliquer le «Pourquoi pas?» à presque tout si ce n'est tout. Comme vous le savez certainement, vous ne réalisez rien d'extraordinaire à ne réaliser aucun exploit. La plupart des gens excellent dans leur capacité à passer plus de temps à démontrer pourquoi ils n'ont pas produit du résultat, qu'il n'est pas possible de produire du résultat dans la situation dans laquelle ils se trouvent et passent plus de temps à expliquer pourquoi, ils n'ont pas produit du résultat qu'ils ne passent de temps à produire du résultat concret. L'une des choses que vous devez vous habituez à faire, c'est de ne plus passer aucune minute de votre vie à vous justifier, passer de plus en plus de temps à imaginer les possibilités, à insister pour dire : «On doit pouvoir l'améliorer», «On doit pouvoir trouver une solution», «Continuer de chercher», «Pourquoi ne pas changer de méthode tout simplement?», «Pourquoi ne pas continuer d'insister?», «Il doit y avoir une solution», «Il doit y avoir une solution , on ne peut pas s'en arrêter», «Il doit y avoir une meilleure manière de faire les choses», «Je ne suis pas sûr que nous avons déjà fait tout ce que nous devrions faire».

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

On ne perd jamais rien à essayer

J'imagine que comme moi, vous avez souvent ou de temps en temps, affaire à des gens qui font tout pour vous dire que ce n'est pas la peine d'essayer. Ils sont souvent convaincus que ce n'est même pas la peine d'essayer. Il faut les entendre pour voir qu'ils peuvent exceller dans leur capacité à ne voir que l'échec cuisant derrière chaque effort que vous êtes tenté de faire pour dompter ce qui est communément considéré comme étant difficile, impossible et indomptable : «Des gens ont essayé avant toi, ça n'a pas marché», «De toutes les façons, moi je t'ai dit ce que j'avais à te dire. Tu as demandé mon avis et je me suis fait le devoir de te le donner», «Au moins tu ne diras pas après que je ne t'ai pas prévenu», «Il faut que tu sortes à chaque fois avec quelque chose. Pourquoi tu ne peux pas rester tranquille?».

TRANSITION N° 6 :

Passer du courage de faire ce que vous êtes sûr de réussir à l'audace de faire ce que vous sentez le devoir de devoir faire même si vous n'êtes pas sûr que ça va marcher.

COMMENT PRATIQUER LE POURQUOI PAS ?

Augmenter la vitesse et le taux d'échec

La plupart des gens ne veulent faire que les choses qu'ils sont sûrs de réussir. Ils vont que là où il y a des certitudes. Ils veulent se poser toutes les questions et à avoir toutes les réponses avant de se lancer véritablement. Je dois préciser que cela fait partie du processus

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

scientifique de création d'entreprise, d'ailleurs une étape que vous ne pouvez pas ignorer ni rater. Vous devez avoir absolument avec précision certaines réponses avant d'avoir des problèmes. Vous devez vous poser autant de questions que possible, analyser toutes les éventualités possibles afin de prendre les dispositions possibles. Le défi, c'est que comme on le verra, on ne prend jamais suffisamment de dispositions. Parfois, il faut savoir avancer malgré les incertitudes ; il faut savoir avancer malgré la peur d'échouer, il faut accepter échouer éventuellement pour finir par réussir. En effet, l'opportunité de réussir cohabite avec le risque d'échouer. Les deux sont presque inséparables. C'est lorsque vous éliminez le risque d'échouer que vous vous rendez irrésistible et imparable à l'opportunité de réussir. Voilà, si vous voulez avoir l'opportunité de réussir, allez souvent là où vous risquez d'échouer et travailler à éliminer le risque d'échouer ou à apprendre de l'échec pour éclaircir les horizons du succès. Sachez qu'à chaque fois que vous fuyez le risque d'échouer, vous fuyez l'opportunité de réfléchir pour éliminer ce risque, l'opportunité d'échouer éventuellement pour tirer rapidement les leçons et se “ reprendre plus intelligemment ”.

Oser aller là où personne ne veut aller

Je peux vous dire que les entrepreneurs qui finissent par obtenir des niveaux de résultats extraordinaires sont disposés et prêts à plein temps à faire ce que la plupart des gens ne seront jamais prêts à faire. Si vous me demandez si je crains la concurrence, je vous dirai tout simplement non. Et voici pourquoi : là où les concurrents se demandent : « Pourquoi devrions-nous le faire ? Qu'est-ce que nous gagnons à le faire ? », je me demande généralement : « Et ce truc va être utile aux clients ou tout moins nous apprendra quelque chose sur ce que nous pouvons faire ou ne devons pas faire, donnons-nous une chance ! ». Dans mon parcours d'entrepreneur, j'ai essayé d'innombrables choses que très peu de concurrents étaient disposés et prêts à essayer. J'ai laissé mes plumes dans certains projets mais les leçons que j'ai tirées, le niveau de risque élevé que je suis prêt à accepter aujourd'hui est tel que je ne suis pas sûr que beaucoup de mes concurrents iront jamais là (ils finiront par y arriver s'ils continuent d'aller là où très peu de gens veulent aller). Rappelez-

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

vous, si vous êtes dans une course continue, votre capacité à prendre de l'avance dépendra de votre envie et votre détermination à franchir les lignes que les autres ne jugent pas utile.

Se gêner pour se découvrir

S'il est vrai qu'on peut venir à échouer lorsqu'on pratique le « Pourquoi pas ? », voulant à aller là où personne ne veut aller, il y a une autre opportunité extraordinaire : se découvrir. Chose extraordinaire, vous ne savez qui vous êtes (insuffisant ou excellent, fragile ou redoutable...) que lorsque vous osez aller au-delà de ce qui est évident. L'aventure dans l'inconnu sans certitude vous révélera sur vous des choses que vous ne connaissiez pas. La plupart des gens pensent qu'ils peuvent dire alors qu'ils n'ont pas essayé. La plupart des gens pensent qu'ils ne peuvent pas alors qu'ils n'ont pas essayé non plus. Dans les deux cas, on découvre effectivement la vérité sur soi que lorsqu'on passe à l'action. Vous avez peur de la gêne qu'il y a à passer à l'action ? Habituez-vous y parce que c'est la seule chance que vous aurez de savoir qui vous êtes réellement. La difficulté vous apprendra des choses extraordinaires sur vous si vous osez mettre le pied dans la difficulté. Il y a des gens qui veulent s'éviter les problèmes. Eh bien, ils s'évitent également l'opportunité de savoir qu'ils sont bien capables de travailler à trouver les solutions pour résoudre leurs problèmes.

Sortir du panier des crabes

Peut-être que dans l'environnement dans lequel vous vivez, l'audace d'entreprendre est ce que les gens découragent le plus et dès qu'un membre de votre famille décide de créer sa propre entreprise, il devient la risée de tous les autres. Sachez que vivre dans un environnement, un cercle ou une famille comme celle-là, c'est vivre dans un panier de crabe. Si vous connaissez l'histoire des crabes qu'un pêcheur avait mis dans un panier, leur désir de mobilité était tel qu'ils étaient en mesure de sortir du panier les uns après les autres. Sauf qu'ils sont motivés par une autre tension vers le bas qui fait qu'à chaque fois qu'un crabe essaie de sortir du panier, les autres crabes le tirent vers le bas, le décourageant ainsi de voir le bout du panier lui disant : « Tu vas où ? Qu'est-ce que tu essaies de faire ? ». Sauf qu'il y a un

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

crabe qui finit par sortir du panier, c'est celui-là qui refuse de se faire tirer et qui sait vaillamment : « Je vais à la mer ».

Vivre dans un environnement où l'initiative privée est découragé et où quitter un « emploi bien rémunéré » pour aller créer une entreprise est une aberration, c'est comme vivre dans un panier de crabe. Tout est organisé pour que nous réussissions à avoir le courage de poursuivre vaillamment notre chemin. Si vous êtes dans une situation pareille, sachez exactement pourquoi vous devez avancer, sachez ce que vous voulez gagner et que vous gagnerez absolument en avançant vers la réalisation de votre rêve. Ces gens-là ne peuvent pas vous comprendre. Comme je vous le disais, ils ne savent pas que cette crème qui bouillonne ne peut pas s'arrêter.

Agir comme si c'est impossible d'échouer

Je mentirais si je vous dis que vous pouvez entreprendre et ne pas échouer. Celui qui vous dit qu'entreprendre est cette route où l'échec n'existe pas ne vous dit pas toute la vérité. C'est simple : si vous décidez de faire quoi que ce soit qui sorte de l'ordinaire, vous allez avoir mal, vous allez échouer. Le défi ici c'est que cette conscience de l'échec ne nous empêcher pas de pratiquer le « Pourquoi pas ? ». L'une des meilleures façons de pratiquer efficacement le « Pourquoi pas ? », c'est d'envisager l'impossibilité d'échouer. Voici comment cela se conçoit. Si la peur d'entreprendre vous surprend encore ces matins et essaie de vous faire croire qu'il vaut mieux rester coincé là où vous êtes depuis plusieurs mois ou années, respirez et admettez qu'effectivement il risque fortement d'échouer. Maintenant, passez à l'étape suivante. Dites-vous : « Je comprends que cela ne peut pas être, c'est peut-être pour cela que je tremble. Je l'admets. C'est une chose. Mais que ferais-je si je sais que c'est impossible d'échouer ? Que ferais-je si j'étais convaincu que malgré les échecs potentiels que je pourrais connaître, je finirai par y arriver si je sais continuer de me battre ? ».

La puissance agissante de l'homme qui conduit à des résultats extraordinaires que les autres ne font qu'admirer ne se déploie que lorsqu'il sait se voir en train de réussir malgré les difficultés qu'ils pourraient rencontrer ou qu'il ait déjà rencontré. Vous pouvez

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

continuer de vous battre si vous savez que vous allez finir par y arriver. C'est cela même la loi de l'espérance en action. Les gens qui savent que les choses vont finir par s'améliorer, savent continuer de se battre pour finir par réaliser ce qu'ils se sont donnés dès le départ. Pendant ce temps, ceux qui abandonnent trop tôt, ceux qui se retournent si souvent à deux pas de l'or, se disent souvent : « Personne ne peut réaliser ce truc » ou encore « A l'impossible nul n'est tenu ». L'entrepreneur gagnant et audacieux que vous devez devenir et que vous êtes doit se libérer de ces genres de pensée et continuez de pratiquer le « Pourquoi pas ? » en sachant se demander à chaque fois : « Que ferais-je si je savais qu'il est impossible que je ne finisse pas par y arriver ? », « Que ferais-je si je savais que c'est impossible d'échouer ».

Se demander ce qu'il faut au lieu de conclure que c'est impossible : (Comment fait-on ce truc ?)

La plupart des gens reculent devant ce qu'ils considèrent comme des impossibilités au lieu de penser à comment ils doivent les dompter. Entreprendre est quelque devenu aussi difficile parce qu'en la matière la plupart des gens violent ce que j'appelle la loi de la contrainte. Le problème, ce n'est pas pour autant que la plupart de ceux qui veulent entreprendre ne sont pas suffisamment motivés à le faire jusqu'au bout. Le problème, c'est qu'ils sont si souvent en buttes à la contrainte majeure. En effet, quelle que soit votre détermination, quel que soit votre engagement à faire une chose, si vous ne savez pas le faire, si vous ne savez pas vous arrêter pour apprendre à le faire, vous n'y arriverez tout simplement pas. La volonté ne suffit pas à vous livrer la technique, il faudra se l'approprier, il faudra s'y exercer. La plupart des gens refusent de prendre le temps de se former en tant qu'entrepreneur et c'est alors qu'entreprendre devient la chose la plus compliqué pour eux et réussir en tant qu'entrepreneur est une possibilité revenant à quelques chanceux qui profitent de réseaux.

Ça marche peut-être ainsi mais personne n'a jamais réalisé un succès entrepreneurial extraordinaire de cette façon. Reculer peut être une excellente stratégie lorsque vous devez reculer mais il faut finir par avancer en quelque chose pour finir par réussir et aller de l'avant. Vous ne pouvez pas continuer de fuir et espérer finir par

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

vous en sortir. Les gens qui réussissent ne procèdent pas ainsi. S'ils savent admettre la difficulté et la complexité, ils n'en font jamais une fatalité. Au lieu de conclure fatalement que c'est impossible, ils se demandent : « Comment fait-on ce truc ? ». Ils se mettent à approfondir la question, à la poser à d'autres personnes, ils se mettent à chercher, à apprendre, à initier, à échouer, à apprendre les leçons, à se reprendre plus intelligemment, à apprendre des autres, à continuer de s'améliorer et à travailler sur eux-mêmes, à affiner à chaque fois leurs méthodes jusqu'à ce qu'ils finissent par y arriver.

Commencer d'abord avant de se poser la question

Si vous me demandez ce qu'on risque en commençant avant de se poser la question de savoir comment vous allez procéder, je vous dirai qu'on risque gros. Mais de la même manière je peux vous dire qu'un homme qui n'a pas le choix sait faire feu de tout bois et nous les entrepreneurs sommes souvent obligés de faire feu de tout bois. De la même manière que la meilleure manière pour un général de faire comprendre à ses troupes qu'il n'y a pas d'autres moyens que d'avancer, c'est de brûler le dernier pont qu'ils ont traversé, de la manière, un entrepreneur qui veut avancer doit se jeter avant de poser des questions. Les risques de noyade sont grands lorsque vous êtes jetés de force dans une piscine alors que vous ne savez pas nager ; mais c'est la chance de votre vie pour apprendre à nager. Vous aurez beau ne pas savoir danser mais lorsqu'en pleine réjouissance, on vous pousse sur la piste de danse, ceux qui savent profiter de l'occasion pour découvrir et réveiller leurs talents de danser, improvisent et sortent des pas inédits.

La plupart des gens se livrent aux jérémiades lorsqu'ils sont dos au mur, mais c'est dans ces mêmes conditions que d'autres savent chercher au fond d'eux-mêmes ce petit talent, ce petit génie pour montrer à la face du monde tout ce qu'il y avait de si bon en eux. Et cette chance d'aller puiser au fond de vous votre génie entrepreneurial que vous devez savoir saisir dès maintenant. Voyez-vous, vous ne pouvez pas continuer de reculer parce que même si reculer est une bonne stratégie lorsqu'elle est une bonne stratégie, il faut avancer en quelque chose pour connaître de l'avance. Demandez-vous alors : « En quoi est-ce que je veux avancer véritablement ? ». Et si c'est dans

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

votre aventure entrepreneuriale que vous devez avancer, vous êtes sauvé. Si ce n'est pas le cas, continuez de lire, continuez de travailler sur vous. Vous allez finir par y arriver.

PASSEZ A L'ACTION

1) Quelles sont les raisons que les gens autour de vous et/ou vous-mêmes avancez pour ne pas prendre des initiatives, risquer, agir pour obtenir les résultats qui attendent d'être atteints dans le domaine spécifique de la création, de la gestion et d'une entreprise par exemple ?

2) Franchement, toutes ces raisons sont d'excellentes raisons pour ne pas se créer votre entreprise et vous engager à prendre toutes les initiatives pour la développer vaillamment. Mais si vous devriez pratiquer le « Pourquoi pas ? », quelles sont les bonnes raisons que vous avez de vous lancer dès maintenant ?

3) Peut-être que vous avez déjà échoué avant et avez peur de vous relancer cette fois-ci ou des gens ont tellement échoué autour de vous au point où vous hésitez à vous lancer.

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

a) Avez-vous pris le temps et le soin d'analyser et d'étudier les vraies raisons pour lesquelles vous n'avez pas pu y arriver ou ils n'ont pas pu y arriver ?

b) Si vous devez objectivement analyser la situation, qu'est-ce que si vous le saviez, si vous l'aviez mieux fait (ou s'ils l'avaient mieux fait) leur aurait permis de connaître un meilleur succès ? Quelles sont les compétences qui vous ont manqué (leur ont manqué) ? Par exemple la capacité à diriger les hommes, à négocier et vendre vos produits, à mobiliser du financement, à bien gagner, bien gérer et fructifier intelligemment vos gens, à bien évaluer votre marché et le potentiel de réussite de vos produits ...La liste ne sera jamais trop exhaustive.

c) Sachant ce que vous avez, comment allez-vous faire pour acquérir ses compétences et avoir ces conseils, vous outiller pour vous lancer sans plus attendre et sans plus avoir peur d'échouer ?

4) Listez les compétences/sollicitations/Qualités/Exigences/Responsabilités les plus déterminantes en création, gestion et développement efficaces d'une entreprise selon vous, demandez à

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

d'autres personnes. Procédez comme suit pour les y acquérir.

Compétence/Responsabilité/Qualité déterminante N°1

Comment réussit-on ce truc ?

Comment je vais développer cette compétence/qualité et devenir capable d'assumer cette responsabilité ?

Quand est-ce que je le fais ?

Compétence/Responsabilité/Qualité déterminante N°2

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

Comment réussit-on ce truc ?

Comment je vais développer cette compétence/qualité et devenir capable d'assumer cette responsabilité ?

Quand est-ce que je le fais ?

Compétence/Responsabilité/Qualité déterminante N°3

Comment réussit-on ce truc ?

Comment je vais développer cette compétence/qualité et devenir capable d'assumer cette responsabilité ?

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

Quand est-ce que je le fais ?

5) Connaissez-vous des gens dans votre entourage, dans votre pays, dans l'histoire des entrepreneurs (athlètes, leaders, stars...) les plus fameux au monde qui ont pratiqué le « Pourquoi pas ? » et finissent par produire du résultat ? Qu'est-ce que cela vous inspire ? Sachant ce que vous savez qu'allez-vous faire désormais face à ceux qui pensent que c'est impossible d'y arriver ?

Ma référence N°1

Ce qu'il a cru et fait et que personne ne croyait

Qu'est-ce que cela m'inspire ?

Sachant ce que je sais, comment je travaille et me comporte désormais face aux défis et aux gens qui me découragent ?

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

Ma référence N°2

Ce qu'il a cru et fait et que personne ne croyait

Qu'est-ce que cela m'inspire ?

Sachant ce que je sais, comment je travaille et me comporte désormais face aux défis et aux gens qui me découragent ?

Ma référence N°3

Ce qu'il a cru et fait et que personne ne croyait

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

Qu'est-ce que cela m'inspire ?

Sachant ce que je sais, comment je travaille et me comporte désormais face aux défis et aux gens qui me découragent ?

Chapitre 3

«Nous sommes le N°2 et nous le faisons avec un peu plus d'ardeur»

Slogan de Avis, N°2 mondial de la location de voiture

Se passionner un peu plus pour ses clients

Le principe de l'efficacité entrepreneuriale durable est très simple : Être la personne la plus passionnée que vous connaissez, celle-là même qui est la plus déterminée à apporter à chaque fois la solution la meilleure possible aux problèmes de ses clients, du monde; être la personne la plus noblement engagée par l'unique intention de résoudre les problèmes d'un secteur du monde pour lequel vous vous êtes donné la mission de faire ce que vous avez senti le devoir de devoir faire. Parfois, on a du mal à comprendre pourquoi certaines entreprises considérée comme étant pionnières de leur secteur se font dépasser après par de jeunes concurrents. Il me semble que c'est une question d'ardeur dans l'accomplissement de la mission qu'elles se sont données qui fait la force des entreprises challengers qui finissent par menacer les leaders. Le cas le plus flagrant, c'est le « mano a mano » entre Hertz et Avis, le premier étant le numéro 1 mondial de la location de voiture, le second son challenger ou poursuivant.

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

J'ai regardé de près le slogan de AVIS et je peux vous dire qu'il en dit long sur le caractère déterminant de la conscience d'être l'entreprise la plus passionnée et la plus déterminée à satisfaire le client. Je n'ai pas une préférence particulière pour AVIS et alors un dédain pour HERTZ. Je crois que ce sont deux entreprises qui ne sont pas arrivées là où elles sont arrivées par hasard. Mais voici le slogan de AVIS : »We are the N°2 and we do it harder«(Nous sommes le numéro 2 et nous le faisons avec plus d'ardeur). Quel client n'irait pas vers une entreprise qui a cette promesse surtout quand on sait les leaders ont tendance à négliger les clients moyens. La promesse de AVIS, c'est qu'elle se bat pour les petits clients et les clients moyens, un peu plus que son concurrent. Précision pour nous qui voulons travailler à développer nos entreprises : non seulement, il faut clarifier la promesse, mais il faut surtout la vivre et la matérialiser au quotidien aux yeux des clients et pour leur bonheur; en effet, il n'en demande pas plus pour vous décorer en billet de banque. La question que vous devez vous poser, c'est : «Suis je l'entreprise la plus déterminée et la plus passionnée quand il s'agit de se battre pour servir et satisfaire le client?».

Mission interdite si vous ne savez pas servir naturellement

Comme vous le savez maintenant, si vous ne savez pas servir naturellement; si vous ne savez pas apporter de la valeur ajoutée aux autres avec tellement d'empressement comme si vous allez toucher le Jackpot après l'avoir fait (alors que ce n'est pas le cas), une fois qu'on vous promettra de vous payer, vous continuerez tout simplement d'être la personne la plus déterminée. Certains ne comprennent pas pourquoi les brésiliens ont autant de facilité à manier les ballons de football. La vérité, c'est qu'ils s'amuse avec le ballon dès leur bas âge et presque tout le temps dans les rues des favelas de Rio, Sao Paulo ou encore Porto Alegre. Quand on leur dit qu'on va les payer pour cela, c'est plus simple mais surtout, ils passent à la méthode et à la structuration de leur jeu et ils finissent meilleur que les autres...

Alors que nous faisons l'évaluation d'un séminaire le thème «Royal Customer Service» avec le Directeur des Ressources Humaines d'une Banque, nous étions obligés de lui clarifier ce qui suit : «80% de

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

vos chargés de clientèle sont obligés de servir les clients». Il nous demande un peu plus d'explication curieux qu'il était d'avoir cette information. Mon collègue prit la parole.

«Il y a un principe en qualité des ressources humaines qui veut que vous recrutiez à un poste des gens qui font déjà naturellement bien ce que vous allez leur demander de faire. Notre séminaire ne visait pas à apprendre aux gens à sourire mais les aider à savoir comment sourire malgré tout parce qu'ils savent sourire naturellement et comment gérer les situations complexes qui pourraient les empêcher le sourire. Comme nous vous le disions avant le séminaire, c'est presque peine perdue que de vouloir apprendre à des gens qui ne sont pas gentils et débonnaires à devenir gentils et débonnaires. Vous avez de jolis chargés de clientèle mais ils ne savent pas sourire et servir naturellement le client d'où la difficulté à maintenir la qualité de l'accueil et de service à un niveau constamment élevé. Pour vos prochains recrutement, gardez l'élégance comme critère mais utiliser le charme et la capacité à sourire naturellement et par habitude (du fond du cœur) comme critère numéro 1».

Vous aussi, si vous êtes naturellement la personne la plus déterminée quand il s'agit de s'empresser pour servir le client, vous prendrez rapidement le pas sur vos clients parce que très peu d'entreprise ont ce niveau de détermination. Alors que je discute avec un collaborateur de vieille date qui allait se séparer de nous pour aller créer sa propre entreprise, je lui ai clarifié que j'avais totalement confiance qu'il fera des choses extraordinaires dans l'aventure dans laquelle il s'était désormais engagé.»Comment tu le sais?», me demanda-t-il. Je le lui ai dit avec la plus grande sincérité.

«Même si tu ne t'y prends pas encore très bien (il y a beaucoup de naïveté dans ce que tu fais), tu es suffisamment déterminé pour aller chercher les solutions les plus folles pour corriger au fur et à mesure des erreurs les plus folles; en plus du fait que tu as de l'élégance et de la prestance. Je serai heureux de partager un jour un grand podium de motivation avec toi».

«Dis-moi ce que je dois améliorer pour y arriver», me demanda-t-il pour mieux comprendre.

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

«Tu n'as rien à améliorer que tu ne fais déjà très bien. Tu sais la pomme de discorde entre toi et moi, c'est que tu préfères commettre les erreurs par toi-même au lieu d'apprendre des erreurs des autres. C'est une stratégie qui finit par payer lorsqu'on est aussi déterminé que toi. Continue seulement. Tu vas enchaîner quelques erreurs mais tu enchaineras les exploits aussi».

Je ne me suis pas du tout trompé. Depuis qu'il a pris sa route, il initie plus, innove, se bat plus et obtient des résultats largement meilleurs que ceux qu'il produisait lorsque nous étions ensemble. Pour certaines personnes, c'est ainsi que ça marche.

« Nous avions besoin de cette vente »

Les compétitions sportives sont l'occasion de réalisation de certains exploits que séculaires. Parfois lorsqu'un athlète bat un record, nous concluons pour certains parmi nous tout simplement que c'est parce qu'il est génial qu'il a pu atteindre un tel niveau de performance. D'autres concluent que c'est le fruit de l'effort et de l'abnégation. D'autres se demandent s'il n'est pas encore l'un des enfants à fort potentiel qui aurait subi des transformations au laboratoire pour atteindre de tel niveau de performance. Mais c'est une injure à la motivation profonde de certains athlètes que d'arriver à des conclusions pareilles. En 1936 alors que les Jeux Olympiques se déroulaient en Allemagne, Hitler voulait profiter de l'occasion pour montrer que définitivement la race arienne est la race supérieure. Pour lui, les ariens allaient s'arroger toutes les victoires. Mais c'est sans compter avec un noir américain du nom de Owens qui aura été élu l'athlète des jeux, établissant un record que seul Carl Lewis aura fini par battre mais seulement cinquante ans après.

Lorsque vous devez courir devant des gens qui pensent que vous n'êtes qu'un sauvage incapable de réaliser quelque exploit humain, vous n'avez pas que vos forces physiques, mentales et spirituelles pour vous aider à vous dépasser, vous avez cette seconde raison qui fait que vous faites des choses assez folles pour y arriver. Imaginez lorsqu'une équipe a besoin d'une victoire pour se qualifier, rétablir l'honneur de son pays face à un adversaire qui les a toujours humiliés ? Imaginez lorsqu'un entrepreneur a besoin d'une vente pour payer

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

les salaires à la fin du mois ? Ce truc m'est arrivé. Nous étions sur une consultation restreinte...Je savais que nous pouvions absolument gagner mais je ne voulais laisser aucune chance au hasard. J'ai pris toutes les informations que je devrais prendre. J'ai posé plusieurs questions au Directeur Général. Je suis allé à son bureau par deux fois. Je lui ai demandé si je pouvais l'appeler dès que j'avais une question. Jusqu'au dernier jour j'ai continué de travailler pour m'assurer que nous allions avoir le marché.

Quand nous avons fini de réaliser le marché (donc après l'avoir obtenu) et que je faisais une évaluation information avec le Directeur Général, il me confia ceci. « Dites-moi M. CAKPO, il y a quelque chose que je ne comprends pas. Je ne doute pas de vos capacités et je sais que vous ne doutez pas de vos capacités. D'ailleurs vous l'avez démontré dans l'exécution de cette mission. Mais je me suis dit qu'il y a quelque chose de plus qui expliquait votre détermination à l'obtenir et à l'exécuter si bien. Excusez-moi, mais, il me semble que vous aviez besoin de ce marché pour certaines raisons ».

« Oui Monsieur. Nous avons absolument besoin de cette vente plus que quiconque ».

Avez-vous besoin d'entreprendre et de réussir plus que quiconque ?

Il y a des gens qui entreprennent parce qu'après un voyage, ils ont découvert un produit qui selon eux peut bien marcher au pays. Il y a en a qui l'ont fait parce qu'ils sont fatigués de travailler pour quelqu'un d'autre. Il y en a qui le font parce qu'ils veulent enfin avoir leur propre entreprise. Et comme vous le savez, il y en a qui le font parce qu'ils ont senti le devoir de devoir faire quelque chose. Mais certains arrivent à passer au second niveau de risque et d'engagement total parce qu'ils ont cette seconde motivation d'y aller. Ils ont ce défi à relever, cette provocation qui est en eux et qui taquine constamment leur orgueil et qui fait qu'ils n'ont pas d'autres choix que de devoir se réveiller, de s'exercer dur, de travailler pour finir par y arriver. Jim Rohn par exemple explique clairement dans son livre « Stratégies de prospérité » pourquoi il s'est battu pour devenir riche et tient toujours sur lui un billet 100 dollars à donner à un petit garçon si possible. Un jour des

Halloweens aux Etats-Unis, un enfant s'était approché de lui pour lui vendre des bonbons et petits gadgets comme c'est la tradition. Mais Jim Rohn n'avait pas les deux 2 dollars à donner à l'enfant. C'est une humiliation et un affront qu'il ne pouvait pas ne pas travailler à laver. Il s'était promis de devenir riche pour le laver.

C'est stupide d'être paumé et stupide

Jim Rohn aura réussi pleinement à devenir riche en plus de motiver des millions de personnes à oser se fixer des objectifs, travailler sur eux-mêmes plus qu'ils ne travaillent à leur emploi, adopter la bonne attitude et la bonne philosophie, viser des performances à chaque fois meilleures pour les réaliser. Il avait besoin devenir riche plus que quiconque.

Le paradoxe, c'est qu'il y a beaucoup de gens qui sont paumés et qui s'en contentent –excusez-moi- bêtement. On ne peut que constater sa situation de pauvreté ou d'incapacité à s'offrir certaines choses. Vous ne pouvez pas continuer de faire du « Window Shopping ». Vous n'allez pas continuer de regarder les vitrines au centre commercial sans jamais avoir le courage de rentrer, de demander le prix et de payer parce que vous le voulez « à tout prix ». Je ne dis pas que devenir riche devrait être la principale raison pour laquelle vous devriez créer votre propre entreprise. Je ne dis pas que vous devriez dépenser sans compter mais je pense que vous avez un meilleur mérite que de devoir sélectionner ce que vous mangez au restaurant en fonction du prix.

Et vous savez que ce n'est pas parce qu'on ne veut pas dépenser qu'on le fait. On regarde les prix en premier pour ensuite choisir ce qu'on peut s'offrir en fonction du prix. On regarde la colonne de droite avant la colonne de gauche. Pardonnez mais c'est une habitude de paumé. Et si vous êtes dans la situation, vous devriez dès maintenant être déterminé plus que quiconque à créer votre propre entreprise, bien la gérer, la développer pour devenir immensément riche. Ce ne devrait pas être après. Vous devez prendre la décision maintenant pour sortir de la situation dans laquelle vous traînez si banalement et si bonnement. Pardon : Faites quelques choses ! Vous avez plus que mille raisons de vous engager maintenant, d'arrêter d'avoir des excuses que ceux qui ont le choix ont (c'est stupide d'être paumé et stupide). Montrez que vous avez du mérite et obtenez votre mérite.

TRANSITION N°7 :

Passer de « avoir des excuses pour ne pas se lancer » à « ne plus supporter la désolation et les frustration de votre situation actuelle qui ne peut plus perdurer et faire effectivement quelque chose à cet effet ».

Un avis important

Il y a quelques années j'ai été choqué dans un premier temps et avisé dans un second que les femmes préfèrent de loin un homme attentionné qui est aux petits soins, présent et disponible qu'elles apprécient mais n'aiment pas forcément à l'homme beau et attirant qu'elles aiment secrètement.

« Les filles » disais-je à mes copines avec qui j'échangeais « il y a quelques choses que je ne comprends pas. Vous voulez me dire que vous préférez un homme déterminé à vous avoir, attentionné et sincèrement amoureux à celui dont vous êtes amoureuse mais qui ne fait rien de tout ceci ? ».

« Oui non ? » répondit l'une d'entre elles « Pour nous les femmes, l'attention et la disponibilité compte plus que tout. Nous avons besoin de sécurité, nous avons besoin de savoir que nous avons une oreille qui nous écoute et des mains qui se battent pour nous et s'occupent de nous. Tu sais les beaux gosses s'est bien mais ils s'attendent à ce qu'on se plie en deux pour eux. Je préfère de loin un homme (élégant) attentionné, amoureux, disponible et présent comme tu le dis à celui qui se la joue parce qu'il a remarqué que je lui ai fait les yeux la première ».

J'allais conclure que les femmes sont des hypocrites mais plus tard des chefs d'entreprises (responsables de PME) m'ont fait comprendre plus tard qu'ils préfèrent largement une petite agence qui fait un travail acceptable mais qui est là 30 minutes après que vous les appelez à une grande entreprise aux standards internationaux qui ne répond à vos sollicitations que 72 heures plus tard. « On s'en fout qu'ils soient occupés. Nous avons un chèque à émettre et la personne la plus déterminée l'aura... », précisa l'un des entrepreneurs.

Ils y mettent un peu plus de préparation et de professionnalisme

Alors que nous organisons un évènement dédié aux entrepreneurs avec pour objectif d'avoir 300 participants, nous avons décidé de faire un point à mi-parcours. Mes collègues énuméraient toutes les raisons pour lesquelles nous n'arrivions pas à obtenir les inscrits au rythme auquel nous l'espérions. J'étais un peu furieux de voir que nous avions plus de raisons que de résultat.

« Les gars » dis-je en prenant la parole « quelqu'un peut-il me montrer ici notre plan d'action clair, notre carte de travail et de quadrillage du terrain pour atteindre le niveau de minutie totale qui nous permette de ne laisser aucun détail au hasard. Je prédis que NON. Vous direz encore que j'ai la gueule. Nous avons de la chance de ne pas avoir un gang braqueur comme concurrent. Vous vous rappelez le dernier « Job Italien » que vous avez regardé ? Vous avez vu la précision avec laquelle ils ont tracé leur plan ? Vous avez vu comment ils ont choisi les meilleurs hommes qu'ils connaissent pour chaque aspect de l'opération ? Qui peut me dire que nous avons un plan d'action clair, que nous avons précisé l'enchaînement des actions que nous devons engager, qui doit faire quoi et quand ? Et si nous revoyions notre plan comme ils le font avant de lancer le job italien ?

Nous serons à chaque fois surpris de voir que les mécréants s'en sortent et nous qui prétendons être de bonne éducation et de bonnes mœurs semblons tirer le diable par la queue. Parlant de magouille, je me suis rendu compte de ce qu'au moins ceux qui font des magouilles et finissent par devenir et finissent par avoir le pognon s'échinent largement plus à faire leurs magouilles que ceux qui se disent vertueux ne s'échinent pas à enchaîner rapidement et efficacement les vertus pour obtenir des niveaux de résultats extraordinaires. Observez le pacha de votre zone d'habitation dont tout le monde parle des magouilles ou des trucs louches qu'il fait. Il n'est jamais sur place. Il bouge tout le temps, il travaille tout le temps. Il ne dort presque pas. Il est tout le temps au téléphone, coordonne. Tout un engagement et tout un dynamisme dont l'homme le plus sage ou le plus vertueux du quartier ne fait pas preuve quand il est question d'élaborer toutes les bonnes stratégies vertueuses alternatives qu'il

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

prône pour obtenir des résultats extraordinaires.

Des gens qui parlent mais qui ne font jamais rien

J'ai fini par comprendre définitivement pourquoi les anglophones font plus rapidement les choses que les francophones et pourquoi les Start-up américaines sont largement plus révolutionnaires et iconoclastes que les Start-up françaises. Dans ma sous-région, en matière de créativité et de performances, les entreprises et les entrepreneurs ghanéens et nigériens dament largement le pion aux entrepreneurs francophones. Et lorsque les débats commencent, les gens ont vraiment le bon verbe. On va jusqu'à dire que c'est parce que les nigériens et les ghanéens ont été colonisés par les anglais qu'ils sont si dynamiques et si iconoclastes. Voilà un merveilleux constat. Mais juste après, personne ne se pose la question la plus importante : « Comment pense-t-on et agit-on pour être en train penser et agir à la manière anglo-saxonne afin d'obtenir les résultats des nigériens et des ghanéens ? ». Personne ne veut répondre à cette question et dans le meilleur des cas, les gens disent que c'est une affaire d'éducation à la base et que nous avons- nous autres reçu une éducation française. Faux, leur dis-je souvent.

Nous avons choisi de continuer d'avoir des raisons de continuer de parler sans jamais faire quelque chose au lieu de chercher à savoir ce que nous devons faire pour avoir du résultat, le faire et progresser. Il y a des gens qui continuent de faire des promesses et de faire des promesses là où ils doivent absolument commencer à fournir du résultat.

Assez des bonnes intentions, on passe aux actions !

Vous caressez depuis longtemps ce beau rêve d'entreprendre de créer votre propre entreprise mais vous n'avez véritablement jamais rien fait pour la créer, la structurer, la développer et en tirer le meilleur profit possible. « Hermann j'ai donné tout ce que j'avais à donner mais l'entrepreneuriat ce n'est pas fait pour moi », me confiait encore une amie qui caressait le rêve d'arrêter de s'occuper de son entreprise pour aller s'occuper de l'entreprise d'une autre personne.

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

« Colombe, j'ai déjà entendu cela. La plupart des gens prétendent qu'ils ont tout donné mais qu'ils ne sont pas en train d'avoir les résultats auxquels ils s'attendent mais en réalité ils n'ont absolument ou presque rien donné. Si tu es sûr d'avoir donné tout ce qu'il faut pour développer cette entreprise, réponds aux questions suivantes » :

« Quelle est la part de tes économies que tu as investie dedans ? Laisse-moi mettre à jour l'information, presque 50% ou tu as atteint 95% déjà ? ». Lui demandai-je ?

« Hermann, à un moment donné, j'ai compris qu'il fallait arrêter la saignée ».

« Parfait. Tu as bien fait d'avoir arrêté la saignée. Et puis tu n'avais pas à mettre tous tes œufs dans le même panier. Combien d'heure sur 24 consacres-tu à ton entreprise par jour ? Je sais que tu n'as pas quitté ton emploi ».

« Hermann, c'est toi qui a dit qu'il faut acheter les 24 heures des gens et que c'est ce que les entrepreneurs font. Donc j'ai recruté des gens pour s'en occuper. Je n'ai pas à m'en occuper moi-même », voulait-elle se défendre.

« Oui, je comprends parfaitement. Tu veux dire que pour obtenir les meilleurs résultats, il faut s'acheter les 24 heures des meilleurs employés possibles ? »

« Et c'est ce que je n'ai pas pu trouver. Je te l'ai dit à plusieurs reprises ».

« Oui je me souviens très bien. Dis-moi, pour ce qui est de l'achat d'heures pour développer ton entreprise, si tu avais à choisir entre tes 24 heures et les 24 heures des gens qui travaillent pour toi actuellement, lesquelles aurais-tu préférer acheter ? ».

« J'aurais préféré acheter mes 24 heures mais tu sais j'ai des charges et mon entreprise ne peut pas les couvrir ».

« Oui c'est exactement là que le problème se pose. Tu ne vois pas ?

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

Tu n'as pas tout donné. Tu as donné tout sauf ton engagement total. Tu as tout donné sauf la meilleure partie de tes 24 heures. Tu as donné tout sauf la crème des crèmes de tes compétences, talents et capacités. Tu n'as pas tout donné ».

« Alors, qu'est-ce que je dois faire donc ? », me demanda-t-elle, presque les larmes aux yeux. Elle pleurait vraiment. Je ne voulais pas deviner ce qui la faisait pleurer. J'ai préféré lui remonter le moral alors je repris la parole ».

« Colombe, tu sais quoi ?, personne n'admettra qu'une cadre commerciale aussi compétente que toi ait créé une entreprise qui ne marche pas, je veux dire qui ne vend pas. Ce n'est pas possible. Donc comme tu vois, tu fais des milliards à ton employeur et tu n'as jamais le temps de faire quelques centaines de milliers de francs CFA à ton entreprise. Je ne vais pas te dire ce que tu dois faire. Tu sais ce que tu dois faire alors je vais t'aider à le faire ».

TRANSITION N°6 :

Passer de « Consacrer 85% de son temps et de son génie à son emploi qui marche bien et 15% à son entreprise qui ne marche pas » à « Consacrer 85% de son temps et de son génie à son entreprise et 15% à son employeur afin de se faire licencier pour consacrer 100% de son temps.

La plante la plus entretenue fleurira

La vie ne manquera pas de nous rappeler constamment qu'elle est le terrain de l'expression totale de la loi de la semence. Vous ne récoltez que ce que vous avez semé. Vous ne récolterez abondamment que là où vous avez abondamment et passionnément semé. C'est un secret de polichinelle maintenant que les gens qui savent se battre jusqu'au bout finissent toujours par obtenir du résultat lorsqu'ils n'abandonnent pas. Walt Disney le rappelait si bien : « Tous vos rêves finiront par se réaliser si vous avez le courage de les poursuivre ». De la même manière, si vous prenez la décision de vous battre pour être l'entrepreneur le plus déterminé et le plus passionné quand il

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

s'agit d'apporter des solutions inédites à ses clients, si vous pouvez travailler constamment à bâtir l'entreprise la plus prospère au monde, vous atteindrez des niveaux de résultats extraordinaires.

Le moment est venu pour vous – si vous désirez si ardemment atteindre des niveaux de résultats extraordinaires avec votre future entreprise (ou actuelle) – de vous déterminer à arroser abondamment la plante dont vous attendez des fleurs. Observez pendant ce temps les plantes de votre vie – vos priorités, vos obsessions et toutes ces choses qui consomment vos ressources (temps, argent et énergie) et voyez les plantes qui donnent plus de fleurs (quelle que soit la nature des fleurs). Ce sont les plantes dont vous vous occupez. Un excellent cadre d'entreprise qui produit des niveaux de résultat extraordinaire pour son entreprise employeur ne doit pas se plaindre de ce que l'entreprise qu'il a créée avec ses économies et dont il ne s'occupe pas à plein temps ait du mal à décoller. La plante la plus arrosée fleurira. C'est aussi simple. Si vous savez vous occuper de vos employés ils offriront des fleurs à vos clients et si vous offrez des fleurs à vos clients, ils vous offriront des fleurs qui donneront les fruits de votre investissement des tous débuts et le long du parcours. Mais avant d'en arriver là, vous devrez absolument comprendre que de deux objectifs, celui qui vous obsèdent le plus consommera vos ressources même si elles sont maigres.

A quoi consacrez-vous vos ressources ?

Il paraît que lorsqu'un parent demande à son enfant d'épeler le mot AMOUR, l'enfant se trompe pour dire TEMPS. Nous ne pouvons prétendre aimer des gens à qui nous ne consacrons pas du temps. Vous ne pouvez pas prétendre que vous êtes déterminé à vous mettre à votre propre compte alors que vous n'avez pas encore le courage de vous surprendre maintenant en train de faire ce que vous avez senti le devoir de devoir faire depuis longtemps. Vous ne pouvez pas dire que ce n'est pas parce que vous n'avez pas le temps. Vous savez exactement ce à quoi vous consacrez ce temps actuellement. Vous ne pouvez pas dire que c'est parce que vous n'avez pas le courage, vous avez le courage chaque jour de vous lever pour faire les choses que vous trouvez prioritaires actuellement. Vous ne pouvez pas dire que c'est parce que vous n'avez pas l'argent, vous le consacrez déjà aux

choses qui vous obsèdent actuellement. Voilà.

Je n'ai jamais entendu un homme dire : j'adore entreprendre s'il n'est pas en train d'entreprendre actuellement. Vous le verrez consacrer tous son temps, tout son argent et presque tout son argent à ses entreprises. Je n'ai jamais entendu ! Et si vous pensez que vous êtes décidé à créer votre propre entreprise ou à vous occuper de l'entreprise que vous avez créée mais que vous avez délaissée, rappelez-vous ce que je disais dans DECIDEZ MAINTENANT ET CA COMMENCE !. Rappelez-vous, vous ne pouvez pas dire que vous êtes décidé maintenant si on ne vous voit pas en train d'enchaîner des actions. Lorsqu'on voit un homme en train de faire preuve d'abnégation et d'endurance et d'enchaînement dans les actions qu'il engage pour exécuter les décisions et résolutions qu'il a prises qu'on peut dire « Là maintenant et il est vraiment décidé ». Pourquoi ? Parce que DECISION = ACTIONS et surtout « Action » au pluriel. L'engagement à créer une entreprise et à la développer nécessite de la passion à créer les dispositions pour conquérir et conserver de la clientèle. Et vous aurez besoin de le faire avec passion, et avec présence dans un premier temps et avec leadership et influence dans un second. Si vous ne savez pas le faire, si cette mouche de la passion entrepreneuriale et l'engagement pour la satisfaction client totale ne vous a pas encore piqué, nous pourrions reprendre le processus à zéro. Pendant ce temps, travaillez constamment les points suivants et certainement que cela finira par venir.

COMMENT DEVENIR LA PERSONNE LA PLUS PASSIONNÉE ET LA PLUS DÉTERMINÉE

Clarifier ses motivations

Les gens qui ont une motivation plus manifesteront le meilleur niveau d'engagement, d'innovation et de créativité et naturellement obtiendront le meilleur niveau de résultat client. Il y a certainement des gens qui ne comprennent pas qu'il n'y a pas d'entreprise en dehors du client. Ils sont tellement fier de leur comité de direction, de leur voiture de fonction, des rendez-vous qu'ils font dans de grands hôtels avec des VIP qu'ils oublient que le vrai VIP, c'est le client. Ils oublient qu'il n'y a de raison d'être d'une entreprise que sa capacité à conquérir et conserver de la clientèle plus rapidement, plus abondamment et plus durablement que ses concurrents. Ils ne savent que c'est la motivation première qu'ils doivent avoir. Ensuite même lorsqu'ils créent leur entreprise, ils n'ont rien de fort en eux qui puissent les amener à donner le meilleur d'eux-mêmes afin de créer l'entreprise la plus prospère au monde. Rien ne les obsède dans leur entreprise, ils n'y consacrent aucune ressource prioritaire, conséquence, ils n'ont aucun résultat durable.

Si vous comptez vous lancer, assurez-vous de ce que vous savez fortement pourquoi vous allez vous lancer, pourquoi vous allez veiller, pourquoi vous devrez innover, pourquoi vous devriez être plus rapide dans la livraison et le service, pourquoi vous devriez battre les records de rentabilité pour le client, pourquoi vous vendrez d'abord la solution à un problème avant de vendre la beauté de la solution... Et pendant que vous ferez ces choses, vous serez en train de vivre la passion d'entreprendre...et très peu de choses alors pourront vous arrêter. Alors demandez-vous maintenant : Pourquoi je devrais être la personne la plus déterminée et la plus engagée à créer et

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

à développer cette entreprise pour servir ces clients leur apportant cette solution dont ils ont eu tant besoin depuis longtemps ?

Avoir une seconde raison d'exceller plus que quiconque

En plus de la raison d'être générale qui fait que tout le monde dans le monde des affaires devrait se passionner pour le client, vous devrez trouver une seconde raison de le faire. Un promoteur de chaîne de pressing à qui j'ai demandé pourquoi il manifeste autant de passion à croire et à offrir une qualité service si excellente me répondit : « Quand je suis rentré de Londres, j'ai déposé une chemise dans un pressing et ils l'ont massacrée. Alors je me suis dit qu'il faut que j'offre une qualité de prestation si excellente et que je me développe si rapidement qu'il n'y ait plus de place pour les gens qui ne savent pas que tout client mérite la qualité avant d'acheter chez eux ». Voilà une raison forte, une deuxième raison. Elle est intimement liée à la principale raison d'entreprendre, la raison d'être d'une entreprise.

Si vous avez cette seconde raison d'exceller plus que quiconque, rien ne vous arrêtera. Je lisais dans le magazine INC, l'histoire d'un ancien Marshall (Josh McAfee) qui est devenu traqueur de cybercriminels à travers son entreprise. Il conseil et forme les systèmes judiciaires et policiers à cet effet. En 2012, il aura fait jusqu'à 16 millions de dollars de chiffre d'affaires en le faisant. Voici ce qu'il confiait au magazine INC : « Quand je grandissais, ma passion pour l'application de la loi ne m'a jamais quitté. Je voulais sortir de chez moi et aller combattre le crime, coffrer les mauvais gars - vous voyez - aider et protéger les gens. C'est pour cela que j'ai embrassé ce métier dès ma sortie de l'université. Pour pouvoir le faire, mon entreprise est tout pour moi. Je suis né pour le faire ». Voilà, vous avez cette triple raison, vous êtes furieux de devoir le faire, vous sentez que vous êtes vraiment né pour le faire, vous serez la meilleure personne à le faire. Voilà ! Et McAfee Institut est classé comme la 36^e entreprise américaine la plus croissante en 2013 avec un taux de croissance annuel moyen de 7062%.

Savoir exiger plus de vous que vous n'exigez de personne

Une fois que vous savez que vous devrez faire ce truc plus rapidement,

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

plus passionnément, plus intelligemment et plus diligemment que quiconque, vous aurez besoin d'un troisième prétexte ou habitude pour passer à la phase supérieure. Lorsque vous vous réveillez le matin, vous devez sentir le devoir de devoir faire aujourd'hui mieux que quiconque ce que vous faites. J'ai plusieurs amis entrepreneurs qui se plaignent de ce que leurs collaborateurs ne suivent pas comme ils veulent. C'est de bonne guère – du moins, c'est l'un des signes apparents qu'ils sont de ceux là qui exigent plus d'eux-mêmes qu'ils n'exigent des autres. Et justement, la tendance change lorsqu'ils commencent à se plaindre. Vous donnerez à votre équipe le gêne nécessaire pour qu'elle soit aussi passionnée que vous mais s'il y a un de vos collaborateurs qui l'est plus que vous, vous devez vous demander : « Pourquoi je ne confie tout simplement pas cette entreprise à ce mec et vider tout simplement les lieux ? ». Parce que si sur place, vous êtes la personne la moins passionnée, il y a un problème. Un sérieux problème. Votre entreprise/activité va changer de main. Il n'est pas sûr que ce mec reste. Le jour où il se rend compte de ce que c'est lui qui fait la machine – alors qu'il n'a aucune part dans l'entreprise – il va partir tout simplement. Que voulez-vous ? C'est de l'exploitation. La personne qui a plus d'intérêt dans le business doit être la personne la plus exploitée – ne serait-ce qu'à un moment donné de la vie de l'entreprise.

Désirer tout simplement le faire bien et de mieux en mieux

A quel point avez-vous soif de bien le faire ? A quel point êtes-vous déterminés à aller chercher le meilleur moyen de le faire ? A quel êtes-vous décidés à innover constamment tous les jours avec enchainement ? A quel point êtes-vous capables de rester là un moment, après avoir observé un moment de silence de vous dire ensuite : « Il doit y avoir une meilleure manière de faire ce truc. On doit pouvoir trouver une meilleure manière de faire ce truc ». L'idée est que vous cherchiez, fouilliez encore et encore pour finir par l'avoir, que vous soyez prêt à rester pour continuer de le chercher alors que tout le monde est parti. Je rencontre beaucoup d'entrepreneurs qui ne démontrent de cette passion que lorsqu'ils ont une dette à payer et ils ont de la pression constante. Ils ne manifestent cette passion que lorsqu'il y a quelques millions en jeu, qu'ils ont une commande à livrer et il leur manque de quoi la livrer, ou qu'ils doivent sortir des marchandises

du port et manquent de sous pour les frais de transit et de douanes.

Je crois que lorsque votre passion ne se réveille qu'en ces moments, vous vous y prenez trop tard. D'ailleurs, c'est parce que vous ne vous y êtes pas pris assez tôt que vous êtes obligé d'arrondir les bords au dernier moment. J'ai vécu ce truc. Au lieu de courir pour offrir les meilleurs produits possibles et les vendre passionnément en montrant les problèmes qu'ils résolvent de la meilleure manière possible, je courais pour emprunter de l'argent pour payer les salaires après quoi ? Après avoir passé plusieurs jours à faire Yahoo Messenger au lieu de sortir pour aller vendre. Vous savez ça fait du bien lorsque vous êtes dans votre bureau climatisé et que vous échangez avec des amis qui sont un peu partout dans le monde et qui vous disent que vous avez un excellent site web – Mais ils ne savent pas que votre site web marche, mais qu'il ne rapporte pas et que vous ne faites concrètement rien pour que cela rapporte. Ne laissez pas ce truc vous arriver. Trouvez votre niche, trouvez vos raisons d'agir, d'innover et de performer. Agissez pour créer de la valeur, travaillez pour offrir à chaque fois la meilleure valeur possible. Si vous êtes passionné en ce moment, vous n'aurez pas besoin de la passion pour résoudre vos problèmes.

PASSEZ A L'ACTION

1) Pourquoi avez-vous démarré ou allez-vous démarré votre propre entreprise ? Cette raison est-elle tellement si forte que vous saurez donner le meilleur de vous-même pour proposer de la valeur et prospérer plus que quiconque que ce soit ?

2) Avez-vous une seconde voire une triple raison d'avoir lancé ou de lancer votre propre entreprise ? Si vous oui comment quelles sont-elles ?

3) Etes-vous en train d'arroser et de vous occuper passionnément de la plante (de votre entreprise) ? Qu'est-ce qui donne actuellement plus de fruit et pourquoi ? Qu'allez-vous faire pour qu'elle commence rapidement ou prochainement à produire du fruit plus que quoi que ce soit ?

4) Quelle est votre conception de la satisfaction client ? A quel point la satisfaction client vous obsède-t-elle ? Comment allez-vous faire pour la matérialiser dans la structuration, la culture et le fonctionnement de votre entreprise de manière à devenir l'entreprise la plus orientée client au monde ?

ETRE PRET A FAIRE LE SALE BOULOT

*« Vous ne savez pas ce que vous demandez. Pouvez-vous
boire à la coupe que je vais boire ? »*

Mathieu 20, 20-21

Médecin, Avocat ou ingénieur

Pourquoi avons-nous été à l'école ? Nous sommes allés à l'école pour devenir de hauts cadres des organisations internationales, pratiquer une professionnelle libérale, « travailler dans des bureaux climatisés » ? Etre un employé du gouvernement ? Avoir de la force, nous faire servir ? C'est cela même. On a mis dans notre tête depuis que nous étions sur les bancs que si nous travaillons bien à l'école et que nous avons de bonnes notes, nous aurons de très bons emplois bien rémunérés. Il y a même des métiers que vous aurez toute la honte du monde à pratiquer si vous aviez atteint ou aviez la possibilité d'atteindre un certain niveau d'étude.

« Tu vas être un serviteur ? », demanda à Michael Mina, son père. Michael Mina est né Au Caire et possède aujourd'hui une chaîne de 18 restaurants aux Etats-Unis. Une fois ses études secondaires terminées, il alla expliquer à son père qu'il voulait devenir restaurateur, un CHEF DE CUISINE. Après d'âpres discussions avec

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

son père, ils finissent par trouver un accord : « J'irai à l'Université pendant un an et si ça ne marche pas, je pourrai embrasser ma carrière de Chef ». Son père finit par accepter qu'il fasse ce qu'il aime. Michael Mina intégra la Culinary Institute of America d'où il sortira avec son diplôme de cuisine. L'idée de servir les autres tous les jours est naturellement perçue comme quelque chose d'humiliant. Mais les gens comme Michael qui sentent le devoir de devoir faire ce qu'ils ont senti le devoir de devoir faire le font avec tellement de passion qu'ils finissent par devenir des stars en le faisant. « Mon père avait raison. Nous sommes des serveurs dans ce business. Quel que soit le nombre de Show Télévisé que j'ai animé ou de gens extraordinaires avec qui je suis ami, la réalité est là et elle est que le job du Chef c'est de faire plaisir à quiconque franchit la porte de votre restaurant. Il y a assez de travail à faire par ici mais si vous faites les choses telles qu'elles doivent être faite et dépassez les attentes de vos clients, c'est vraiment gratifiant » confie Michael Mina.

Pas fait pour les rois

On appelle les grands cuisiniers CHEF et pourtant ils sont tous les jours en habit de service. Maintenant quel est le problème donc si vous servez avec tant d'amour tant de gens qui savent venir trouver satisfaction dans le cadre que vous avez créé et les merveilles culinaires que vous offrez ? Quel est le problème si vous réalisez des dizaines de millions de dollars par an en le faisant ? Quel est le problème si vous êtes serviteur et que vous avez 18 entreprises et dirigez 223 employés. Il y a un paradoxe dans l'entrepreneuriat. Un vrai paradoxe. Le service (on pourrait remplacer ce mot par servitude) est au cœur de l'efficacité entrepreneuriale : A qualité de produit presque égale, celui qui sert mieux ses clients prend un sérieux avantage compétitif. Pour réussir en tant qu'entrepreneur vous devez être la personne qui sait servir le mieux dans un premier temps vos collaborateurs afin de les inspirer par votre exemplarité à servir de la meilleure manière possible vos clients. Je comprends effectivement que cela ne soit pas fait pour les rois et les principes.

Nous étions à un séminaire sur la vente et j'expliquais à la suite d'un mentor que les gens qui sont des descendants d'anciennes familles royales ou de famille de colons ne réussissent généralement pas en

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

vente. Un participant me demanda pourquoi. Eh bien il en est ainsi parce qu'on ne dit pas « NON » à un roi or « NON » est le mot que vous devez vous habituer à entendre lorsque vous décidez de vendre (d'entreprendre). Ensuite il faudra se mettre à servir le client une fois que vous l'avez supplié et convaincu d'acheter chez vous. Le défi ici, c'est que « Le roi ou le prince donne des orientations pour se faire servir » alors que « le vendeur reçoit des orientations du client pour mieux le servir ». Les membres des familles royales ou dont les parents ont été de hauts fonctionnaires après les colons ou produit les tous premiers ministres après la fin de la colonisation n'admettent et n'acceptent pas opérer cette transition mentale et comportementale.

TRANSITION N° 7 :

Passer de la mentalité du « Donner des instructions pour se faire servir » à « recevoir des orientations des clients pour adapter son offre, dépasser leurs attentes et devenir N°1 dans leur cœur ».

Tout commence par le leadership serviteur

Dans la plupart des restaurants – en Afrique que je connais le mieux – offre un service catastrophique. Mais je ne suis pas surpris. Un ami m'expliquait que c'est parce que les gens ne sont pas bien formés. Pourquoi lui dire que ce n'est pas la vraie raison ? Je suis formateur et cela m'arrange bien mais il n'avait pas de contrat de marché de formation à m'offrir. Nous sommes tous deux formateurs et transformateurs et cherchons chaque jour la meilleure façon de rendre les gens capables d'atteindre des niveaux de performance qu'ils n'ont jamais imaginés. Comme vous le savez, le service est le résumé du business. Si vous ne savez pas servir naturellement, ce ne sera pas la peine. Mais la seconde vérité, c'est que si vous ne savez pas servir vos collaborateurs avec tellement de disponibilité et d'envie de les faire grandir et de s'épanouir, le service à la clientèle ne peut qu'être catastrophique.

La plupart du temps, nous pensons que c'est une affaire de sourire. Non ! Ce n'est pas aussi simple que cela. Aucun employé, fut-il le plus débonnaire au monde, ne peut rapidement se remettre à servir

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

jovialement les clients, alors que son supérieur hiérarchique vient de lui dire qu'il n'est qu'un bon à rien. Vous ne pouvez pas pratiquer un leadership désastreux et espérer autre chose qu'un service à la clientèle désastreux. La plupart des gens ont du mal à comprendre pourquoi c'est ainsi.

C'est un peu plus simple que cela

Nous organisons ce soir-là un dîner d'affaires pour 200 chefs d'entreprise. Le restaurant qui assurait le service était un client à nous. Le chef était sur place lui-même et il était déterminé offrir la meilleure qualité de service possible. « Hermann, j'accepte d'assurer le service à ce prix-là parce que je sais que j'aurai en face de moi 200 clients potentiels qui solliciteront mes services à plusieurs occasions par an ». Il avait la bonne intention et je l'ai encouragé. Sauf qu'à un moment donné le service allait être en retard. Je fis un tour dans la salle de préparation. Le chef paniquait, hurlait sur les employés. Il avait la main à la patte (on va dire quoi ?) comme cela se doit. Il voulait même sortir pour aller installer les couverts lui-même. A la fin, je n'étais pas en mesure de leur donner 4/10. Non ce n'était pas possible. Le service n'était pas bon, ni l'heure ni bien organisé.

Deux semaines après l'évènement, je fis un tour chez lui à son invitation. Il se confondait en excuses. « Vous n'avez pas besoin de ça », lui fis-je « Vous avez besoin de présenter vos excuses à vos collaborateurs pour les avoir induit en erreur ».

« Comment ça, je les ai induit en erreur ? », me demanda-t-il éberlué.

« C'est vous qui donnez le ton l'attitude à avoir face au client, n'est-ce pas ? »

« Oui et je ne cesse de le rappeler chaque jour à mes collaborateurs mais on dirait que ce sont des moutons. Ils ne bougent pas », argumenta-t-il.

« Vous avez parfaitement raison. Vous voulez bien faire les choses et je préciserai ici que c'est un peu plus simple que ce que vous essayez de faire là. C'est un peu plus simple. Vos collaborateurs ne

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

demandent qu'une chose : servez-nous bien et nous serviront bien les clients. Servez bien vos collaborateurs et ils serviront bien les clients. Si vous pensez que c'est humiliant de servir vos collaborateurs, ne soyez pas surpris qu'ils pensent c'est humiliant de servir les clients. Je comprends vos attentes en matière de qualité de service de la part de vos collaborateurs et pour le meilleur de vos clients. Et là vous organisez les choses de telle sorte que vos collaborateurs vous montrent à vous qu'ils font bien les choses (pour vous faire plaisir) au lieu de bien faire les choses pour le bien du client ».

Savoir qui doit être servi en premier

« Pour vos collaborateurs, vous êtes la personne à qui il faut faire plaisir pour conserver son emploi ici. Vous ne leur avez pas montré par votre attitude (et votre leadership) et votre capacité à les servir que c'est le client qu'il faut s'atteler à servir ici. Vous êtes le CHEF et vous jouez bien votre rôle de chef. Vous êtes vénérés pour vos galons ? C'est le résumé du service à la clientèle ici : faire révérence au chef. Figurez-vous que vos employés vous appellent « Papa ». On n'est pas dans une entreprise ici. On est dans une grande famille dont vous êtes le chef. Vos collaborateurs s'empressent de servir vos clients connus comme on s'empresse de servir les invités d'honneur du roi. Je n'ai jamais été mal servi ici depuis que vos collaborateurs me voient chez vous. Avant, c'était la catastrophe. Observez le service depuis que vous et moi discutons-là. Regardez la table la mieux servie. C'est bien notre table. Il n'y a pas de qualité de service à la clientèle ici malgré votre certificat ISO 9001. Et vous savez pourquoi ? Il n'y pas le bon leadership ici » avais-je fini. Il me connaît pour être direct donc il n'était pas choqué. Ce n'étaient pas mes mots durs et directs qui le choquaient. Il était choqué par son attitude.

Un employé s'approcha de notre table pour me demander s'il devrait compléter mon verre de vin. « Le verre de vin est vide sur 2 tables, commencez par ces tables. M. CAKPO attendra pour se faire servir », fit-il à l'employé.

On voit qu'il ne s'y est pas très bien pris mais l'employé avait compris que désormais, c'est le client qu'il faut servir en premier. Vous ne créez pas votre entreprise pour vous servir mais pour servir et si vous

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

ne savez pas vous mettre au service du client à tous les prix, il va être difficile de produire du résultat durable. Les meilleurs entrepreneurs que je connais sont capables de faire des trucs fous pour atteindre leurs objectifs. Ils s'appliquent à rien faire d'illégal ni suicidaire. A chaque fois que leur vie n'est pas en danger, ils acceptent des sacrifices incroyables.

L'art de s'autofinancer pour les ghanéens

J'ai eu l'occasion de recevoir dans notre filiale du Togo à Lomé, un entrepreneur togolais qui vivait au Ghana et qui cherchait à s'implanter au Togo. Il n'arrêtait pas de partager avec moi sa confusion de voir que la plupart des gens qu'il rencontrait ne faisaient que se plaindre. « Depuis que je suis sur place, je ne fais que voir des opportunités alors tous ceux que je rencontre ne font que me parler des difficultés qu'ils ont à joindre les deux bouts », me confiait-il.

« La dernière fois j'étais sur un Taxi Moto (chose qu'un entrepreneur typiquement togolais ne ferait pas – il préférerait fermer boutique s'il doit prendre un Taxi Moto) poursuit-il, le « taximoto » ne faisait que se plaindre des difficultés qu'il rencontre au lieu de se concentrer sur son travail afin de le réaliser aux meilleurs niveaux d'excellence et de performance possible. Les gens ne font que parler des diplômes qu'ils ont ; ce qui les empêche d'avoir ce dont ils ont besoin, c'est-à-dire de l'argent ». J'étais vraiment en phase avec lui. Il poursuivit : « Un jeune me disait qu'il a une Licence et qu'il veut bien créer sa propre entreprise n'ayant pas trouvé un emploi mais il n'avait pas le financement requis. Je lui demandai s'il peut vendre des baignées de farine de blé au bord de la voie. Sa réponse était que les gens se moqueraient de lui. Je lui ai fait comprendre qu'il n'était pas encore prêt. J'étais vraiment choqué parce qu'un jeune ghanéen sait se battre pour s'autofinancer lui-même. S'il a besoin de 200.000 pour lancer une petite affaire, il voit comment il peut démarrer quoi que ce soit avec ce qu'il a. S'il a 20.000, il achètera de la farine de blé, du sucre, de l'huile, s'installera et se mettra à vendre sans se poser de question. S'il réalise 4.000 par jour, il sait exactement que dans 50 jours il aura ses 200.000. J'ai vu plein de jeunes ghanéen démarrer leur entreprise de cette façon mais je ne comprends pas pourquoi les gens n'y arrivent pas par ici ».

TRANSITION N° 8 :

Passer de « J'ai honte de démarrer une petite affaire 'humiliante' pour m'autofinancer » à « Je dois avoir honte d'attendre que quelqu'un vienne me financer alors que je ne suis prêt à prendre aucun risque pour commencer à me financer ni à démarrer sans ambages là où je suis avec ce que j'ai ».

Ils ne sont pas prêts à faire le sale boulot

Je crois personnellement qu'il faut savoir avoir la bonne honte. Un entrepreneur qui se bat pour asseoir son entreprise ne doit pas avoir peur de ne pas avoir le standing de vie qu'il avait au moment où il était cadre d'entreprise. Il n'y a pas de honte à avoir en ce sens que vous savez exactement pourquoi vous vous privez. Vous savez que vous vous privez le temps de structurer et développer votre entreprise afin qu'il soit en mesure de vous prendre en charge plus tard. Les gens qui sont suffisamment concentrés sur leur élément et qui veulent réussir en tant qu'entrepreneur savent qu'ils ne font que consentir des sacrifices en faisant ce que personne ne veut faire actuellement pour pouvoir jouir pleinement des fruits plus tard. En effet, "L'entrepreneuriat, c'est vivre une petite partie de votre vie telle que la plupart des gens ne le voudront pour pouvoir passer le rester de votre vie telle que la plupart des gens ne le pourront jamais"

Ceux qui ont honte de se battre se trompent de honte. Il est possible que vous soyez dans le cas ; si c'est le cas, vous devez choisir entre la honte d'être en train de vous battre pour vous tirer d'affaires et la honte de vous montrer vraiment incapable de pouvoir faire quelque chose pour améliorer votre vie et votre situation. Pour ce qui me concerne, je choisis la première honte. Les gens qui se battent ne devraient pas avoir honte et quelles que soient les humiliations que cela leur cause, ils doivent comprendre que ce n'est peut-être qu'une étape qui va passer très vite. Bientôt ceux qui ne sont pas prêts à faire le sale boulot vous contempleront dinant dans des hôtels 6 étoiles et voyageant dans votre Jet Privé. Ils ne seront que spectateurs. Concentrez-vous sur votre rêve, travaillez et battez-vous pour atteindre vos objectifs et ne vous laissez surtout pas distraire. Ceux qui ne sont pas prêts à faire la sale besogne que vous avez acceptée de faire avec autant de sacrifice seront prochainement des

employés ou des employés des prestataires qui vous supplieront de venir acheter chez eux si ce n'est pas le cas.

COMMENT DEVELOPPER LA CAPACITE A FAIRE LE SALE BOULOT

**Appliquez la règle ultime de la réussite et de l'efficacité en
toute chose.**

Elle est simple. Elle dit que pour tout ce que vous tenez à réussir, vous devez clarifier ce que vous voulez atteindre comme objectif, le prix à payer pour pouvoir l'atteindre, vous mettre à payer les prix et à payer tous les prix jusqu'à ce que vous réussissiez effectivement à l'atteindre. Beaucoup oublient très vite qu'ils peuvent avoir ce qu'ils veulent dans la vie pourvu qu'ils soient prêts à en payer le prix. Si vous ne voulez pas payer le prix, vous vous trompez, vous ne le réussirez pas. Lorsqu'on contemple les succès et les performances extraordinaires, on a l'impression que c'est tout simple et que c'est très simple mais cela ne devient simple que lorsque vous avez payé le prix de la douleur, de l'investissement en temps et en argent.

Sachez ce que vous considérez comme dignité

A H&C, nous avons travaillé sur un concept que nous appelons l'Authenticité Pragmatique. Et l'une des meilleures applications de ce concept c'est lorsque vous arrivez à faire ce que vous pensez normal pour obtenir des résultats pratiques qui attendent d'être atteints que vous soyez vus ou non. Sincèrement, qu'est-ce qu'il y a d'indigne à porter un panier de pain sur la tête si c'est ce qu'il faut faire pour

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

obtenir les résultats qui attendent d'être atteints ? Sincèrement qu'est-ce qu'il y a d'indigne à travailler sur soi-même, à oublier les perfections que la société attend de nous pour nous présenter tels que nous sommes, connaître notre réalité, nous demander ce que cela signifie pour nous et savoir exactement l'attitude que nous devrions à avoir ?

La prochaine fois un grand homme d'affaires organisera une grande fête et vous y serez. Sa fille se marie. C'est le baptême de son fils. C'est la vente de charité ou l'action de grâce dans sa communauté et il fera la plus grosse mise. Il va passer avec cette belle caisse qu'il ira garer dans la belle et grande maison aux 12 voitures que les employés de maisons entretiennent à longueur de journée. Personne ne comprendra qu'il a souffert. Personne ne saura qu'il a traversé des périodes difficiles. Que la semaine écoulée ou la journée qui s'achève n'était pas du meilleur goût pour lui. Personne ne saura. Personne ne saura que la semaine qui vient il a une grosse échéance à la banque mais qu'il n'a aucune idée de comment il fera pour être à jour. Il est apparemment serein. Il fait de grands gestes, donne des ordres, accueille fièrement ses convives. Pour cette petite ou grande fête, il a déjà dépensé pas moins de 20.000 euros mais la semaine prochaine, il doit payer 70.000.000 à la banque et il ne sait pas comment il y arrivera...

Si vous regardez et pensez que c'est indigne pour vous d'aller bosser dur ce soir, d'affronter la pluie, de devoir prendre le transport en commun, de veiller à travailler sur ce produit alors que vous n'avez aucune idée de ce que vous mangerez demain. Vous vous faites vraiment mal et inutilement. Visiblement celui qui commet une indignité ce n'est pas vous, c'est cet homme d'affaires apparemment riche qui dépense autant d'argent le weekend alors qu'il doit autant d'argent à ses fournisseurs ou à son banquier, alors qu'il ne paie qu'un maigre salaire à ses employés qui n'ont à leur tour aucune considération pour les clients. Libérez-vous parce que vous ne commettez aucune indignité en vous battant pour atteindre vos objectifs. Vous ne commettez aucune indignité à aller puiser dans le rêve.

Sachez quelle est votre réalité

Il était venu un moment où j'ai compris que je n'avais pas à faire semblant d'avoir de très bonnes affaires alors que j'avais un niveau d'engagement financier assez élevé par rapport à mes capacités de génération de revenu. Je n'ai pas attendu pour procéder systématiquement à une cure financière. J'avais ma voiture qui me coûtait en carburant quelque'un 12.000 FCFA par jour en plus de mon chauffeur et de mon mécanicien qui me faisait payer en moyenne 250.000 F CFA par mois pour telle ou telle réparation. S'il vous plaît, j'ai fait le calcul. Et après avoir fait le calcul, j'avais une définition claire de ma réalité. J'avais des créanciers qui auraient reconnu ma bonne foi si je leur versais 100.000 par mois. Avec une telle réalité, je ne pouvais plus garder ma voiture. Je ne peux me faire mal en prenant de mauvaises décisions financières qui ont failli couler mes entreprises et me permettre à de continuer de penser que je suis un pacha alors que j'étais dans un trou. Un homme endetté est un homme dans un trou et ce n'est pas moi qui le dis. David Bach l'a clarifié dans Debt Free for life : « Si vous êtes endettés, sachez que vous êtes dans un tour, arrêtez de creuser ». J'ai compris MA REALITE : J'étais endetté. J'ai compris sa SIGNIFICATION : J'étais dans un trou. Et je savais LA BONNE ATTITUDE A AVOIR : j'arrête de creuser (c'est-à-dire j'arrête les dépenses que j'utilise le crédit pour financer et qui ne créent pas la richesse).

Si vous souhaitez créer et développer votre propre entreprise, vous devez comprendre quelle est votre réalité. Votre réalité c'est que vous n'êtes pas encore fortuné. Ce qui veut dire tout simplement que vous avez une fortune à bâtir. Et si vous avez une fortune à bâtir, votre propension à consommer doit systématiquement être remplacée par votre propension à construire, à investir et à produire. Même avant de commettre des erreurs financières, mes amis me demandaient pourquoi je ne construisais pas ma propre maison, je répondais que j'avais une entreprise à structurer et à développer et que j'avais besoin d'argent pour cela. Ma priorité n'était pas la promotion immobilière mais la vulgarisation et la vente des solutions/meilleures pratiques de gestion. C'est un peu aveugle mais je dois vous dire que ça paie. Je ne vois pas encore le bout du tunnel mais il y a bien de lueur qui entrent par les points percés du tunnel. J'ai une idée de ce qui va se passer au bout tunnel.

Sachez que votre entreprise ne peut pas vous abandonner

Vous avez déjà investi dans une relation mais vous n'avez pas eu les résultats que vous attendiez. Vous vous êtes associés avec des amis pour créer une entreprise mais vous n'avez pas eu les résultats que vous escomptiez et visiblement vous ne reprendrez pas...du moins vous avez peur de vous reprendre. C'est que nous ne savons peut-être pas à partir de quand un business devient gratifiant. Nous avons tellement été témoin de succès fulgurants du jour au lendemain que nous ne savons plus attendre. Nous pensons que nous souffrons trop et que nous n'avons pas besoin de souffrir autant avant de connaître le succès entrepreneurial parfait comme les autres. Oui, c'est cela. Je comprends parfaitement ça. Mais penser et agir ainsi, c'est abandonner trop tôt la structuration et la construction de son entreprise.

Voyez-vous le petit arbuste d'entreprise ne peut pas produire grand résultat. Il faudra le travailler d'avantage et cela nécessite parfois un peu de labour et de défrichage. Cela nécessite que vous plongiez vos bottes dans le marécage, que vous mettiez la main dans de la merde parce qu'il faudra entretenir votre jardin. Beaucoup de gens ne savent pas entretenir leurs jardins. Ils adorent la crudité des jolies laitues toutes vertes mais ils ont la chair de poule quand ils visitent une exploitation maraîchère. Oui, ça se comprend. Mais ceux qui savent faire ou coordonner ce sale boulot obtiennent du résultat. Ceux qui savent aller dans les villages et contrées reculés reviennent, c'est vrai, avec des tomates et des aubergines toutes fraîches mais nous sommes obligés de les acheter très chers. Leurs exploitations marécageuses ne les abandonnent pas parce qu'ils savent y aller. Ils savent s'y enfoncer. Je vois le travail nocturne du boulanger : nous adorons ses pâtisseries. Je vois les risques que prennent les pêcheurs : nous adorons les fruits de mer bien faits par le chef. Nous sommes peu nombreux à faire ce travail. Et nous sommes obligés de le payer cher. De la même manière que le four ne va pas abandonner le boulanger, la terre ne mentira pas aux paysans, la mer n'abandonnera pas le pêcheur. Et je pense que pour les entrepreneurs qui savent donner le meilleur d'eux-mêmes pour structurer, bâtir et développer stratégiquement leurs entreprises, elles ne les abandonneront pas.

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

Si vous vous battez pour votre entreprise, même si elle ne vous marche pas cette fois ci, elle vous préparera à faire prospérer la prochaine. J'ai lu tellement d'histoires d'entrepreneurs dont les premiers projets, les premiers produits, les premières entreprises n'ont été que des fiascos mais à la fin, ils ont été gratifiés. Si vous faites le boulot apparemment ingrat qui consiste à risquer et à aller vous chercher au fond de vous-même pour votre entreprise, elle vous gratifiera. Donnez-vous une, deux, trois chances à votre entreprise et vous verrez comment elle vous gratifiera. Donnez-vous le courage de vous lancer maintenant ou de vous relancer, d'enchaîner de démontrer votre engagement à structurer, à bâtir et à développer votre entreprise, elle vous gratifiera...

PASSEZ A L'ACTION

1) Lorsque vous passez en revue vos cinq dernières années, quelles sont les cinq humiliations que vous avez connues ou que vous avez failli essayer parce que vous n'avez pas su prendre le risque de vous risquer assez tôt ?

a) _____

b) _____

c) _____

d) _____

e) _____

2) Le problème avec le fait de rester dans notre zone de confort, c'est que nous n'avons pas si mal que ça, mais nous n'allons pas si bien que ça. Il y a des jours où nous effleurons l'humiliation mais heureusement l'un de ces détours habituels nous a tiré d'affaires. Pendant ce temps, il y a des douleurs et si possible des humiliations (qui n'en sont pas au fond) à subir une fois pour toute pour

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

réellement avancer, ne plus avoir honte, vivre tel que nous sommes, connaître notre réalité, comprendre sa signification et commencer à agir en conséquence. Alors quelles sont les douleurs ou humiliations apparentes que vous fuyez et qui vous coincent là où vous êtes ? Que gagnerez-vous si vous passez à l'action ? Quand allez-vous passer à l'action chirurgicale ?

HUMULITATION/DOULEUR REDOUTEE 1

GAIN APRES HUMULITATION APPARENTE/DOULEUR VECUE 1

ACTION CHIRURGICALE IMMEDIATE REQUISE 1

DATE D'ACTION (IMMEDIATE)

HUMULITATION/DOULEUR REDOUTEE 2

GAIN APRES HUMULITATION APPARENTE/DOULEUR VECUE 2

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

ACTION CHIRURGICALE IMMEDIATE REQUISE 2

DATE D'ACTION (IMMEDIATE)

HUMULITATION/DOULEUR REDOUTEE 3

GAIN APRES HUMULITATION APPARENTE/DOULEUR VECUE 3

ACTION CHIRURGICALE IMMEDIATE REQUISE 3

DATE D'ACTION (IMMEDIATE)

3) Maintenant, il faudra procéder à une redéfinition de ce que vous croyez humiliant, déshonorant ou indigne. Prenez plusieurs situations ou domaines d'hésitation de votre vie mais surtout concentrez-vous sur ceux qui vous empêchent d'avoir l'audace nécessaire pour lancer, structurer, bâtir et développer votre propre entreprise.

a) Mon ancienne définition de l'indignité : Je me disais que c'était indigne de moi de mettre mes enfants dans une école de

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

standing moindre pour réduire les frais de scolarité que j'ai du mal à supporter.

Ma nouvelle définition de l'indignité : Je pense que ce n'est pas digne d'un bon père/ bonne mère de famille de faire croire à ses enfants qu'il est riche et friqué alors qu'il doit parfois emprunter et mettre sa retraite en péril pour leur offrir un luxe apparent.

Mon action immédiate requise : Je trouve une école aux bons résultats moins cher, sécurisé et correspondant à ma capacité financière où je mets mes enfants le temps de retrouver mon équilibre financier.

b) Mon ancienne définition de l'indignité :

Ma nouvelle définition de l'indignité :

Mon action immédiate requise :

c) Mon ancienne définition de l'indignité :

Ma nouvelle définition de l'indignité :

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

Mon action immédiate requise :

d) Mon ancienne définition de l'indignité :

Ma nouvelle définition de l'indignité :

Mon action immédiate requise :

ACCEPTER ATTENDRE POUR SE FAIRE PAYER

*« Vous avez deux choix : payer maintenant pour vous
égayer plus tard ou vous égayer maintenant et payer plus
tard »*

John C. Maxwell

Qu'est-ce que j'y gagne?

Je suis heureux de savoir que vous êtes arrivé à cette étape du livre et que certainement vous voulez continuer de le lire. Vous voulez continuer de le lire avec l'espérance que votre audace d'entreprendre va murir et que plus rien ne pourra vous arrêter. Je serai d'autant plus heureux si je sais que vous êtes en train d'opérer progressivement la transition mentale nécessaire pour finir définitivement par vous surprendre en train d'entreprendre. Et cette étape, il y a une transition importante que vous aurez absolument besoin d'opérer. C'est vrai que la plupart des gens vous ont fait penser qu'en créant votre propre entreprise vous allez vous donner un meilleur emploi et une meilleure opportunité de gain. Je ne crois pas que c'est exactement cela. L'opportunité de créer sa propre entreprise va bien au-delà de la chance de se créer un emploi ou de gagner. Les meilleurs entrepreneurs que je connais, contrairement

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

à ce qu'on pense, ne se demandent pas ce qu'ils vont y gagner. Ils posent le problème bien différemment.

TRANSITION N°9 :

Changer la question. Passer de « Qu'est-ce que j'y gagne ? » à « Comment pourrais-je améliorer cette situation ? ». Passer de « Gain Potentiel » à « Contribution exceptionnelle ».

Les gens qui ne cherchent qu'à gagner à tous les coups ne sont que malheureux en affaires. Ils sont d'ailleurs ceux qui abandonnent les premiers lorsqu' une activité n'est pas en train de donner les résultats escomptés. Ils sont tristes lorsqu'un client potentiel leur dit non. Ils sont découragés lorsque le banquier leur dit non. Ils sont tristes parce que les ventes ne décollent pas comme ils veulent. Ils veulent que les choses se passent au lieu de les faire arriver. Les vrais entrepreneurs que je connais comprennent que l'efficacité n'est pas un accident. Ils savent parfaitement que rien ne bouge et rien ne s'améliore jusqu'à ce qu'ils agissent effectivement dans le sens de faire aller les choses. Là où la plupart des gens cherchent à gagner, ils cherchent à contribuer. On a parfois l'impression qu'ils ne se préoccupent même pas de gagner. Regardez Mohammed Yunus qui reçoit 1 million de dollar comme Prix Nobel de la Paix parce qu'il aura contribué à éradiquer la pauvreté en inventant la Microfinance. Imaginez qu'il a décidé servir des gens vulnérables et misérables...

Quand les pauvres vous font gagner 1 million de dollar

En se promenant dans les rues du Bangladesh, Monsieur Yunus tomba sur une femme qui était allongée là dans la rue avec son enfant qu'elle était incapable de nourrir. Non pas que cette dame n'était pas en mesure de créer de la richesse, de vendre des beignets mais elle n'avait pas le fond minimum de base – ne serait que quelques 5 dollars – pour démarrer une activité et nourrir son enfant. M. Yunus ayant senti le devoir de devoir faire quelque chose s'est donné comme mission d'inventer un nouveau système de financement qui vienne corriger les failles du système bancaire traditionnel. Comment pouvait-il espérer gagner immensément d'argent là où les banques avaient peur d'en perdre et ne voulaient même pas prendre le risque.

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

Tout le monde connaît la suite de l'histoire, le niveau de risque du système conçu par M. Yunus s'est révélé moins élevé que celui du système bancaire classique avec des taux de remboursement que les banques n'ont même pas la chance d'avoir malgré toutes les astuces qu'elles peuvent développer et utiliser pour gagner de l'argent.

M. Yunus ne s'est pas demandé : « Qu'est-ce que j'y gagne ? ». Il s'est plutôt demandé : « Comment je peux contribuer passionnément et rentablement ? ». Il est économiste de formation et il va de soi qu'il ne pouvait pas concevoir un système où l'on perde de l'argent mais il était plus obnubilé par le devoir de devoir faire quelque chose que le devoir de gagner goulument de l'argent comme le système classique. Il a conçu le système pour qu'il soit doublement efficace : permettre d'éradiquer la pauvreté et être rentable. Même si le système de M. Yunus ne permette que de faire du profit zéro, il a par la suite gagné 1.000.000 de dollars lorsqu'il a reçu le prix Nobel de la paix. Rappelez-vous : son intention première n'était pas de gagner de l'argent. Son intention première était de contribuer à éradiquer la pauvreté. Ensuite il a utilisé sa capacité de conception de système économique rentable pour faire gagner tous les protagonistes : c'est cela le management efficace. C'est l'étape que la plupart des entrepreneurs ratent. Ils ne savent pas concevoir ce système économique efficace dont l'objectif premier est de contribuer pendant qu'il fait gagner à la fin tous les bénéficiaires.

TRANSITION N° 10 :

Passer de « l'obsession pour le gain » à « l'obsession pour créer un système économique qui fasse gagner tous les protagonistes ».

S'atteler à bâtir un système efficace

Le piège dans lequel la plupart des gens tombent et qui fait qu'ils n'arrivent pas à gagner durablement, c'est qu'ils sont non seulement pressés de gagner mais ils sont pressés de profiter d'un système qu'ils n'ont pas contribué à roder. Cette impatience est aux antipodes de la stratégie entrepreneuriale. L'intelligence entrepreneuriale est orientée autrement. Elle consiste à s'atteler à bâtir un système économique, à

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

l'optimiser, à le roder et ensuite à le verrouiller (avantage compétitif de sorte qu'il soit presque impossible pour les concurrents de le décoder et de le rendre vulnérable. Les entrepreneurs efficaces durables ont cette obsession à continuer de travailler sur le système, à vouloir le rendre encore plus percutant, encore plus insaisissable et intouchable.

Les indignés n'ont pas rien compris. Ils ne savent pas que Wall Street est un système bien verrouillé. Il ne suffit pas de l'occuper pour le faire s'effondrer. Ce n'est pas une porte à défoncer. Vous risquez de faire exploser une bombe. Je ne dis pas que les gens qui sont là-bas ne contribuent ni ne sont animées de très bonnes intentions humanistes (au fond pourquoi ils le devraient ?). Mais ce que je sais c'est qu'ils ont travaillé longtemps à super-structurer le système, à rendre ses composantes si interdépendantes que le gouvernement américain et la Réserve Fédérale soient obligés de coopérer en diminuant les taux directs ou en injectant de l'argent dans les grandes entreprises en quasi-faillites.

Un système non intégré, c'est la traduction de l'inefficacité managériale

Nous qui sommes des entrepreneurs, nous devons nous demander comment nous pouvons créer un système économique et commercial optimisé (l'entreprise) qui nous permette de contribuer à réaliser une noble mission pendant que nous faisons gagner nos ayants droits : nos employés, nos clients, nos actionnaires, notre communauté, l'Etat... C'est une responsabilité. Et, la manifestation de cette responsabilité ne sera que la traduction de notre excellence entrepreneuriale durable. Comme le disait un ami à moi, on ne fait pas une école de management pour créer des systèmes médiocres qui ne satisfont et malheureusement que pour quelques années et quelques personnes seulement.

Vous n'excellez pas en tant qu'entrepreneur lorsque vous arrivez à gagner de l'argent pendant un certain temps et ensuite vous perdez le contrôle. Ceci arrive aux gens qui n'ont qu'une seule obsession : gagner vite. Ils gagnent certes mais ils se creusent leur propre tombe. Dans le meilleur des cas, la roue tourne, les successions se font. Les exploités

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

deviennent des exploitants et ainsi de suite et on a l'impression que c'est un système efficace. L'efficacité entrepreneuriale et managériale ne procède pas ainsi. Elle consiste à désirer voir les choses changer (un rêve), sentir le devoir de devoir faire quelque chose (se donner un but), se donner une image de ce à quoi les choses doivent ressembler (une vision) et travailler à concevoir le système qui va permettre d'amener les choses à être telle qu'on veut qu'elles soient et parfois mieux et bien au-delà de ses espérances (une mission). Le contraire est ce qui rend nos systèmes vulnérables.

TRANSITION N° 11 :

Passer de « la conception d'un système axé sur l'épanouissement personnel » à « la conception d'un système orienté performance globale et développement intégré ».

L'art de se donner un emploi de luxe

Il y a une différence fondamentale entre le fait d'avoir son propre emploi et le fait d'avoir sa propre entreprise. Lorsque vous désirez créer votre propre entreprise (ou la développer) vous devez opérer la transition mentale et organisationnelle nécessaire pour savoir si vous allez vous offrir un emploi de luxe ou bâtir une entreprise axée un système solide, une vraie machine qui tourne sans vous (et qui ne vous emploie pas). Certaines personnes se sont créées leurs propres emplois et pensent qu'ils ont leur propre entreprise. Au lieu de travailler à bâtir un système intégré performant profitable à tous ses ayant droits, ils se laissent obséder par le besoin de retirer l'argent de la caisse de leur entreprise tous les jours pour s'offrir les folies et les largesses qu'ils ne pouvaient pas se permettre au moment où ils étaient employés. Ils gaspillent leur argent et leur temps maintenant qu'ils ont plus de temps et qu'ils peuvent mettre la main dans la caisse sans se faire contrôler.

Quand on les voit effectivement, ils sont plus sulfureux qu'au moment où ils étaient cadres employés surtout qu'ils ont plus de temps, plus d'opportunités de gain (c'est vraiment) parce que justement ils ont le temps de les saisir et de récolter rapidement les revenus. C'est

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

justement ce qui fait rêver leur entourage, leurs amis et leurs jeunes frères et sœurs. C'est sulfureux de gagner un marché de 50.000.000 alors que vous avez quitté un salaire de 2.500.000 surtout si vous pensez que les 50.000.000 constituent du bénéfice. C'est luxueux mais ce n'est qu'un autre emploi de luxe. Il n'y a pas de système intégré derrière. Il n'y a pas de mécanismes intégrés solides. Juste le temps que le régime actuel parte ou que le ministre ami soit sauté, et bonjour la vulnérabilité. Si c'est le type de business que vous voulez créer, arrêtez-vous un instant pour vous poser la bonne question et vérifiez si vous n'aurez pas besoin d'opérer les transitions requises. Rappelez-vous : vous allez gagner comme vos aînés, comme l'autre cousin...Mais comme eux, vous allez vous retrouver là où ils se sont retrouvés.

Les entrepreneurs savent vraiment attendre pour se faire payer

Ils ne cherchent pas à avoir un emploi de luxe. Ils créent une entreprise de luxe. Lorsqu'ils ont fini de travailler sur le système en s'attellant entretemps à le super-structurer, à le bâtir, à le roder, l'huiler, à l'optimiser, ils se permettent des dépenses de luxe. Mais avant d'en arriver là, ils prennent tout le temps qu'il faut prendre pour bâtir le système. C'est un travail de longue haleine. C'est parfois ennuyeux et frustrant. Vous travaillez, vous bâtissez mais les résultats admirables ne sont pas encore là. Mais au fond, vous comprenez que si les résultats admirables ne sont pas encore là, c'est parce que le système n'est pas encore rodé. Vous savez que vous avez deux possibilités : soit vous savez continuer de travailler pour le roder et l'optimiser sachant que ça va venir...ou vous faites un petit détour pour aller chercher de quoi survivre (oui parce qu'il vous faut de quoi survivre) et il se désagrège.

TRANSITION N°12 :

Passer de « la recherche des opportunités de gain » à « la création des opportunités intégrées et mutuelles de génération de revenus ».

Voici comment cela se passe, lorsque vous prenez la deuxième option

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

: vous savez ce que vous vouliez faire. Vous vous atteliez à bâtir et à roder votre machine économique et commerciale mais vous avez besoin d'argent. Vous commencez à chercher des opportunités de gain d'argent au lieu de créer des opportunités de gain d'argent. Pardonnez-moi mais certaines personnes peuvent être vraiment coincées quand elles doivent créer des opportunités intégrées et mutuellement profitables de génération de revenus. Elles excellent plus dans leur capacité à protéger ce qu'elles ont qu'elles ne savent travailler à créer de nouvelles façons enchaînées d'obtenir et d'améliorer ce qu'elles ont. Ceci est la caractéristique même de la mentalité d'emploi. Ce que j'appelle la mentalité entrepreneuriale sécuritaire. Cette mentalité vous coince parce qu'elle n'est poussée que par l'instinct de pénurie : il faut en ramasser autant que possible parce que les opportunités vont tarir.

Savoir attendre et travailler à bâtir un système qui génère et multiplie les opportunités

Parce qu'ils savent attendre, les entrepreneurs finissent par atteindre ce que ce que Jim Collins appelle « le momentum » grâce à la création de l'effet manivelle. En effet, si vous avez déjà vu un meunier démarrer un moulin à manivelle, vous comprendrez peut-être ce que je dis ou si vous avez déjà vu démarrer une motocyclette à démarrage par pédale, vous comprendrez ce que je veux dire. C'est vrai que le démarrage électrique nous a fait perdre de vue tout le temps où il faut faire tourner la manivelle avant que le moulin ne démarre ou la pédale avant que le moteur de la motocyclette ne démarre. J'ai eu la chance de vivre l'expérience de ces deux engins au point où je sais clairement que les choses ne donnent jamais tout de suite. Il y a une période de chauffage du moteur et c'est lorsque le moteur est complètement chauffé que tout le système se met en branle et les résultats sont extraordinaires. Les bonnes dames du village entendent le moulin et affluent pour moudre du maïs. Le motocycliste peut faire le malin sur la voie et avancer droit et fièrement vers sa destination.

Pendant qu'il vit ce moment, personne ne sait qu'il avait les mains noircies d'huile à moteur tout à l'heure. Personne ne sait qu'il a dû préparer le moteur, changer des pièces, compléter l'huile à moteur, démarrer sans succès, démarrer et redémarrer le moteur à plusieurs

reprises avant qu'ils ne finissent par prendre. Les opportunités se multiplient et on ne sait d'où tout ceci vient. Mais en réalité, ce n'est que le fruit de l'effort précédemment consenti. Pour votre entreprise, vous devez accepter consentir cet effort. En dix (10) ans, j'ai créé six (6) entreprises sur quatre (4) différents marchés et je peux vous dire même que lorsque les opportunités sont nombreuses si vous n'avez pas un système en place, vous ne pouvez pas gagner durablement. Je ne suis plus impatient comme avant où j'étais pressé de saisir les opportunités. Je sais maintenant que lorsque le système se met en place, les opportunités affluent.

Une entreprise pour réaliser des marchés publics (immédiats)

Au fait lorsque vous construisez le système pour saisir les opportunités existantes, il meurt automatiquement lorsque les opportunités commencent à tarir. Et il ne devrait pas y avoir de surprise. Puisque le système a été construit pour saisir les opportunités, il est normal qu'il ne soit plus efficace lorsque les opportunités tarissent. J'aime bien lorsque les entrepreneurs qui n'ont créé leurs entreprises que pour réaliser des marchés publics se plaignent de l'environnement économique. Au fait, ils ne comprennent pas que les finances publiques dépendent de la conjoncture socio-économique et puisqu'ils dépendent des finances publiques, il est normal qu'ils soient les premières victimes de la conjoncture. Si vous créez une entreprise pour exécuter les marchés publics, vous êtes dans une sacrée option hyper-vulnérable. A chaque fois que l'économie ira mal, vous le sentirez très mal.

Les entrepreneurs créateurs d'opportunité savent qu'il n'y a rien qui présente plus d'opportunités de création d'opportunités qu'une conjoncture économique apparemment désavantageuse. Je ne sais pas pourquoi, malgré tout, l'économie ivoirienne s'était plutôt bien comportée pendant les dix (10) ans de crise. Mais j'ai compris pourquoi les indicateurs économiques (macro) se sont drastiquement améliorés. La crise a révélée ce qu'il fallait faire d'essentiel. Le problème est plus profond me semble-t-il. Mais il est clair que lorsqu'on sait aller à l'essentiel, on peut créer rapidement les opportunités de croissance. L'une des erreurs stratégiques que j'ai commise en Côte d'Ivoire, c'est d'avoir suspendu nos activités du fait de la crise. La

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

leçon que j'ai tirée c'est que les chercheurs de tranquillité ne savent pas créer des opportunités à partir des difficultés, ils fuient. Mieux ou pire, ils ne sont pas là pour saisir les opportunités qui se présentent aussitôt que la tranquillité revient. Tout bon entrepreneur doit éviter de tomber dans ces pièges-là. Celui qui veut créer et développer son entreprise, doit comprendre que la tranquillité ne peut être là au tout début. D'ailleurs l'économie gratifie plus ceux qui savent s'investir et investir et attendre malgré la morosité et les indicateurs au rouge que ceux qui attendent que les indicateurs soient au vert. Lorsque les choses reprennent, ceux qui ont continué de s'investir et d'investir gagnent bien longtemps et largement avant ceux qui se réveillent au moment où les indicateurs sont au vert.

Quand être capable de préfinancer est gage de crédibilité

Certaines personnes ne comprendront pas pourquoi attendre pour se faire payer fait toute la différence dans la conduite des affaires. Ils ne savent pas que c'est un gage de crédibilité. Ils ne savent pas qu'il faut investir pendant longtemps dans la conception, l'élaboration de sa proposition de valeur, bien longtemps avant que le client ne la perçoive. Ils veulent engager des actions ponctuelles et avoir des résultats ponctuels. Ils en parlent avec tellement de fierté qu'on peut se rendre compte de ce que malgré toute l'expérience qu'ils prétendent avoir, ils n'ont d'expériences que dans les affaires ponctuelles. Ils ne peuvent pour la plupart du temps qu'acheter et vendre. Ils ne peuvent pas se préfinancer. Ils ne peuvent pas y arriver sans le banquier. Ils ne savent pas élaborer un système qui permet de commencer là où ils sont avec ce qu'ils ont.

Lorsque les entreprises postulent à des marchés publics, on leur demande de déposer une caution pour montrer qu'ils sont capables de préfinancer et de financer la réalisation s'il le faut. Et ces mêmes entrepreneurs savent se battre pour préfinancer et financer les marchés et attendre pour se faire payer. L'entreprise qui n'arrive pas à fournir une caution dans sa réponse au dossier d'appel d'offre n'est tout simplement pas retenue. Son offre ne sera pas étudiée. On attend des entrepreneurs qu'ils soient capables avant. Et n'importe qui veut réussir en tant qu'entrepreneur doit savoir qu'il doit s'investir d'abord.

Les entrepreneurs démarrent pour créer des révolutions.

L'efficacité entrepreneuriale ne consiste pas à faire beaucoup avec beaucoup mais à faire beaucoup avec le peu que vous avez. Les entrepreneurs ne sont pas là ni pour glaner les opportunités et ni pour colmater les brèches. Les entrepreneurs sont des créateurs de révolution. Ils sont des apporteurs de solution en ce sens qu'ils savent créer ces ruptures qui créent de nouvelles habitudes dont les gens n'arrivent plus à se séparer. Ces entrepreneurs qui avec leurs équipes ont créé le téléphone portable, ont créé une révolution aussi bien sociale, économique que technologique. Ils ont changé nos habitudes. Facebook est une révolution. L'ipad est une révolution. Le téléphone est une révolution. Hotmail était une vraie révolution. L'ipod est une révolution...

L'efficacité entrepreneuriale se mesure par la capacité à inventer et à créer, à partir de rien, sortir quelque chose d'inédit. Comme le dit Michael E. Gerber, l'efficacité entrepreneuriale démarre dans la chambre des rêves avec une feuille blanche sur laquelle l'entrepreneur se met à déposer un rêve. Les entrepreneurs nous ont habitués à cette capacité à venir avec des rêves insaisissables. Ils savent nous surprendre le matin malgré leurs maigres moyens de départ avec des produits et services révolutionnaires. Celui qui veut réussir ici doit travailler à arrêter d'attendre l'argent pour rapporter de l'argent. Il doit trouver une façon de créer la révolution à partir du néant. Il doit être en mesure de trouver une solution aux impossibilités. Il doit opérer la transition nécessaire pour arrêter d'exiger avant de contribuer...

TRANSITION N°13 :

Passer de « Exiger avant de contribuer » à « contribuer et révolutionner pour exiger ».

COMMENT SAVOIR ATTENDRE POUR SE FAIRE PAYER

Appliquez et vivez la loi de la semence

Si vous voulez réussir en tant qu'entrepreneur, vous devez savoir adopter l'attitude du fermier et du cultivateur qui savent que la semence précède la récolte. Vous devez absolument travailler à offrir avant de demander. Il n'est pas facile d'attendre trois (3) ans avant de pouvoir faire ses premières ventes. Mais ce que les entrepreneurs savent faire. Pendant ce temps, ils créent le système. Ils le travaillent. Alors qu'au mois de mai 2013 une firme internationale annonçait l'ouverture prochaine de son magasin à Abidjan et que les démarches ont commencé, je m'attendais que ce soit à la fin de l'année 2013. Mais l'ouverture effective (les premières ventes) n'est prévue que pour 2015. Ils vont attendre. Ils vont attendre que le système soit opérationnel comme le cultivateur de mil, de coton, de café, de cacao. Ils vont passer le temps à structurer, à bâtir, à évaluer et à adapter et une fois qu'ils vont ouvrir, les magasins alentours vont être dépassés et ne comprendront rien. Elaborez votre plan d'optimisation de la performance de votre entreprise. Travaillez constamment à la structurer, à la refonder, à l'améliorer, à l'évaluer, à l'adapter au marché. Investissez-vous dans vos employés, dans votre système, dans vos fournisseurs et dans vos clients jusqu'à ce que les fruits murissent...

Sachez faire vos calculs

Les entrepreneurs qui finissent par atteindre des niveaux de résultats extraordinaires savent organiser leur système pour atteindre le maximum de gens possibles. Ils savent que s'ils travaillent à atteindre le maximum de gens possible, les résultats qu'ils obtiendront seront fulgurants. Ils se concentrent à appliquer la loi du service étendu : trouver les moyens d'aider le maximum de gens à obtenir ce qu'ils veulent dans la vie afin que ces derniers les aident à leur tour à

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

obtenir ce qu'ils veulent dans la vie. Ils font un calcul duplicatif. Ils se demandent : comment j'organise mon système pour toucher le maximum de gens possibles et tirer le meilleur profit possible qu'on puisse tirer en procédant ainsi ?

Tâchez de ne pas tomber dans le piège des gens qui font le mauvais calcul. Au lieu de chercher à toucher rentablement le maximum de gens possible, ils se laissent coincé par le : « Qu'est-ce que j'y gagne ? ». Changez la façon de poser la question. Demandez-vous plutôt : « Qu'est-ce que j'apporte de valeureux ? Qui peut être intéressé ? Comment dois je l'organiser, l'optimiser, l'améliorer, le modifier légèrement afin que plus de gens s'y intéressent ? A qui est-ce que je peux l'élargir ? Et qu'est-ce que je dois faire pour qu'ils soient touchés ? ». Ensuite, mettez-vous à travailler sur votre système en conséquence.

Développez l'habitude de produire du résultat d'abord

Un entrepreneur qui avait besoin d'orientation mentale me confiait qu'un cabinet de consulting lui a demandé 40.000 euros pour l'aider à redresser son entreprise. Je ne savais vraiment pas quoi penser d'une chose pareille. Je suis coach mais alors je ne fais pas partie des gens qui demandent de l'argent pour étudier les problèmes des gens pour à la fin ne proposer aucune solution adaptée. J'ai un défi constant : transformer le premier entretien de vente en échantillon de produit. Depuis que nous utilisons cette méthode qui consiste à utiliser l'entretien de vente comme première séance de coaching, le prospect commence à obtenir du résultat au bout de quelques minutes. La seule chose dont nous discutons ensuite, c'est pour quand nous devrions programmer la prochaine séance. Nous concluons ainsi plus facilement que lorsque nous devons lui dire combien le service lui coûte avant de commencer à produire du résultat.

Prenez l'habitude d'apporter une solution ensuite à être payé. Il est toujours plus facile comme cela de produire du résultat et de convaincre le client d'acheter chez vous. Les gens ont tellement vu de vendeurs d'illusions passer que l'entreprise qui peut convaincre les clients à s'engager, c'est celle-là qui a le courage d'offrir gratuitement la version expérimentale de son produit. En développement informatique, on

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

appelle cela la version beta. Beaucoup de motivateurs néophytes que je connais veulent faire salle comble le premier jour, la première année. Robin Sharma, auteur du bestseller *Le Moine qui vendit sa Ferrari* vendu à plusieurs millions d'exemplaires, expliquait que sa première formation qui était supposé être une formation grand public n'a connu que 26 participants et que la plupart étaient des membres de sa famille. Ayant connu la même expérience avant de finir par faire salle comble plus tard, j'ai compris que les gens ne viendront pas avant que vous ne soyez prêt.

Travaillez constamment à être prêt et attrayant et ils viendront

Il y a des types d'employés dont vous aurez besoin pour développer votre entreprise. Mais pour pouvoir les attirer, votre entreprise doit avoir une capacité financière et une image de marque donnée. Pour pouvoir le retenir, vous devez créer une culture d'entreprise et un leadership donnés. Aussi longtemps que ce qui doit être en place, ne sera pas en place ils ne viendront pas. S'ils se trompent et viennent, ils partiront. Beaucoup d'entrepreneurs se plaignent de ne pas arriver à attirer et retenir du personnel de qualité alors que leur système et leur leadership ne sont pas prêts. Certains ne comprennent pas pourquoi les grandes entreprises et institutions n'achètent pas encore chez eux et sont très frustrés que ces derniers sollicitent les entreprises étrangères. Si vous êtes dans le cas, vous ne devez pas être frustrés. Vous avez à travailler, vous avez à continuer de vous apprêter. Vous savez on n'est jamais assez prêt, c'est pour cela qu'il faut se lancer avant d'être totalement prêt. Même une fois que vous vous lancez, c'est tous les jours que vous devez travailler à être prêts.

Après nous être lancés en 2003, et à part une banque qui à travers sa filiale Micro finance nous a confié une formation en 2009, nous avons dû attendre jusqu'en 2011 pour avoir des banques comme clientes. Curieusement, cette année-là, nous n'avons pas eu qu'une banque. Nous avons eu la Banque Centrale pour la formation de son comité de direction en plus de la deuxième banque du pays et ses trois challengers. Lorsque nous avons eu successivement trois commandes de trois banques, j'ai dit à mon collègue Marcel : « C'est maintenant que nous avons à peine commencé à être. Feu de brousse.

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

On passe à l'étape suivante ». Il en sera pareil pour votre entreprise peut-être. Vous devrez travailler tous les jours à être prêt, à être le numéro 1 dans le cœur de vos clients.

PASSEZ A L'ACTION

1) Décrivez votre clientèle cible idéale en terme de taille, de capacité d'achat, de chiffre d'affaires que vous pouvez faire avec elle

2) Connaissez-vous les exigences et critères utilisés par de tels clients pour acheter ? Pouvez-vous dire que vous remplissez déjà ces critères ou que vous pouvez travailler rapidement à les remplir si ces clients vous font confiance ? Précisez les critères et dites où vous en êtes. Il ne s'agit pas que d'être prêt mentalement mais d'abord le système ou de pouvoir le déployer rapidement pour répondre aux exigences des clients.

a) CRITERE 1

Prêt	<input type="checkbox"/>
Je peux être prêt rapidement	<input type="checkbox"/>
Pas vraiment prêt	<input type="checkbox"/>

Ce que je dois faire pour être prêt prochainement ou rapidement

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

b) CRITERE 2

Prêt ☐

Je peux être prêt rapidement ☐

Pas vraiment prêt ☐

Ce que je dois faire pour être prêt prochainement ou rapidement

c) CRITERE 3

Prêt ☐

Je peux être prêt rapidement ☐

Pas vraiment prêt ☐

Ce que je dois faire pour être prêt prochainement ou rapidement

3) Décrivez votre entreprise idéale telle que vous en rêvez, la taille qu'elle doit avoir, les clients qu'elle doit toucher, le chiffre d'affaires qu'elle doit être en train de faire, le type d'employé et de partenaire qu'elle doit avoir. Précisez ce qu'il faudra travailler à faire pour avoir ces types d'employés, de chiffre d'affaire, de partenaire....Et comment vous comptez y arriver.

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

1) Critères pour attirer ces types d'employé

Voici comment je vais m'y prendre pour y arriver

2) Critères pour faire ce niveau de chiffre d'affaires

Voici comment je vais m'y prendre pour y arriver

3) Critères pour avoir ce type de partenariat

Voici comment je vais m'y prendre pour y arriver

SAVOIR SE DONNER LA CHANCE DE FAIRE QUELQUE CHOSE

« J'ai débuté en me donnant un début »

Madam C.J. Walker

Un constat : quelque chose ne marche pas ici

Le début de l'aventure entrepreneuriale commence par un constat. Des gens n'ont pas ce qu'ils veulent, quelque chose ne marche pas, un problème s'accroît, une situation s'empire, de l'argent est perdu, du temps est perdu, des tracasseries sont causées...Le système ne marche pas...Il coûte inutilement cher. C'est ainsi que ça commence. Vous voyez constamment qu'il y a quelque chose qui ne va, vous décidez de faire quelque chose par rapport à ça. Voyons, beaucoup de gens avant vous, ont constaté que quelque chose ne marche pas mais n'y ont rien fait de concret. Certains ont imaginé tout ce qu'on aurait pu faire mais ne l'ont pas fait. Certains ont caressé le rêve de le faire mais pendant longtemps, ils ont passé leur temps à se poser des conditions et finalement ils n'ont pas pu s'engager effectivement à faire quelque chose. Les idées que vous avez eu ou que vous allez avoir, ils les ont eu aussi. Les améliorations possibles auxquelles vous avez pensé, ils y ont pensé mais aucun d'entre eux n'y a véritablement rien fait de concret.

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

Comme vous le savez maintenant, lorsque vous pensez à une possibilité de création et d'amélioration, beaucoup de gens (au moins dix personnes avant vous) ont pensé à la même chose. Le problème, c'est qu'aucun d'entre eux n'est allé au bout de ses pensées et pour ceux qui ont pu aller au bout de leurs pensées, aucun n'est allé au bout de ses actions.

Moi aussi je voulais faire la même chose

J'étais allé discuter avec le DRH d'une grande entreprise. Après avoir lu, regardé et reconsidéré notre catalogue, il ne pouvait s'empêcher de nous avouer qu'il était sublimé par la qualité de nos offres. Mon collègue l'en a remercié avant qu'il n'enchaîne. « Ce que vous faites-là, je devrais être en train de faire la même chose si je n'avais pas accepté cet emploi ». Je connais beaucoup de jeunes cadres qui auraient aimé être à sa place. Et le voilà qui aimerait être à notre place. Franchement nous n'étions pas là pour qu'ils nous disent qu'il aimerait être à notre place mais pour offrir à son entreprise les meilleures solutions que nous avons et qu'il a reconnues. Quelques mois après, je confiai à mon collègue pourquoi nous n'aurons rien de lui : il n'en a pas le pouvoir et s'il en avait, il serait notre premier concurrent (enfin, il aurait aimé être à notre place).

Nous allons continuer de faire notre travail d'investissement auprès de l'entreprise. Nous avons pu établir une relation avec son patron et notre objectif est de personnaliser cette relation afin d'avoir deux ou trois pions dans la maison. Nous allons finir par y arriver j'en suis convaincu. Pendant ce temps, au constat que ce gentil DRH voulait faire la même chose que nous et qu'il le dit, je comprends que ceux qui entreprennent ont un grand mérite. Ils ont le mérite de s'être donné la chance de faire quelque chose par rapport aux choses auxquelles ils ont senti la nécessité de devoir faire quelque chose.

Intégrer la ligue des gens qui font bouger les choses

Une fois entrepreneur (ou en étant entrepreneur) vous vous surprendrez ou devez vous surprendre en train de faire des choses que beaucoup de gens voudraient faire mais qu'ils n'arriveront jamais à faire. Ils n'y arriveront jamais jusqu'à ce qu'ils décident d'intégrer la ligue « des gens qui font bouger les choses ». Quand il s'agit de

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

créer et développer sa propre entreprise, il s'agit de faire bouger les choses. Vous n'allez pas décider créer votre propre entreprise et continuer de vous surprendre attentiste comme si vous attendiez un certain bon moment pour vous mettre à produire du résultat. Vous avez intégré la classe des entrepreneurs pour faire quelque chose au sujet des choses par rapport auxquelles vous avez senti le devoir de devoir faire quelque chose. Vous avez certainement une petite idée de ce que vous devez faire. Vous vous êtes donné une mission précise et des actions à engager pour faire bouger les lignes.

TRANSITION N° 14 :

Passer de « Celui qui se désespère devant les situations comme le commun mortel » à « Celui qui se donne la chance de devenir un apporteur d'espérance »

Lorsque les autres se désespèrent, vous avez l'opportunité d'entreprendre

Beaucoup de gens tombent dans la fatalité. Pour eux, il y a des situations par rapport auxquelles plus rien n'est possible. C'est normal qu'il en soit ainsi. En effet, comme les grands hommes le disent et le répètent, il n'existe pas de situations désespérées, il n'y a que des situations devant lesquelles les gens se désespèrent. Même lorsque les gens se désespèrent et surtout lorsqu'ils se désespèrent, il y a opportunité d'affaires. Vous n'aurez jamais autant de chance d'entreprendre que lorsque les gens recherchent désespérément des solutions et que personne ne se dégage pour aller les chercher et les leur vendre. Vous devez vous donner la chance d'être celui qui refuse de se désespérer et de devenir un apporteur d'espérance.

Si vous prenez votre quartier, votre ville, votre pays...il y a tellement de situations par rapport auxquelles la plupart des gens se désespèrent. Vous avez déjà eu l'opportunité de participer aux jérémiades avec eux. A partir d'un moment donné, commencez à vous éloigner du groupe – dans un premier temps en profondeur (en réfléchissant à la solution) et dans un second temps en distance (en allant chercher la solution). La clé du déclic n'est pas aussi loin que ça. Vous constatez

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

les problèmes comme les autres. Vous vous plaignez comme eux dans un premier temps. Ensuite vous vous mettez à réfléchir aux solutions éventuelles. Ensuite, vous vous mettez à travailler à trouver la solution.

C'est facile d'être dans le besoin

Tout le monde peut être dans le besoin. Tout le monde peut se plaindre de n'avoir rien. C'est trop facile ça. Tout le monde peut se désespérer. Tout le monde peut juste constater la pénurie et ensuite ne rien faire. Mais il faut des entrepreneurs pour commencer à proposer d'apporter une solution. Plusieurs choses vous arriveront lorsque vous choisirez de faire quelque chose, d'apporter absolument une solution. Les gens ne feront pas que se moquer de vous. Ils vont tout faire pour vous décourager. Ils vous diront tout un tas de choses. Ils vous diront que des gens ont essayé et que cela n'a pas marché. Ils démontreront par des aberrations intellectuelles pourquoi ce n'est pas possible. Ils apporteront des faits. Ils essayeront de vous faire trembler. Tout ceci vous arrivera, vous arrive ou vous est déjà arrivé parce que vous avez décidé d'être un entrepreneur. Vous êtes en plein dans la normalité. C'est comme ça que ça se passe.

Maintenant, éloignez-vous un peu de la foule. Puisque vous aurez lu ces lignes, dites-vous: « Eh bien voilà, tout se passe comme prévu. Ils essaient de me décourager comme prévu. Mais il s'agit de détacher du lot et non de rester dans le lot. Il s'agit de mener une réflexion profonde pour imaginer des solutions au lieu de se plaindre. Il s'agit de partir pour aller trouver les solutions. J'ai la chance d'avoir le courage d'y avoir pensé. Et c'est exactement ce que je vais faire ». Habituez-vous maintenant à ces situations. Voyez-vous, nous ne serons pas nombreux à entreprendre et il n'y a que ceux qui vont se détacher du lot, saisir le chance d'entreprendre passionnant en faisant ce qu'ils ont senti le devoir de devoir faire qui feront la différence.

Parfois vous essayez tout un tas de choses

Pour être passé par là je peux vous dire qu'on n'y arrive pas toujours le premier jour. Vous essayez tout un tas de choses et progressivement

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

vous commencez à trouver le fil. Vous procédez à une sélection darwinienne en initiant tout ce que vous pouvez initier, éliminant au fur et à mesure ce qui n'est pas adéquat et qui ne va pas marcher et puis vous conservez ce qui marche comme Jim Collins l'explique bien dans son livre *Built To Last*. J'ai essayé tout un tas de truc. J'ai essayé de vendre des annonces sur notre site Web Gestiondelentreprise.com, des pages dédiées aux entreprises. J'ai vendu des logiciels, des études de marchés, l'élaboration des manuels de procédure. Quoi ? Nous avons même fait du recrutement...avons formé des secrétaires...une émission TV, nous avons lancé un magazine... Nous avons même une ou deux fois livré des fournitures de bureaux pour un ministère (oh non...). Ensuite, le magazine *L'Impulsion des PME* a commencé à décoller mais n'était pas rentable...Et puis il y a eu le *Pack Entrepreneur*...et surtout *SMART ENTREPRENEUR COACHING*...Nous organisions des diners d'entrepreneurs...

Nous avons eu chaud...Ensuite, nous avons repris tout le processus, trié et sélectionné. Nous avons lancé des DVD et CD de formation, sorti des livres plus pratiques. Nous vendons mieux le coaching, organisons tous les deux mois des petits déjeuneurs d'affaires (moins chers) et très prisés...Nos Packages de produits sont plus appréciés et achetés à plus de 50.000 l'unité là où nous n'avons pas pu vendre le *Pack Entrepreneur* à 15.000 F CFA. Si quelqu'un vous fait croire que ça arrive du jour au lendemain, ne l'écoutez pas. Vous pouvez être impatient subitement vous-même, mais vous devez savoir que ça ne se passe du jour au lendemain. Vous saisissez votre chance de faire quelque chose. Ensuite vous faites tout un tas de choses...une ou deux commence à marcher. Vous structurez, optimisez, déployez, vous vous cassez la gueule, reprenez encore plus intelligemment et progressivement ça commence à donner quelque chose.

Un travail apparemment aveugle qui produit du résultat

Lorsqu'un entrepreneur décide de se concentrer pour produire du résultat, dans le sens d'une mission qu'il s'est donnée ou qu'il a senti le devoir de devoir accomplir, parce qu'il pense que les choses peuvent être meilleure (rêve) parce qu'il a une idée claire de ce que les choses doivent être (vision) et qu'il pense qu'il passera le reste de sa vie à l'accomplir (but), peu de gens peuvent comprendre « la mouche

qui l'a piqué ». Quant à lui, il sait se concentrer, il sait s'occuper de son business, s'attellant à faire ce qu'il doit faire, travaillant sans se poser de question, se réveillant en pleine nuit pour faire avancer l'un de ses projets identifié, occupé plus que le commun des mortels, se privant des plaisirs communs, il finit par produire un niveau de résultat que très peu de gens arrivent à expliquer. « Nous étions ici quand il a démarré », « Je ne savais pas que c'était aussi sérieux que cela pour toi », « sa détermination a payé », « Je suis fier de toi » font partie des choses que les autres finissent par lui dire. Mais depuis le début, il était concentré sur son élément.

C'est normal que très peu de gens puissent comprendre dans quel sens il allait. En fait, il avait des doutes personnels mais chaque jour, il savait se réveiller pour se donner la chance de faire quelque chose par rapport à la mission qu'il s'est assignée. Si vous n'avez pas une idée claire de la mission que vous devez passer le reste de votre vie à accomplir, si vous n'avez pas une idée claire du but que vous poursuivez, vous ne savez pas comment les choses doivent être pour que vous soyez heureux, c'est le moment d'y travailler. Chacun d'entre nous a des choses qu'il sent le devoir de devoir faire. C'est certainement le cas pour vous. Aussi, faites vos valises et retournez à votre rêve. Surprenez-vous en train d'accomplir la mission d'entrepreneur qui est la vôtre et travaillez-y constamment et sans vous arrêter. Les premiers résultats sortiront bientôt. Pendant ce temps, très peu de gens vous comprendront. Rappelez-vous, parce que vous n'êtes pas à la même dimension. Ils auront peut-être l'impression que vous vous perdez mais prochainement, ce sont les mêmes qui reconnaîtront votre mérite. Alors, concentrez vous, mettez-vous à la tâche...

Ne laissez pas la musique mourir en vous

Il y a beaucoup de gens qui devraient être d'excellents chanteurs. Depuis leur enfance, ils ont caressé le rêve de chanter, d'être écoutés, d'être appréciés. Ils avaient la musique en eux mais pour une raison ou une autre, ils ont abandonné la musique pour faire autre chose. Ils ont progressivement laissé la musique mourir en eux. Il y a des choses que vous désiriez ardemment réaliser mais les vicissitudes de la vie vous ont contraint à autre chose. La crème bouillonnait et vous

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

aviez ardemment voulu à un moment donné, faire quelque chose pour produire du résultat mais vous avez abandonné pour l'une ou l'autre raison. Ça arrive à tout le monde. Mais vous savez maintenant que ce n'est pas terminé et que le moment est venu pour vous de vous donner la chance de faire quelque chose par rapport à ce que vous devez faire pour faire progresser le monde, pour apporter une solution à l'un de nos problèmes, pour saisir et traduire en réalité vos chances de résoudre brillamment les problèmes des gens en contrepartie de l'argent.

Quand ces moments arrivent et que les gens sentent que c'est le moment de se lancer, ils se mettent à nouveau à avoir d'autres excuses. Ils prétendent qu'ils n'ont pas le financement requis. Mais en principe, nous avons résolu ce problème. C'est ce qui nous obsède qui consomme nos ressources même si elles sont maigres. Et l'intelligence entrepreneuriale financière consiste à démarrer là nous sommes avec ce que nous avons, générer la plus-value pour avoir un capital meilleur ainsi de suite jusqu'à y arriver. Le temps passé à y arriver n'est pas le problème. Si vous pensez, que c'est le cas, empressez-vous de profiter de celui qui passe en démarrant dès aujourd'hui là où vous êtes. Vous n'allez certainement pas laisser ce rêve mourir en vous. Faites quelque chose maintenant.

Le temps de production fait toute la différence

La différence fondamentale entre ceux qui créent de la richesse et ceux qui font de l'exécution pour avoir de quoi consommer, c'est que les créateurs de richesse passent un peu plus de temps à produire du résultat dans le cadre de la mission qu'ils se sont donnée. Il n'y a rien de meilleur que de se créer ce cadre d'actions précises à accomplir : la mission – cet ensemble de choses que vous faites pour obtenir, accomplir votre but dans la vie, dans le cadre de la vision des choses qui est la vôtre afin que votre rêve de voir les choses et votre situation s'améliorer devienne une réalité. Si vous pouvez vous concentrer, si vous pouvez travailler constamment avec enchainement pour obtenir du résultat dans ce cadre précis, rien ne vous arrêtera. C'est ainsi que vous aiderez le monde pendant que vous surprendrez les gens.

Beaucoup de gens veulent devenir célèbres et populaire sans

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

travailler dans ce cadre précis avec enchainement et concentration, avec exécution et application, avec accélération et correction, avec amour et passion. Ils s'attendent à ce que les choses arrivent. Prenons un exemple, très simple. La disponibilité d'une trésorerie solide est le gage du développement d'une entreprise. Mais la plupart des entrepreneurs pensent qu'il ne peut y avoir de la trésorerie s'ils ne créent pas des produits et services à valeur ajoutée continue pour leurs clients, leur offrant ce qu'ils ne peuvent trouver nulle part ailleurs, créant et multipliant les contacts pour avoir de nouveaux clients qui achètent encore et encore, les recommandent, deviennent des fanatiques de leurs produits et services. Cette situation favorable n'arrive pas par hasard. Vous travaillez avant et opportunément, ensuite les premiers résultats apparaissent. Vous restez concentré sans vous laissez distraire par les encaissements qui s'enchainent.

Vous travaillez à nouveau et opportunément comme si vous n'encaissez rien encore. Les clients semblent bien contents mais vous savez que votre rêve n'est pas encore réalisé, que vous n'avez pas encore atteint le niveau d'excellence et de performance que vous visez. Sachez que c'est ici que la plupart des gens se laissent distraire par leurs exploits. Ne tombez pas dans ce piège. Passez à la phase 3, travaillez encore et encore et opportunément. Et pendant que les gens seront en train de festoyer, préparez les prochaines récoltes... ainsi de suite et ainsi de suite.

Poursuivre l'œuvre de la création

Je fais partie des gens qui pensent que nous ne sommes pas ici sur cette terre par hasard. Je pense que chacun d'entre nous est ici pour accomplir une mission précise. Nous sommes ici pour poursuivre chacun l'œuvre de la création. Il y a tellement de choses à faire pour améliorer le monde. Il y a tellement de perfections défectueuses que nous ne pouvons dire que nous pouvons nous donner du repos. Poursuivre l'œuvre de la création, c'est prendre chaque jour et lui affecter une mission, travailler à accomplir la mission et voir que c'est bien, tourner la page de ce jour et la nuit correspondante et passer au jour suivant. Je ne pense pas qu'on devrait s'arrêter à cet effet.

Beaucoup de gens laissent passer les jours sans se demander s'ils sont en train d'accomplir des choses par rapport auxquelles ils

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

peuvent se dire : « c'était une excellente journée, ce que j'ai fait aujourd'hui est bien, c'est même très bien » avant que le jour suivant n'arrive. Chacun d'entre nous, qu'il veuille devenir un entrepreneur ou non, doit faire quelque chose par rapport à chaque jour dont il dispose et faire le point à la fin de la journée et voir si c'est bien. Se surprendre au milieu de sa vie pour se rendre compte de ce qu'on est en train de passer à côté de ses journées et de sa vie est une chose qui ne devrait pas nous arriver. J'ai de plus en plus la foi que vous allez faire quelque chose. J'ai la foi que vous allez créer quelque chose. J'ai la foi que vous allez commencer à mettre les briques de votre empire entrepreneurial, étape par étape, morceau par morceau. Je sais que vous allez vous occuper de vos propres affaires.

L'art de développer ses propres affaires

Vous pouvez conserver votre emploi actuel s'il est l'opportunité pour vous de faire ce que vous avez senti le devoir de devoir faire. Mais pendant ce temps, vous devez développer vos propres affaires. Vous devez créer des pipelines de revenus. Et ce n'est pas parce que vous devriez vous assurer une sécurité financière à la retraite ni parce que vous devriez développer des stratégies pour atteindre l'indépendance financière. Vous devez vous occuper de vos affaires parce que ce que vous gagnez doit absolument être fructifié. Même si vous contribuez à améliorer la vie des clients de votre entreprise ou des bénéficiaires de votre organisation, vous avez ce devoir constamment de fructification. Alors que j'animais un séminaire sur le thème « Maîtrisez votre argent, bâtissez votre fortune », un participant me fit la remarque que je faisais comme si tout le monde devrait devenir un entrepreneur.

J'allais justement dire OUI, mais je n'étais pas sûr qu'il allait me comprendre alors je lui fis comprendre qu'à défaut, chacun de nous devrait s'occuper de ses propres affaires surtout si le travail qu'il fait n'est pas ce qu'il sent le devoir de devoir faire. A défaut, nous devons élaborer des plans pour fructifier l'argent que nous gagnons chaque jour. Je sais que vous lisez ce livre parce que vous désirez ardemment créer et/ou développer vos propres affaires. Voici ce que je pense que vous devez faire désormais : ayez un œil sur l'horizon et un œil sur le détail. Ne tombez pas dans le piège des gens qui exécutent pour remplir les obligations quotidiennes pressantes. Sachez-vous demander constamment, quelle sera la prochaine étape après ce

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

que vous êtes en train de faire. Gardez un œil sur l'avenir non pas parce que vous oublieriez de profiter d'aujourd'hui mais parce que vous ne pouvez pas vous permettre de vivre au jour le jour. Vous ne pouvez pas vous permettre de ne que consommer. Vous devez penser à produire, et surtout à produire pour demain, à préparer les innovations de demain, à donner un lendemain à votre entreprise.

TRANSITION N°15 :

Passer de « travailler à résoudre les défis quotidiens » à « travailler à anticiper sur les défis de demain, emblaver pour le futur ».

COMMENT SAVOIR SE DONNER LA CHANCE DE FAIRE QUELQUE CHOSE

Aller au-delà du simple fait d'avoir une vision des choses

Chacun d'entre nous a une vision des choses. Chacun de nous a sa philosophie. J'aime bien quand les gens disent par exemple : « De mon point de vue... », « Selon moi... » ou encore « Ma vision de la chose est la suivante : ... ». Vous ne pouvez pas imaginer la grandeur de ces instants où un homme ou une femme rappelle sa vision des choses. Mais le problème, c'est les gens qui disent ces choses pendant les débats télévisés, des causeries universitaires ou les discussions entre amis avec beaucoup de véhémence mais pas avec suffisamment d'engagement, de profondeur et de conviction pour sentir le devoir de faire quelque chose ensuite.

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

Si tant est que vous avez votre conception et votre vision des choses, vous devez faire quelque chose pour faire bouger les choses. Rappelez-vous qu'il y a trop de bavardage, qu'il y a trop de gens qui parlent et parlent sans jamais rien faire. Ce n'est pas de l'entrepreneuriat. L'entrepreneuriat, c'est la traduction de votre vision des choses en action et ensuite en résultat concret en sachant immédiatement et constamment faire quelque chose au sujet de ce que vous devrez saisir la chance de faire. Ces routes ne sont pas bien tracées ? C'est bien d'avoir votre idée de comment elles devraient être, mais ne vous arrêtez pas là. Le système éducatif est inefficace ? C'est bien que vous ayez fait le brillant constat et que vous parliez des exemples de système efficace, alors faites quelque chose pour faire bouger les choses ! Il devrait y avoir dans votre ville un endroit où on peut manger entre amis sans être coincé par le formalisme des restaurants ? Ne faites pas qu'y penser, faites quelque chose maintenant pour transformer votre rêve en réalité.

S'atteler à accomplir son but dans la vie immédiatement et chaque jour

Sachant que vous avez votre vision de comment les choses devraient être pour que vous soyez content, vous venez de trouver une mission à accomplir. Vous venez d'avoir l'opportunité de ne plus vivre inutilement jusqu'à la fin de votre vie. Cette chance n'est pas donnée à tout le monde de trouver sa voie, de trouver une conviction à vivre. Comme vous le savez, beaucoup trop de gens souhaitent juste que les choses marchent mais ne s'engage pas véritablement à faire quelque chose.

En constatant en septembre 2003 que la différence fondamentale entre les résultats que les entreprises et les entrepreneurs occidentaux atteignaient ceux que celles d'Afrique atteignaient ne résidait que dans les pratiques de gestion et la mentalité, je me suis dit qu'il fallait que je fasse quelque chose. J'ai senti que quelque chose devait être fait. Je n'ai pas attendu, j'ai créé en même temps un site web en décembre 2003 pour vulgariser les meilleures pratiques de gestion. J'avais fait ce que j'ai senti le devoir de devoir faire sans une grande vision à longterm mais je savais que ce n'était pas un travail ponctuel et que c'est tous les jours de ma vie que je devrais travailler

à vulgariser les meilleures pratiques de gestion en me les appropriant dans un premier temps et ensuite en les mettant à la disposition des gens qui comme moi en ont besoin. Depuis 2003, je ne sais pas si un seul jour est passé sans que je ne vulgarise les meilleures pratiques de gestion même si c'est passivement (quelqu'un lit mon blog, écoute un CD/DVD, lit un livre...). Je pense que vous pouvez faire quelque chose et vous donner vous aussi une mission par rapport à autant de situation qui demandent et attendent de l'action quotidienne...Vous pouvez donner un but que vous accomplirez à travers un ensemble de choses que vous ferez au quotidien pour matérialiser votre mission ici...sur cette terre.

Créer le dispositif pour pouvoir accomplir la mission au quotidien

Le fait d'avoir votre vision des choses ainsi que les améliorations qui devraient être apportées pour ensuite vous engager chaque jour à faire quelque chose pour que la vision se traduise dans la réalité, est un excellent point de départ. Ensuite, il viendra un moment où vous devez déployer le système ou si vous préférez le dispositif nécessaire pour accélérer les résultats ou les rendre effectifs. Je vais vous surprendre pour dire que vous n'aurez pas besoin de créer une entreprise. Il y a des chroniqueurs qui chaque jour réussissent à vivre la réalisation de leur vision au quotidien. Pour eux la chronique est le dispositif. Ensuite, il peut renforcer le dispositif, en postant sur YouTube les vidéos de leurs chroniques ou encore en publiant un livre contenant le Best of de leurs chroniques. De temps en temps, ils accepteront aller donner des Keynotes pour des acteurs en convention...Mohammed Yunus par exemple a créé la micro finance. Vous n'aurez pas besoin d'ouvrir des restaurants pour optimiser la qualité de service dans les restaurants mais vous pouvez vous spécialiser dans le coaching et la formation des restaurateurs.

Comme vous le voyez, vous pouvez très rapidement et de façon pragmatique déployer votre système et votre dispositif pour vivre votre but dans la vie au quotidien de sorte que jour après jour les choses commencent à être comme vous le souhaitez dans le domaine que vous aurez choisi.

PASSEZ A L'ACTION

1) Listez trois à cinq situations par rapport auxquelles vous pensez que quelque chose doit être fait

a) _____

b) _____

c) _____

d) _____

e) _____

2) Parmi ces situations, quelles sont celles par rapport auxquelles vous pensez que vous devez pouvoir faire quelque chose ?

3) Qu'est-ce que vous devez passer vos journées et votre vie à faire pour être en train de faire quelque chose par rapport à ce que vous pensez devant être fait ?

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

4) Quel est le dispositif, les mécanismes ou le système que vous allez déployer pour faire ce que vous devez faire chaque jour pour faire ce qui doit être fait au sujet des situations ou des choses que vous aurez décidé d'améliorer ? Comment allez-vous le faire rentablement ?

COMMENCER PETIT

« Faites votre premier pas avec foi. Vous n'avez pas besoin de voir tout l'escalier, montez seulement sur la première manche »

Martin Luther King, Jr

L'essentiel, c'est de commencer quelque part

Une fois que vous avez une idée exacte du mécanisme à travers lequel vous allez remplir la mission qui est la vôtre, une fois que vous savez clairement ce que vous devez faire, démarrez juste. Commencez par faire quelque chose même si c'est la plus insignifiante des choses. Un voyage de mille kilomètre commence toujours par un premier pas. Je me rappelle le moment de ma vie où j'avais un signe indien à vaincre : faire le sport. Pour certaines personnes, c'est facile. Pour d'autres, c'est difficile. Comme vous le savez, nous savons tous qu'il faut faire le sport au quotidien ou tout au moins deux à trois heures par semaines. Vous savez aussi que lorsque nous en prenons la résolution, nous allons nous inscrire à la salle de gym ou intégrons un club des amis qui courent les samedis, nous achetons l'équipement à la maison. Autant de chose. Tout ceci constitue le dispositif pour faire le sport et c'est un grand pas. Très peu de gens en arrivent là mais beaucoup de gens en reste là.

Moi aussi j'avais déployé le mécanisme nécessaire pour démarrer le sport. Je me suis inscrit à la salle de gym. Je suis allé prendre le prix des équipements. J'ai acheté mes tenues. J'ai même participé (sans conviction) à une séance avec un club sportif composé d'hommes

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

d'affaires. Mais je n'avais pas vraiment démarré. Tout ceci est trop lourd. Un matin de bonne heure, j'avais subitement perdu le sommeil vers 5h30. En ce moment, je ne savais pas encore me réveiller avant 5h. Alors je me suis demandé et si aujourd'hui était le jour où je dois démarrer l'exercice sportif, par où est-ce que je commencerais ? Je n'en pouvais plus. J'ai sauté du lit et comme si j'avais une corde en main, je me suis mis à faire le saut à la corde. Depuis ce jour, faire l'exercice sportif est définitivement entré dans mes habitudes. J'ai rodé le mécanisme plus tard. Mais le fait de pouvoir faire un saut imaginaire à la corde, faire des abdominaux et des étirements dans ma chambre avait l'air bête, mais c'était plus simple et c'était mon point de départ.

TRANSITION N° 16 :

Passer de « constat de l'insuffisance des moyens pour démarrer » à « la réflexion pour faire la meilleure utilisation possible des moyens disponibles ».

Une table, une casserole, de l'huile, de la farine et du feu

Si vous souhaitez démarrer une pâtisserie, vous n'avez pas besoin d'attendre de commander l'équipement en Italie. C'est trop compliqué. C'est le meilleur mécanisme peut-être. Mais si vous attendez d'atteindre ce niveau, vous allez vous décourager. Une table, une casserole, de l'huile, de la farine et du feu, cela suffit pour démarrer une pâtisserie. Un homme qui a senti le devoir de devoir faire quelque chose, qui sait clairement ce qu'il doit faire et qui a également une idée claire du dispositif devant lui permettre d'y arriver ne doit pas se compliquer la tâche. Une chose est de se plaindre de ne pas avoir les moyens de créer son business, l'autre est de savoir commencer petit et quelque part.

C'est une grande victoire que de commencer petit et quelque part. Il n'y a rien de plus émouvant pour un homme que de savoir qu'il est en train de faire les premiers pas de la réalisation de son plus grand rêve. C'est comme lorsque vous conduisez une bicyclette ou une voiture pour la première fois. Il y a ceux qui ont envie de démarrer en tout vitesse. Mais il y a ceux qui savent y aller à petits coups hésitants de

pédales et qui commencent à voir qu'ils démarrent vraiment. Parfois on se demande si la voiture ou la bicyclette va effectivement entrer en mouvement mais progressivement ça bouge et on dit : ah oui, j'ai réussi.

Commencer avec la version la plus simple du dispositif

Lorsque j'ai regardé pour la première fois des vidéos de Jim Rohn sur YouTube, je me suis dit qu'un jour, il faudra que moi aussi j'aie des vidéos sur YouTube. Dans un premier temps, je me suis dit que ce ne devrait pas être quelque chose d'aussi simple que cela. Mais un jour alors que je suivais le programme SUR LE NET sur France24, j'ai compris que les vidéos que les gens postaient sur YouTube étaient tournées parfois avec des téléphones portables. Un chroniqueur qui expliquait le dispositif utilisé pour enregistrer des vidéos et de les poster sur YouTube argumentait que pour les gens, le fait de poster une vidéo et faire voir ce qu'ils veulent faire voir était plus important que la qualité de la vidéo qu'ils mettaient en ligne. Alors ils démarraient avec ce qu'ils ont. « S'ils devraient attendre d'avoir un dispositif de chaîne Télé pour pouvoir enregistrer et poster des vidéos sur YouTube, ils ne seraient jamais devenus des phénomènes du web », expliquait-il.

Nous parlons ici de saisir sa chance d'entreprendre. Lorsque le moment de commencer quelque part arrive, ne vous compliquez surtout pas la vie. Dans mon pays, on dit qu'on tue le serpent avec le bâton que l'on a sous la main. C'est ainsi que vous pouvez vous surprendre en train de vouloir tuer un serpent avec une brindille. Pour certaines personnes, cela peut paraître ridicule, c'est d'ailleurs pour cela qu'ils préfèrent prendre la fuite devant le serpent. Pour nous les entrepreneurs, c'est un exploit. Alors, pendant que je réfléchissais à la façon la plus compliquée de faire des vidéos et me souvenant des explications du chroniqueur de France24, sachant que ce que j'avais à dire était déjà en moi, j'ai lancé la question : « Quelqu'un a-t-il une caméra vidéo ? ».

Nadège avait sa caméra déchargée

Mon collègue Philippe me fit signe que Nadège (notre responsable administrative) devrait avoir sa camera mais que la batterie est presque déchargée. « Philippe, on ne va pas se casser la tête. Les meilleures vidéos sur YouTube durent à peine 3 minutes. Si cette camera peut tenir 3 minutes, ça devrait aller ». La foutue camera de Nadège avait tenu plus de 3 minutes et nous avions enregistré notre foutue première vidéo. Je me suis rapidement essuyé le visage en allant me débarbouiller à la salle de bain qui jouxtait mon bureau. Comme j'ai l'habitude d'aller sur des plateaux télé, je savais qu'il nous fallait une maquilleuse mais je ne pouvais pas attendre, la caméra de Nadège allait se décharger. Je me suis maquillé avec de l'eau. Philippe avait tenu la camera. Je m'étais mis dans le sens opposé à la porte et nous avons tourné.

Une fois la vidéo en ligne, beaucoup de gens ont aimé et les félicitations fusaient de partout. Je souriais : « Si seulement, ils savaient comment nous avons tourné cette vidéo ! ». J'ai compris, les gens ne se sont pas demandé quel moyen nous avons utilisé. Tout s'était passé en l'espace de deux heures. La vidéo était en ligne et avait fait 1.200 visionnages avant la fin du mois (nous étions un 17 février).

Il n'y a que ceux qui ne veulent rien faire qui n'ont pas les moyens de le faire

Ce n'est pas se moquer des gens ni les traiter de paresseux que de dire une chose pareille mais je pense définitivement qu'il n'y a que les gens qui ne veulent rien faire qui n'ont pas les moyens de le faire. Après on peut expliquer que c'est parce qu'on n'a pas les moyens mais la question constante à se poser, c'est de savoir l'utilisation que nous faisons des moyens que nous avons. J'ai remarqué une chose extraordinaire. Les gens qui gèrent bien leur temps n'ont pas le temps de se plaindre de ce qu'ils n'ont pas le temps. Mais qui sont les gens qui passent beaucoup de temps à se mordre et à se plaindre de ce qu'ils n'ont pas le temps ? Et bien, ce sont ceux qui disent qu'ils n'ont pas le temps de faire tout ce qu'ils doivent faire. Il n'y a pas le temps à perdre pour se plaindre de ce qu'on n'a pas les moyens. Il vaut mieux l'utiliser à chercher des moyens.

TRANSITION N°17 :

**Passer de « Je ne peux rien faire de grand avec ce que j'ai »
à « Qu'est-ce que je peux faire avec ce que j'ai ».**

Qu'est-ce qui est plus potentiellement efficace entre le fait de passer son temps à se plaindre de ce qu'on a pas les moyens de faire les choses et utiliser son temps à chercher les moyens de faire les choses. Définitivement, quand on n'a réellement pas la détermination de devoir faire quelque chose on peut se plaindre de ce qu'on n'a pas les moyens. Par contre lorsqu'on est obligé de faire quelque chose, tout moyen ira. C'est ici que j'adore les mobilisateurs de moyens pendant les périodes d'urgence. Vous allez voir cette dame chargée de la mobilisation des moyens. Elle va exhorter tout le monde. Certains lui répondront : « Je n'ai pas grand chose hein ! ». Qu'est-ce qu'elle leur répond en général : « Donne-nous ce que tu as, ça ira ! ».

Commencez à utiliser ce que vous avez ; ça ira !

Un homme ou une femme qui a sa vie compliquée et qui travaille à faire ce qu'il a senti le devoir de devoir faire pour l'améliorer ne devrait pas se casser la tête. Il devrait se simplifier la vie en commençant par utiliser les moyens qu'il a. Vous savez peut-être que les choses risquent de se compliquer si vous ne faites rien pour démarrer votre propre entreprise, ce mécanisme de réalisation de votre rêve de voir les choses s'améliorer dans votre vie. Vous n'aurez pas besoin de vous compliquer davantage la vie. Le but de votre démarche, c'est de vous simplifier la vie alors vous ne pouvez pas vous permettre de vouloir utiliser des mécanismes compliqués. Google a démarré dans un garage ? Apple a démarré dans un garage ? Facebook a démarré dans une chambre d'étudiant ?

Il faut regarder le film The Social Network pour voir comment Mark Zuckerberg colmatait les brèches. Il faut voir comment il structurait son rêve morceau par morceau sans se poser des questions. Cherchez le DVD de ce film et regarder comment un entrepreneur doit savoir se débrouiller avec les moyens de bord. Il n'y a rien à faire. De meilleurs moyens viendront plus tard mais pendant ce temps utilisez les moyens dont vous disposez.

Le nouveau métier de la restauration

Je lisais la dernière fois dans le magazine un article sur l'entreprise Dashed spécialisé dans la livraison de repas, 4,6 millions de dollars de chiffre d'affaire en 2012, taux de croissance de 2984% de croissance en trois ans. Je me disais qu'ils doivent avoir des hélicoptères. Je me disais qu'ils doivent avoir plusieurs voitures...Je me disais qu'ils devraient avoir des moyens colossaux. Oui, ils en avaient. Mais ils avaient surtout beaucoup de vélo et de scooter. Je vais bien m'en arrêter ici parce que lorsqu'un jeune restaurateur béninois se plaint de ce qu'il n'arrive pas à développer son activité de livraison de repas dans les bureaux parce qu'il n'a pas une voiture de livraison, je crois que c'est une vraie connerie. Là où les gens font 4,6 millions de dollars de chiffre d'affaire avec des vélos et des scooters, mon cher frère se plaint de ne pas avoir une voiture de livraison. C'est vraiment con !

Sincèrement, on ne peut pas se permettre de se priver quand on doit saisir les moyens de faire quelque chose. Le patron de Dashed n'a que 26 ans (en septembre 2013) et il fait 4,6 millions de dollars de chiffre d'affaires avec un potentiel de développement et de croissance. Quelqu'un pense-t-il vraiment que c'est parce qu'il est aux Etats-Unis d'Amérique ? Soit. Si ce qu'il réalise est impossible ici, il doit y avoir deux choses : soit le marché de la livraison de repas dans les bureaux n'existe pas, ou soit les entrepreneurs de livraison de repas n'existent pas ou ceux qui pourraient exister se plaignent de ce qu'ils n'ont pas les moyens.

Il nous faut des bureaux climatisés pour les clients VIP ?

N'importe quoi ! Maintenant que j'ai fini depuis longtemps de me casser la gueule en voulant démarrer des entreprises avec de gros moyens, maintenant que j'y suis allé petitement et que j'ai l'espoir de me révéler, je ne vais certainement plus jamais démarrer avec des bureaux climatisés. S'il y a une chose qui me fait pleurer de joie et de douleur à la fois, c'est lorsque vous rencontrez des gens qui voyant vos résultats vous laissent entendre que vous devez être chanceux. Chanceux ? Personne n'est chanceux parmi ces entrepreneurs célèbres qui ont fini par réaliser des choses extraordinaires. Ces hommes et ces femmes ont saisi leur chance de devoir faire quelque

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

chose. Ils ont vu un serpent et ils ont pris le premier bâton qui était sous leur main pour le tuer. Le bâton était trop petit, ils n'ont pas pu tuer le serpent au premier coup alors ils ont regardé à gauche à droite et ils ont trouvé un bâton plus gros. Ils l'ont tué et leur capacité à tuer un serpent a augmenté de 1000%. Un autre jour, ils ont rencontré un serpent plus gros. Comme ils ont eu le courage nécessaire pour tuer des serpents par le passé, ils n'ont pas hésité à arracher un gros arbuste pour le tuer...

C'est ainsi que le courage d'entreprendre grandit progressivement. Vous voulez avoir des clients VIP, c'est pour cela qu'il faut des bureaux climatisés VIP ? Ouais, c'est ça ! Mais je n'ai jamais vu personne le faire ainsi et ça a marché. Vous voyez tous les restaurants ou bars climatisés VIP se sont ouverts dernièrement. Combien ont véritablement marché et n'ont pas encore marché ? Maintenant, regardez les cafétérias ou kiosques restaurants (si vous êtes au Bénin, au Togo, au Burkina on les trouve plus) des Diallos ou Samba. Lequel est VIP ? Aucun ! Je me suis rapproché de ces mecs pour leur demandé combien ils font par jour en chiffre d'affaires. « Ça mon frère...je peux pas dire ! », m'a répondu un tenant de ces kiosques restaurants à Lomé. Je suis resté là quelques 30 minutes et j'ai évalué le chiffre d'affaire en 30 minutes. Ce n'est pas moins de 10.000 F CFA en moyenne. Ce qui fait approximativement 20.000 l'heure. Sachant que ces mecs font du 24h/24. Nous sommes à 480.000 FCFA de chiffre d'affaires par jour. 14.400.000 FCFA de chiffre d'affaires par mois ? 172.000.000 FCFA de chiffre d'affaires par an ? Mince !

De quoi devrait-on vraiment avoir honte ?

Devrait-on vraiment avoir honte de faire 172.800.000 F CFA de chiffre d'affaires annuel avec un seul kiosque restaurant ? Mince ! Lorsque ces tenants de restaurants rentrent à Ségou, à Matam ou à Conakry et que je les vois dans leur boubou blanc, je souris et je dis ce mec m'a servi du spaghetti avec omelette à Cotonou et le voilà dans ce joli boubou en train de jouer le pacha ? J'ai compris. J'ai définitivement compris. J'espère que vous avez compris. Il n'y a pas de honte à avoir. Vous n'avez pas besoin d'avoir honte d'utiliser des moyens dérisoires et un business dérisoire pour faire 172.800.000 F CFA de chiffre. Il n'y a pas de honte à avoir. Définitivement, il

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

n'y a pas de honte à avoir. Si c'est cette honte potentielle qui vous empêche de vous lancer, sortez de là, je vous en prie, et fixez votre regard sur ce qu'on est capable de réaliser en faisant chaque année pendant 10 ans ces 172.800.000 F CFA de chiffre d'affaires.

Démarrez votre kiosque restaurant aujourd'hui. Démarrez quelque chose du genre quel que soit le caractère dérisoire des moyens avec lesquels vous devriez démarrer. Démarrez quelque. Les gens vont se moquer de vous. Même ces guinéens, maliens et sénégalais qui partent en aventure ne peuvent faire ce business dans leurs pays. Ils ont la même peur que vous d'être mal vus. C'est cela ! Mais maintenant, vous savez quel niveau de chiffre d'affaires on peut faire en le faisant. Donc, vous n'aurez pas besoin de vous expatrier. Vous avez à fixer votre regard sur le chiffre d'affaires qu'on peut réaliser et oublier le regard des gens. Ensuite, vous fixerez le regard sur la possibilité d'avoir jusqu'à 10 kiosques restaurants. Ce qui fait 1.728.000.000 F CFA de chiffre d'affaires annuel. Ne me dites pas que vous aurez honte de faire un chiffre d'affaires pareil avec un business dérisoire. Alors démarrez petit maintenant avec n'importe quel business dérisoire. C'est ce que vous avez à faire...

COMMENT COMMENCER PETIT

Se concentrer sur la vente ensuite sur la recherche du produit

Les meilleurs entrepreneurs ne se cassent pas la tête pour fabriquer un produit. Ils se cassent la tête pour trouver des clients et les choses deviennent encore plus faciles. Les autres passent leur temps à vouloir créer les dispositions pour avoir certains clients et quand ils voient qu'il y a trop de critères et de trop de conditions pour toucher les clients VIP qu'ils pensent qu'ils doivent avoir pour devenir une entreprise prospère très rapidement, ils sont coincés et abandonnent. Les meilleurs entrepreneurs ne procèdent pas ainsi. Ils travaillent à identifier les besoins, s'assurent que les gens sont prêts à acheter. Ils vendent par avance les produits et services comme s'ils les avaient déjà et quand ils s'assurent que les clients vont absolument acheter, ils partent à la recherche du produit en utilisant deux ou trois options : fabriquer une version basique du produit à partir des moyens qu'ils ont, utiliser un sous-traitant pour fabriquer les produits (aux frais du sous-traitant) ou acheter et revendre. Et ils sont capables de faire ainsi du business avec du zéro stock et presque sans capital. C'est cette efficacité qu'il faudra développer pour produire des niveaux excellents de résultats quand il s'agit pour vous de créer, gérer et développer votre propre entreprise.

S'empresser de voir la première version du résultat

Lorsque vous êtes pressés de voir la première version de ce que vous pouvez obtenir comme résultat, vous ne pouvez pas faire autre chose que de commencer avec les moyens dont vous pouvez disposer. Vous ne recherchez pas la perfection. Vous êtes plus pressés de voir ce que donne la premier assemblage que vous n'êtes pressés de fournir de la perfection. Si vous rappelez ma première vidéo sur YouTube dont je partagerai le processus de production avec vous, je dois préciser que j'étais plus pressés de voir ce que ça donne que je n'étais préoccupé d'obtenir quelque chose d'extraordinaire et de parfait.

Soyez pressés de voir ce que cela donne et utiliser les moyens dont

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

vous disposez pour vous lancer. Ne vous compliquez pas trop la tâche quand il s'agit d'expérimenter une idée, un concept, un produit. Ne vous mettez pas trop de pression, découvrez rapidement la meilleure version en engageant les moyens dont vous disposez et passez ensuite à l'amélioration. Il n'y a rien qui vous motivera à mettre plus de moyen pour l'optimiser que le fait de voir que vous avez quand même pu avoir une première version avec peu de moyen. Ne passez plus votre temps à vous plaindre de ce que vous n'avez pas les moyens pour démarrer. Démarrez là où vous êtes avec ce que vous avez et éventuellement d'autres moyens vous viendront. N'attendez pas d'être motivés, soyez pressés d'obtenir laborieusement une première version du résultat et vous serez motivé à l'améliorer.

Se concentrer sur le résultat final et ignorer sa vulnérabilité de maintenant

Il vaut mieux qu'on s'entende maintenant sur le fait que lorsque vous décidez d'entreprendre, vous acceptez embrasser la vulnérabilité. La bonne nouvelle, c'est que lorsque vous accepter embrasser la vulnérabilité, vous devenez de plus en plus inébranlable. Le fait de ne pas être parfait n'est plus un problème pour vous. Vous savez que si vous pouvez travailler à tendre progressivement vers la perfection sans attendre d'être parfait, vous allez atteindre un niveau de résultat que très peu de gens peuvent se permettre. Pourquoi ? Parce que la plupart d'entre eux attendront d'être parfait avant de se lancer pendant que vous vous lancez malgré votre imperfection. Ils s'arrêteront dès qu'ils vont sentir les imperfections alors qu'ayant démarré malgré vos insuffisances, ne pas être parfait n'est plus un problème pour vous.

Demandez-vous : « Quel est le résultat auquel je pourrais aboutir si je me lance maintenant que j'ai des insuffisances de moyens ? ». Procédez ensuite à une hiérarchisation des étapes vers la perfection et décidez-vous à passer les premières étapes en étant imparfait pour ensuite progresser vers la perfection. Si quelqu'un pense que vous ne devriez pas avancer parce que vous seriez imparfait, rappelez-vous et rappelez-vous que vous êtes en train de viser la perfection que vous n'avez pas à attendre d'être parfait avant de travailler tel que vous êtes à tendre vers la perfection. Vous allez finir par faire 1.728.000.000 F

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

CFA de chiffre d'affaire mais cela commence par accepter démarrer avec un foutu de kiosque restaurant qui rapporte quelques foutus 480.000 F CFA par jour. Si vous refusez de commencer à cette étape-là, vous n'aurez jamais les moyens de faire 1.728.000.000 F CFA que vous espérez faire du jour au lendemain.

Apprendre à tuer ou à défaut à faire fuir le serpent avec le bâton disponible

Je fais l'effort de travailler chaque jour avec l'exigence d'excellence avec les moyens dont je dispose au lieu de vouloir utiliser des moyens excellents. Vouloir utiliser des moyens sophistiqués maintenant est ce qui nous empêche de démarrer et d'oser rêver au-delà de nos capacités. Il ne s'agit pas de faire avec les moyens que l'on a. Ceci est trop fataliste. Il s'agit de faire la meilleure utilisation possible avec les moyens dont on dispose au lieu d'attendre que les moyens soient excellents avant de produire toute l'excellence qu'ils peuvent permettre de produire. En effet, il s'agit de faire la meilleure utilisation possible avec les 100.000 FCFA dont vous disposez, au lieu d'attendre 1.000.000 F CFA avant de vous lancer. Aussi simple ! Faites la meilleure utilisation possible avec les petits moyens disponibles ! Une fois que vous aurez du résultat, vous saurez mettre un peu plus de moyens. Je sais qu'il y a des gens qui se diront mais ce garçon ne comprend rien. Mais puisque je ne suis pas en train de faire de l'importation de théorie mais ne fais que parler de ce que je fais, vis et vois tous les jours, je vous demanderez de vous donner une chance de faire quelque chose avec ce que vous avez actuellement sans avoir peur d'être imparfait.

Si vous avez un serpent à abattre, ne vous obligez surtout pas à le tuer forcément. Voyez le bâton dont vous disposez. Fut-il le plus petit moyen, s'il n'est pas efficace pour tuer le serpent, faites-en la meilleure agitation possible pour tout au moins faire fuir le serpent.

Redouter plutôt la honte de ne pas faire quelque chose

S'il y a une honte à avoir, c'est celle de ne pas être en mesure de pouvoir faire quelque chose. Il y a trop de gens qui sont contents d'avoir des excuses de n'avoir pas pu produire du résultat et la bonne

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

nouvelle, c'est qu'ils viennent exposer ces excuses avec tellement de fierté. Rappelez-vous qu'il n'y a aucun mérite à n'avoir pas pu produire du résultat parce que vous aviez très peu de moyens. L'exploit, le mérite, c'est lorsque vous arrivez à produire des niveaux de résultat extraordinaire avec le peu de moyens dont vous avez pu disposer. Procédez à la transition mentale et opérationnelle nécessaire pour devenir la personne qui a peur de ne pas être en train de faire quelque chose d'extraordinaire avec ce qu'il a plutôt que de vous complaire à être fier d'être celui ou celle qui n'arrive à rien faire d'extraordinaire parce qu'il n'a pas des moyens extraordinaires.

Sachez que seul l'homme en action a le droit d'être perfectionniste

Il y a des gens qui s'obligent à être parfait avant de se lancer. Ils sont très perfectionnistes...tellement si perfectionnistes qu'ils ne peuvent pas se lancer avant d'avoir tous les moyens. Ils imaginent le logiciel parfait pour leurs entreprises, les voitures parfaites, les bureaux parfaits, les employés parfaits, les bureaux parfaits, les clients parfaits, les connexions parfaites. Comme vous le savez, très peu de gens ont la capacité de s'assurer une telle perfection au démarrage et c'est pour cela que très peu se lancent. Et parmi les gens qui arrivent à atteindre ce niveau de perfection avant de se lancer, à peine 1% survivent 10 ans après. Vous avez été témoin de tant de débâcles de ce type...Pourquoi voulez-vous en être victime avant de comprendre.

Ne vous coincez pas à vouloir être perfectionniste. Démarrez avec vos insuffisances. Optez pour un premier niveau de résultat, ensuite commencez à vous améliorer progressivement. Une fois au milieu de l'action, ayant les premiers résultats, optimisez les actions pour avoir de meilleurs résultats en vous perfectionnant progressivement. Vous n'avez pas encore de résultat à améliorer, alors ne soyez pas perfectionniste. Je pense que la seule personne qui peut se permettre d'être perfectionniste, c'est l'homme ou la femme qui a déjà produit une première version de ce dont il est capable et qui s'attèle ensuite à l'améliorer et le parfaire.

PASSEZ A L'ACTION

1) Si vous devriez travailler à obtenir des niveaux extraordinaires de résultats avec votre entreprise, à quoi devraient ressembler ses résultats à leur niveau le plus parfait possible, si vous devriez les décrire ?

2) Est-il possible pour vous d'imaginer des versions intermédiaires des résultats extraordinaires que vous visez actuellement ?
Version 1

Version 2

Version 3

Version 4

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

Version 5

Version 6

3) Si les moyens dont vous disposez actuellement ne permettent pas de produire les résultats de version 1, pouvez-vous diviser la version 1 en plusieurs étapes et à quoi doivent ressembler ces étapes intermédiaires de sortes que vous puissiez y aller étape par étape, morceau ingurgitable par morceau ingurgitable?

Voici ce à quoi les versions intermédiaires de la version 1 doivent ressembler pour que je puisse y arriver pas à pas en commençant par les moyens dont je dispose actuellement :

Version 0.1

Version 0.2

Version 0.3

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

Version 0.4

Version 0.5

Version 1.0

4) Décrivez les moyens nécessaires pour produire la version 0.1 et démarrez maintenant !

5) Une fois que vous avez pu produire la version 0.1, améliorez les moyens pour produire la version 0.2 jusqu'à la version 1.0 ensuite la version 1.1 jusqu'à la version 2.0 ainsi de suite jusqu'à atteindre la version 6.0 ! Vous pouvez le faire ? Lancez-vous maintenant !

Chapitre 8

OSER L'IMPERFECTION ENTREPRENEURIALE

« Ce n'est pas parce que je suis riche que je paie de gros salaires. C'est parce que je paie de gros salaires que je suis riche »

Jean Paul GETTY

Au commencement la terre était informe

Il est de notre devoir de donner forme aux choses en situation d'imperfection. Le grand paradoxe, c'est que nous devrions le faire malgré nos imperfections. Mon cheminement religieux m'a donné l'opportunité de remarquer dans la Bible, que la plupart des prophètes que Dieu a choisis pour parler à son peuple étaient pour la plupart imparfaits. Pourquoi Dieu choisit-il des gens qui n'ont pas le mérite pour accomplir son œuvre de rédemption de son peuple ? Et la plupart des gens qui voient clairement qu'il y a cet appel consistant qui leur est fait pour faire ce qu'ils ont senti le devoir de devoir faire, plusieurs de ces prophètes ont refusé. Ils ont pour la plupart véhémentement dit NON à Dieu. Il y en a qui ont essayé carrément de fuir. Mais Dieu les a poursuivis. Il sait utiliser les gens imparfaits pour accomplir des missions extraordinaires ensuite, Il les intègre à un cheminement et à un processus fait d'expérimentation et d'initiation où ils apprennent progressivement à être prêt pour la mission.

Vous n'avez pas besoin d'être prêt

Comme pour les missions auxquelles Dieu a appelé ses prophètes, vous n'avez pas besoin d'être prêt avant de vous lancer. L'expérience dont vous avez besoin pour réussir brillamment l'aventure entrepreneuriale ne se fait que dans le cheminement entrepreneurial. C'est le long du processus que vous allez vous parfaire, du coup, vous n'avez pas besoin d'être avant de vous lancer. Vous avez à rentrer dans le processus, passer votre phase initiatique et progressivement commencer à vous habituer aux réalités du monde entrepreneurial.

Alors qu'il avait appris que j'avais perdu plusieurs millions dans un projet, mon oncle m'appela pour me faire la remarque suivante : « Hermann, pourquoi tu n'attendrais pas d'avoir un peu plus d'expérience avant de continuer. C'est bien ce que tu fais mais pour y arriver il faut beaucoup d'expériences ». Je ne pouvais quand même pas dire à mon oncle qui avait un Doctorat de Troisième Cycle en Economie et qui avait dirigé plusieurs sociétés d'Etat, qui a été député qu'il n'a rien compris de ce que cela suppose que d'être dans le processus entrepreneurial. Alors, je respirai longtemps, tournai ma langue avant de lui répondre ce qui suit :

« Oncle. J'ai réfléchi au besoin d'avoir un peu plus d'expériences. En y réfléchissant je me suis buté à un grand paradoxe. La seule façon pour moi d'avoir de l'expérience, c'est d'être en train d'entreprendre, c'est d'être en train d'initier des choses, de réussir certaines, en tirer les leçons de succès, échouer d'autres et en tirer des leçons quant aux erreurs à ne plus commettre. Le paradoxe, c'est que comme plusieurs personnes avant moi, j'apprends plus de mes erreurs et de mes échecs que je n'apprends de mes succès. Priez pour moi parce que je vais continuer ce truc. J'ai besoin de vos conseils d'expérimentés mais je crois que je vais continuer de bien faire ce que vous aimez dans ce que je fais et prendrai le soin de ne plus recommencer certaines erreurs. Peut-être que je me trompe mais vous me direz... ».

« Je te comprends. Je pense que tu vas y arriver », reprit-il. J'avais la chair de poule. J'ai définitivement compris que l'entrepreneuriat n'est pas fait pour les gens parfaits. Il est fait pour les gens qui savent avancer pour faire bouger les choses malgré leurs imperfections. Naturellement, si vous regardez vos imperfections, vous allez être

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

coincés. Vous ne ferez rien. Si vous avez peur de commettre des erreurs parce que vous ne savez pas tout faire, vous ratez en même temps l'occasion de faire les choses que vous savez faire...Et c'est le piège dans lequel tombent les gens qui veulent être parfait avant d'avancer...

TRANSITION N° 18 :

Passer du « Refus d'avancer parce que vous ne faites pas bien tout » à « Avancer en faisant ce que vous faites bien pendant que vous travaillez à mieux faire ce que vous ne savez pas bien faire ».

Continuer de faire ce que vous faites bien

Oser l'imperfection entrepreneuriale, c'est de faire rapidement le point quant aux choses que vous savez parfaitement bien faire. Prenez conscience des points par rapport auxquels vous n'avez tout. J'ai enchaîné certaines erreurs qui m'ont coûté plusieurs dizaines de millions de francs CFA entre 2009 et 2010. J'ai failli oublier que nous faisions des choses extraordinaires que nous devrions continuer de faire. J'ai failli tout abandonner. J'ai failli généraliser ma débâcle en essayant de penser que c'est tout ce que nous faisions qui était nul. Il a fallu que je reçoive un coup de fil d'un éminent chef d'entreprise qui avait besoin de mes services pour parvenir à me rendre compte de ce que malgré tout ce qui allait mal dans ma vie, les choses qui allaient bien continuaient d'aller bien elles-aussi. J'ai compris que la bonne attitude à avoir, c'était de rester positif et objectif. Objectif pour voir que je n'avais pas pour autant perdu toute ma valeur et qu'il y a d'excellentes choses que j'ai réussies. Objectif pour voir qu'il y avait des choses que j'avais à améliorer.

C'est alors que je me suis concentré pour voir ce que je faisais de bien. Ecrire des articles, publier des livres faisaient parties des bonnes choses que je faisais. Je me suis concentré pendant une semaine et au bout du dixième jour, j'ai pu sortir le livre La Création d'Entreprise démystifiée en 21 étapes. Vous ne pouvez pas imaginer.

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

J'ai pris le soin de mettre les contacts sur le dos du livre. Un cadre de la BCEAO (Agence du Bénin) est tombé sur l'article à la librairie. Il aura « apprécié son caractère pratique » selon ce qu'il me confiera après m'avoir invité à ses bureaux. « Monsieur, est-ce que vous pouvez concevoir un module sur le leadership avec des outils précis et concrets que je proposerai aux membres de notre comité de direction ? ». Ouais... ! Un avorton est sorti de la tribu de Jessé ! J'ai animé cette formation et brillamment !

La qualité est la petite fille de l'imperfection

C'est au moment où vous avez commis les plus grandes erreurs que vous vous rendez compte de votre imperfection. Mais c'est toujours au moment où vous vous rendez compte de vos imperfections que vous devrez ouvrir vos yeux pour vous dire : « Il doit y avoir des choses qui ont marché. Il doit y avoir des choses que je sais faire. Il doit rester des choses excellentes que j'ai réussies. Quelles sont-elles ? ». Si vous savez effectivement ouvrir les yeux, vous les verrez. Vous vous rendrez compte de ce que vous n'êtes pas si imparfait que cela. Vous vous rendrez compte que vous avez avancé et avez réalisé des choses extraordinaires jusque-là malgré votre imperfection. C'est alors que vous vous rendez compte que vous devez continuer d'exceller là où vous excellez déjà. Vous vous rendez compte effectivement de ce que vous n'êtes pas parfait mais qu'il y a des parties de vous qui sont excellentes.

Vous n'avez pas à être parfait avant d'entreprendre. Faites votre point objectif et vous comprendrez que vous n'avez pas besoin d'attendre d'être excellent en tout pour avancer. Il y a des choses qui font que les gens ont besoin de vous et vous aiment. Il y a des choses que si vous n'améliorez pas vous risquez de vous faire détester. Appliquez-vous à les améliorer avec les aides que vous pouvez avoir mais ne vous coincez pas parce que vous ne les réalisez pas encore de la manière la plus parfaite possible.

Le courage d'être imparfait

Embrassez le courage d'être imparfait. Comment embrasser le courage d'être imparfait. En osant faire, continuer de faire ou en

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

vous mettant à faire ce que vous faites de bien pendant que vous travaillez à améliorer ce qui n'est pas bon. Embrassez le courage d'être imparfait, c'est vous empresser de sortir la première version imparfaite de votre produit pour voir rapidement les imperfections réelles et vous mettre ensuite à les corriger. Le principe est le suivant : pour les choses que vous avez peur de faire, vous ne saurez jamais ce que vous ne pouvez pas bien faire que lorsque vous sortez la première version. C'est lorsque vous faites quelque chose que vous vous rendez compte de ce qui est bon et de ce qui n'est pas bon. Jamais avant.

Le monde de l'informatique et de la technologie de l'information n'est caractérisé que par ce principe. Dans le monde de l'informatique on tolère les BUG ! Pourquoi ? Parce que vous ne saurez jamais les bugs qu'il puisse y avoir qu'une fois que vous osez sortir une première version imparfaite de votre produit que vous laissez les gens expérimenter. Le principe est simple : Proposer une première version et dire aux utilisateurs : « Ce n'est qu'une première version, nous avons besoin que vous l'essayiez afin de voir ce qu'il faut améliorer. Notre équipe travaille déjà corriger les imperfections que nous avons identifiées nous-mêmes, mais nous avons également besoin de votre retour d'expérience d'utilisation. C'est très important pour nous ».

Office 97 a fait de Bill Gates l'homme le plus riche au monde

Si vous avez eu la chance d'utiliser l'Office 2007 et l'Office 97, des produits de Microsoft, vous pouvez voir l'écart de performance qu'il y a entre ces deux versions. Personne en 2013 n'accepterait utiliser de l'Office 97. Mais curieusement, ce produit imparfait a fait de Bill Gates l'homme le plus riche du monde en 1996. Peut-être que l'Office 2007 n'est pas la version la plus extraordinaire ni d'amélioration définitive de ce produit phare de Microsoft ! Il y a bien d'autres versions plus complètes et plus performantes que Microsoft mettrait sur le marché. Mais si Bill Gates et son équipe devrait attendre 2006 pour lancer une version parfaite, peut-être qu'il aurait raté l'opportunité de devenir l'homme le plus riche au monde. Que dire des versions précédentes qui avaient déjà préparé les strates de son patrimoine ?

Lorsque des produits imparfaits rendent des gens riches, il y a une

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

sorte de gâchis lorsqu'un entrepreneur se refuse de se lancer parce qu'il ne serait pas parfait, parce qu'il n'aurait pas encore tout, parce que son produit n'aurait pas encore atteint son niveau d'excellence le plus satisfaisant, c'est qu'il est en train de rater l'opportunité de s'imposer sur un marché. Les produits qui connaissent le fiasco ne sont pas des produits imparfaits mais des produits qui offrent des performances inférieures à celles attendues par le marché. Si votre produit offre des performances qui dépassent les attentes du marché vous n'avez pas à vous soucier. Et ce fut le cas de Office 97 en son temps. C'est la seule condition que vous avez à remplir. Vous pourrez recueillir les bugs que vous corrigerez pour offrir ensuite les versions suivantes du produit.

TRANSITION N° 19 :

« Vous empresser de gagner l'argent que vous pouvez gagner avec un produit améliorable que vous travaillerez à améliorer » plutôt que de « vouloir le parfaire avant de devenir riche avec ».

Offrir le meilleur produit actuel du marché

Heureusement, même si votre produit présente des failles, la plupart des gens qui vous critiqueront ne seront pas en général des gens qui offrent quelque chose de mieux. Si ce sont des gens qui offrent quelque chose de mieux, ils ont leur place sur le marché et vous non. La seule chose que vous aurez besoin de faire, c'est de trouver une niche à laquelle vous adaptez vos produits avec satisfaction mutuelle et continuer de vous battre pour rattraper votre retard technologique au fur et à mesure sans en aucun moment vous retirer totalement du marché. Pendant ce temps, ceux qui n'offrent rien de meilleurs n'ont qu'un objectif, vous distraire, vous faire douter de vous-même, histoire de vous faire sortir ainsi du marché parce que certainement vous leur faites de l'ombre. Ou soit, ils sont tellement aigris de ne pas être en mesure de faire ce que vous faites au point où au lieu de vous féliciter, ils vous identifient à la première faille de votre produit.

En général, ces gens sont incapables de rêver de faire ce que vous avez produit en première version. Ils ne peuvent pas le faire. Je vis

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

ce truc tous les jours. Je présente un produit à un observateur. Je ne m'attends pas à ce qu'il dise que c'est super ! Je veux savoir ce qu'il en pense en bien ou en mal. Il me dit juste ce qui n'est pas bien dedans et ensuite il ne dit plus rien. Il ne prend même pas le soin de regarder. Je le regarde dans les yeux et je vois qu'il a vraiment mal. Ce que je fais ? Je laisse le vrai vérificateur et le vrai validateur le valider : le client ! Lui, il sera toujours objectif. La première fois où une cliente a soulevé que les pochettes de nos DVD n'étaient pas à la hauteur de la qualité que nous prôtons, non seulement nous avons changé de fournisseurs, mais nous lui avons envoyé de nouveaux DVD avec de meilleures pochettes.

Je ne dis pas qu'il ne faut pas tenir compte des remarques des aigris...Au contraire, je tiens compte de tout et j'améliore. Mais ce que je sais, il a fallu que je produise une première version pour avoir les appréciations des gens pour savoir ce qu'il faut améliorer et progressivement je tends vers l'excellence. Je n'ai pas peur qu'on me dise que je ne suis pas à la hauteur. Mon objectif c'est de démarrer au bas de l'échelle, m'inspirer des remarques et conseils pour monter de hauteur en hauteur jusqu'à être à la hauteur.

« Faire est mieux que parfaire »

Ce principe de travail à Facebook me convient bien. Que mes lecteurs me pardonnent mais lorsque je me mets à écrire un livre ou enregistrer une vidéo ou une audio, je suis pressé d'en voir la première version que je ne tiens à le parfaire. Personne n'aime les rabâchages ni les fautes de frappes mais j'ai un délai serré là pour transférer ce livre à mon designer et mes clients attendent. La plupart ont déjà précommandé et DIEU MERCI ce ne sont pas eux qui pour la plupart me reprocheront qu'il y ait des erreurs de frappe. Je suis pressé – que les autres me pardonnent – de transformer leurs vies avec ; surtout qu'ils ont déjà payé. J'ai déjà transformé la vie des gens avec des livres émaillés de fautes. Pardonnez-vous je ne le fais pas exprès mais je crois effectivement que « Done is better than perfect » (Faire est bien mieux que parfaire). Ceux qui n'arrivent pas faire une incursion sur les marchés qui les attendent, ce sont ceux qui veulent parfaire d'avance.

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

Croyez-moi, si un produit n'est pas bon, je le retirerai du marché. En 2011, j'ai enregistré un programme vidéo très prisé LIBEREZ LE POUVOIR DE LA DELEGATION. Au niveau du contenu, c'était parfait mais pour le reste, c'était vraiment nul. La qualité du son qui laisse à désirer, ma cravate qui était froissée, mes écritures sur le paperboard qui étaient illisibles, je transpirais...Une cliente qui avait acheté le programme a tiré des leçons qu'elle avait appliqué le lendemain. Elle m'en avait fait le témoignage mais elle m'a tout simplement recommandé de le reprendre (Un autre conseil de client). J'ai retiré tout simplement le produit du marché. N'oubliez pas de me dire si ce livre devrait être retiré du marché pour quelques insuffisances, je le ferai immédiatement. Il n'y a que votre avis qui compte, le reste, je l'utiliserai pour m'améliorer mais ça ne me poussera point à arrêter d'innover et de travailler pour mes clients. Vous savez que le premier avion était imparfait et qu'aujourd'hui, il n'aurait pas reçu de permis de survoler aucun territoire de civilisé et pourtant ce premier avion était un exploit.

Il vous faut lancer un produit

En tant qu'entrepreneur, vous n'aurez pas le choix que de lancer des produits. Vous laisserez le marché les valider ou les invalider. Si le marché vous dit qu'il y a des défauts, empressez-vous de les corriger rapidement. Et si ils sont si nombreux qu'il serait difficile de les corriger, retirez tout simplement le produit du marché et revenez avec une meilleure version. Rappelez-vous que vous devez adopter une démarche darwinienne : essayez tout un tas de choses ne laissez survivre que ce qui marche et peut survivre. Vous n'allez pas tomber tellement amoureux de votre produit au point où vous oubliez de le remplacer le plus tôt possible comme l'avait fait Henry Ford avec mon Model T. Il s'est tout simplement fait dépasser par ses concurrents. Une fois que vous n'avez plus ce problème d'orgueil et d'attachement inutile à vos innovations, vous devez absolument créer, lancer, et enchaîner l'introduction des produits et service sur le marché et laissez-le valider ce qui peut survivre. Prenez les observations et améliorez-vous. Mais ne laissez surtout pas la peur d'être critiqué vous empêcher de mettre à chaque fois quelque chose de nouveau et d'amélioré sur le marché.

Surtout quand on n'est qu'à ces débuts

Il y a des choses que je me permets de faire en tant qu'entrepreneur, des complexes que je n'ai pas parce que peut-être je pratique l'imperfection entrepreneuriale. Peut-être le fait de savoir que Steve Jobs squattait fait que je suis prêt à dormir dans toutes les conditions possibles. Peut-être que mes origines modestes m'y ont préparé. Peut-être parce que je sais qu'on n'a pas à se presser d'être parfait alors qu'on s'améliore tous les jours. Mais en fin de compte, quand je fais le point, je vois vraiment que je ne suis qu'à mes débuts et que je n'avais pas de complexe à avoir. J'ai décidé de continuer de m'améliorer, d'initier des choses pour roder ma machine entrepreneuriale. Certaines choses marcheront, d'autres ne marcheront pas. Quoi donc ? L'essentiel est de tirer très rapidement les leçons et de passer à l'étape suivante.

Je sais que la plupart des gens refusent de se lancer parce qu'ils ont peur de ne pas être parfaits. Alors c'est normal que moi qui suis au front je ne le sois pas non plus. La différence entre nous qui acceptons aller au front et les autres qui ont peur de se lancer, c'est que nous savons comme eux que nous allons être très vulnérables et que tout ne sera pas parfait. Alors si tout n'est pas parfait, nous n'avons pas être préoccupé. Ça nous le savions depuis le début. Nous savions depuis le début que tout n'allait pas être rose. Il n'y a pas de surprise. Et justement lorsqu'on n'est qu'à ces débuts, il est normal que l'on commette des erreurs ; l'essentiel est de continuer de valider ses Unités de Valeurs Entrepreneuriales jusqu'à être « parfait ».

TRANSITION N° 20 :

Passer de « La peur d'être imparfait ou de commettre des erreurs » à « l'exercice tolérable de son droit d'être imparfait ».

Une vulnérabilité à laquelle personne ne peut échapper

Personne ne peut échapper à la vulnérabilité entrepreneuriale pour plusieurs raisons. La première, c'est comme le dit Robert Kiyozaki, le fait que l'entrepreneur décide d'aller pour la plupart du temps, là

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

où la plupart des gens ne veulent pas, et peut se lever pour prendre le chemin pour y aller, il devient du coup très vulnérable. Rien ne nous rend aussi vulnérable qu'un terrain inconnu. Malgré tous les efforts qu'on fait au moment de la planification stratégique de son entreprise, on n'arrive pas toujours à tout prévoir en plus du fait que très peu de choses que vous prévoyiez comme stratégie survivent au contact d'avec le marché. C'est complexe, il vaut mieux se le dire mais il y a de la place pour ceux qui peuvent accepter leur vulnérabilité, tirer rapidement les leçons, apprendre rapidement, retourner au front, initier quelque chose encore, s'adapter aux réalités nouvelles, changeant et s'améliorant jusqu'à finir par trouver le bon filon.

Très peu de temps se donner la peine de suivre cette démarche sans connaître le succès. Vous allez échouer si vous décidez de faire quoi que ce soit qui vaille la peine d'être fait. C'est une chose que vous ne devez pas perdre de vue, mais ceci ne vous interdit pas de continuer d'innover, de continuer d'exceller, de continuer de faire de grandes choses. Marva Collins le renforce bien quand elle dit : « Vous allez échouer sur le chemin qui mène au succès si vous décidez de faire quoi que ce soit qui vaille la peine... Vous commettrez des erreurs mais le plus important c'est d'enlever les collages qui vous empêchent de savoir et de voir que vous pouvez être un champion ».

Le puzzle entrepreneurial tolérant

Quelle est la première promesse qui va s'accomplir si vous décidez d'entreprendre ce que peu de gens entreprennent ? Vous allez échouer ! Quelle est la certitude suivante ? Vous pouvez revenir plus fort et ce n'est pas parce que vous ne serez pas parfait tout le temps que vous n'allez pas finir par réussir. Suivez la règle japonaise : Tomber sept fois, se relever huit fois. Aussi longtemps que vous avez le courage de revenir à chaque fois au front, vous gardez intact votre chance de finir par réussir. Et si vous apprenez les leçons que vous devez apprendre et les mettez en application, vous améliorez vos chances de désactiver le mécanisme qui vous a conduit à l'échec la dernière et atteindre des niveaux de résultats à chaque fois meilleurs.

Le puzzle entrepreneurial est tolérant. De la même façon que vous avez de la difficulté si vous n'avez pas fait ce qu'il faut, de la même manière

vous pouvez réussir de façon fulgurante si vous faites exactement ce qu'il faut. Le puzzle entrepreneurial présente juste quelques facteurs clés de succès et il suffit de valider ses UV par rapport à ces facteurs clés et les résultats s'affichent bêtement comme un coffre en offre qui s'ouvre gentiment lorsque vous finissez de composer les chiffres exacts. Du leadership, de la qualité du produit, service supérieur à la clientèle, la vente, le marketing, l'efficacité opérationnelle dont la production et la distribution, les finances et la comptabilité. Si vous validez progressivement ces facteurs de succès, vos résultats s'amélioreront.

COMMENT OSER L'IMPERFECTION ENTREPRENEURIALE

S'habituer à lancer des produits à parfaire

Lorsque vous êtes entrepreneur, c'est vraiment compliqué de voir goulument et naïvement les choses en grand et ensuite de se casser la gueule. Ça fait vraiment mal. Je le dis non pas pour vous décourager de voir les choses en grand. Ce que vous avez à faire, c'est de créer une hiérarchisation intelligente et stratégique pour monter progressivement en régime. Lancez des produits surtout. Enchaînez les projets et absolument. Mais la seule chose que vous ne pouvez pas vous permettre de faire, c'est de sauter des projets de 1 million à des projets de 50 millions. Si vous procédez ainsi, vous allez-vous piéger vous-même. Quoi ? Commencez petit. Enchaînez rapidement mais petit et à aucun moment n'arrêtez d'enchaîner. Vous allez avoir

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

la surface mais c'est progressivement que cela va se faire. Prenez les projets parcelle par parcelle. N'essayez pas d'emblaver plusieurs hectares à la fois. Comme vous savez que vous allez échouer, sans hésitez prenez des risques et suffisamment pour apprendre mais prenez des risques de plus en plus grand. Je sais que lorsqu'on se casse vraiment la gueule on apprend un peu plus vite mais ça peut être aussi fatal !

Considérer chaque version comme la version beta

Aussi longtemps que vous adoptez la stratégie des lancements de version beta, vous n'aurez pas de gêne à avoir. En fait, tout entrepreneur (marketer) malin doit savoir qu'en fait on ne peut jamais prétendre avoir lancé la version définitive d'un produit. L'intérêt est que si vous partez en vous disant que vous introduisez une version améliorable (ce qui doit constamment être le cas quoi qu'il en soit), vous aurez moins de complexe. Dans le monde du business moderne, vous vanterez vos produits pour leur qualité, mais vous restez ouvert pour améliorer ce qui doit être amélioré et très rapidement.

Si vous vous rappelez le Iphone 3, il nous a fait trembler plus que le Iphone 1 (c'est celui-là aussi perdait le réseau). Quels sublimes produits ils sont les modèles Iphone ? Vous savez aussi que chaque année presque nous attendions une version meilleure que les précédentes sans pour autant décider d'abandonner les Apples. Si vous sortez un produit merveilleux, les clients apprécieront et vous adopteront. Le problème, c'est que c'est votre qualité qui fixe les niveaux d'exigence de qualité que vos clients utiliseront contre vous prochainement si bien que vous ne pouvez que continuer de l'améliorer. Alors faites comme Steve Jobs. Enchaenez les produits avec des qualités exceptionnelles quoique pas parfaite...Continuez de les améliorer avec grandeur et vos clients continueront de mettre la main à la poche. Mais ne vous en faites pas si les critiques fusent de partout. Vous savez qui vous critiquera en général. Vous avez aussi que c'est vous-même qui avez fixé les standards par rapport auxquels les gens doivent vous apprécier désormais. Repartez au laboratoire et revenez avec le prochain exploit charmant.

Ne pas oublier que vous n'êtes qu'au début de ce qui deviendra parfait

Rien que le fait de savoir que vous n'êtes qu'au début de ce qui un jour deviendra parfait doit vous décomplexer. Pendant ce temps, gagnez les millions que vous pouvez gagner, montrez à vos clients que vous êtes l'entreprise la plus innovante et la plus orientée client possible. Si vos clients voient que vous faites des efforts constants pour leur apporter à chaque fois la merveille, ils vous adopteront. Ils n'attendent pas plus que cela : une entreprise qui les place au cœur de son dispositif d'innovation et d'action. Préparez-vous consciencieusement à retourner à chaque fois au laboratoire pour améliorer ce qui doit être amélioré.

Lorsque vous lancez un nouveau produit, présentez les qualités exceptionnelles comme cette brillante présentation que Steve Jobs avait faite au lancement du Iphone 1. Allez un peu plus loin en donnant une idée de ce que les prochaines versions auront (pas tout) et ensuite, énumérez les aspects que vous auriez aimé rendre impeccables mais sur lesquels vous continuez de travailler pour les prochaines sorties...Utilisez la phrase magique : « Ceci n'est qu'une infime partie des merveilles que nous allons vous offrir les mois et années à venir : Merci de votre confiance ! ». Ajoutez la mention magique de Jeff Bezos (Amazon) : « La course vient à peine de commencer... ». Voyez-vous ? Curieusement, les entrepreneurs qui osent l'imperfection sont plus ouverts, plus humbles quant à là où ils en sont...Et ils sont les premiers à continuer d'innover. Ils n'ont pas voulu l'appeler Iphone 5 ce qui est venu juste après Iphone 4. Ils ont admis l'imperfection avant même que le marché le dise. Ils ont enchaîné des améliorations significatives sans arrogance, même si c'était le meilleur appareil de son genre existant sur la planète. C'est ainsi que ça marche l'imperfection entrepreneuriale et c'est tout un atout pour ceux qui savent l'oser !

Savoir donner rapidement forme à ses folies

Nous avons un slogan à H&C. Il est basique et sommaire mais nous le vivons à chaque fois : « Pourquoi attendre ?...En même temps est mieux ! ». Et nous ne l'appliquons pas tout simplement. Nous en

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

abusons. Nous étions le lundi 22 juillet 2013. Nous avions notre plan d'action qui suivait son cours. J'étais dans en cette période dans notre filiale de Lomé. Les élections ont été reportées au 25 juillet. Nous avions une journée entière. Il faut absolument l'optimiser. J'appelle mon réalisateur pour tourner les 52 vidéos ENTREPRENDRE EN 26 SEMAINES auxquelles vous avez dû accéder si vous avez souscrit au programme du même nom. Il est prêt à se déplacer sur Lomé. J'appelle l'Hôtel Mercure Sarakawa pour avoir une bonne salle et tourner dans les meilleures conditions mais tout est bouclé. Même chose à Eda Oba. Il restait une seule option : tourner au bureau ou reporter. Je savais que le décor du bureau n'était pas des meilleurs mais voyez-vous, je ne peux pas reporter ce truc. J'ai appris que lorsqu'on réfléchit trop, on n'arrive jamais à réaliser ses belles folies.

On va tourner au bureau. Je reçois une coachée au bureau. Elle va nous trouver des fauteuils de bar. Super ! Il nous fallait un décor. Je ne vais pas vous dire la suite mais si vous tenez à savoir...J'ai cherché des pots de fleurs à Lomé. Je n'en ai pas trouvé. C'est alors que je suis sorti faire le tour du bâtiment du bureau. Un jardin à côté avec de jolies pleureuses. Je fis signe à mon collègue Marcellin. « Je m'en fous du proprio mais on va couper une partie ». Il nous fallait une machette. Diane, coach chez nous, nous aidera par l'intermédiaire de son cousin. Grâce à sa formation Forever Living Product /Sonia, elle va me maquiller. On va tourner ces 52 vidéos exactement dans les conditions que je vous ai décrites. Le réalisateur n'arrêtait pas de tourner la tête pendant le tournage. Quand je suis arrivé sur le thème « Oser l'imperfection entrepreneuriale », il comprit pourquoi je vais le faire bosser de 7h30 à 19h30.

Nous avons tout enregistré. La qualité n'est pas la meilleure mais on a tourné et les clients adorent ça ! Nous vivons ici l'imperfection entrepreneuriale. Lorsque nous finissons par organiser l'un de ces petits déjeuners d'affaires plein à craquer, peu de gens comprennent combien nous avons été imparfaits. Ils ne savent pas que nous avons tremblé. Ils ne peuvent pas savoir. Rappelez-vous vous-aussi lorsque vous serez en train d'expérimenter l'imperfection entrepreneuriale : Ils ne sauront pas ; et s'ils le savent ils ne le comprendront pas; et s'ils le comprennent et ils n'y croiront pas. Voilà !

PASSEZ A L'ACTION

1) Quelles sont les 5 choses que vous avez peur qu'elles vous arrivent si vous êtes un peu plus audacieux pendant que vous entreprenez ?

a) _____

b) _____

c) _____

d) _____

e) _____

2) Retenez les faits suivants :

- a. Bill Gates et Paul Allen n'avait pas la version du système d'exploitation pour l'Altair 800 avant de dire qu'ils l'avaient et quand ils ont préparé un système, ils n'étaient pas sur que ça allait marcher.
- b. Steve Jobs squattait chez ces amis et a dû solliciter une bourse avant de faire la classe de Terminal
- c. Oprah Winfrey a été violée par ses oncles pendant son enfance et pourtant elle devenue Miss Tennessee et ensuite la femme noire la plus riche au monde jusqu'à décembre 2012.
- d. Le premier Iphone que nous voulions tous avoir avait tellement

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

- de défaut et pourtant ; il les a rendu milliardaires ;
- e. Chaque année une nouvelle version des antivirus sort avant même que l'année ne commerce et elle est améliorée chaque jour ;
 - f. Office 97 a rendu Bill Gates, l'homme le plus riche au monde et pourtant il était trop imparfait.
 - g. JK Rawlings auteur de la série Harry Porter n'avait pas de quoi nourrir son enfant..

3) Tous ces exemples sont loin de vous ? Trouvez des exemples de gens qui sont devenus millionnaires grâce à des produits par défaut et listez-les.

a) _____

b) _____

c) _____

4) Pour le produit ou service que vous devez lancer depuis et que vous hésitez à lancer, précisez les étapes d'amélioration qui restent ensuite lancez-le tel qu'il est actuellement pourvu qu'il soit fonctionnel et passez ensuite par les étapes pour l'améliorer.

a) _____

b) _____

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

c) _____

d) _____

e) _____

COMPLETER CONSTAMMENT SES UV ENTREPRENEURIALES

*« Je n'ai jamais cessé de travailler à être qualifié pour le
Job qui était le mien »*

***Darwin E. Smith, Ancien PDG de Kimberly-Clark,
fabricant de Huggies et de Kleenex***

Développer la conscience de la vulnérabilité

Sachant que vous devez oser l'imperfection entrepreneuriale pour rester en mesure de produire effectivement les résultats que vous êtes en mesure de produire pendant que vous vous améliorez pour produire ceux que vous n'arrivez pas encore à produire, il faudra absolument rester humble. Les leaders entrepreneurs qui arrivent à finir par atteindre l'excellence professionnelle et la performance organisationnelle de leur entreprise se battent tous les jours pour être à la hauteur du défi. Ils savent qu'ils n'ont jamais mérité d'être là et que c'est tous les jours qu'ils doivent travailler à mériter leurs mérites, à être à la hauteur. Ils sont d'une telle humilité et d'une telle simplicité parce qu'ils savent qu'ils ont "Leur jardin à cultiver". Ils savent qu'il y a tellement de choses à faire, tellement d'amélioration à apporter. Ils savent qu'ils sont tellement vulnérables qu'ils ne peuvent se permettre de se vanter d'avoir quelque mérite.

TRANSITION N° 21 :

Enlever « son manteau de cadre d'entreprise et tout ce qui va avec » pour « se mettre à l'école des entrepreneurs qui suppose des réalités totalement différentes.

Ce job ne finit jamais

Le job de l'entrepreneur n'a pas de fin. Il ne fini jamais. Les grands leaders, les grands entrepreneurs qui ont senti le devoir de devoir faire quelque chose le font tout le temps. Ils le font jusqu'à la fin de leur vie. C'est une chose qu'ils commencent et qu'ils n'arrêtent pas de faire ensuite. Mieux, ils savent qu'ils doivent pouvoir continuer de travailler et d'obtenir du résultat, ils doivent continuer de s'améliorer eux-mêmes. Les grands entrepreneurs savent que c'est une tâche de longue halène et qu'ils doivent continuer d'y faire quelque chose. Ils le prennent aujourd'hui et ils améliorent quelque chose. Ils se disent qu'ils ne sont pas encore à la hauteur et qu'il y a quelque chose qu'ils doivent améliorer en eux même.

J'ai commencé à gagner un peu d'expériences dans la création et la structuration d'entreprise et je peux me rendre compte de ce que le job ne finit jamais. Mieux, on se sent de jour en jour incapable d'être en mesure de pouvoir tout faire, de pouvoir tout assumer. Lorsque nous avons démarré nos activités dans notre filiale de Lomé à fin Août 2012, je voulais juste tenir avec mon collègue Marcellin juste jusqu'à la fin de l'année. Mais c'est sous-estimer ce travail. Rapidement, j'ai compris que je n'avais rien fait. J'ai surtout eu la chance de lire trois (3) livres qui m'ont montré que je n'y étais pas encore, que je n'avais pas encore créé une entreprise. Ces trois livres, d'un même auteur (Jim Collins) m'ont appris qu'en tout état de cause, il faudra rester humble.

Un travail architectural

Après avoir lu « How Mighty Fail and why companies never give in », j'ai tout simplement compris malgré toutes les leçons que j'ai pu tirer de ses échecs, je continuais d'avoir des attitudes d'un entrepreneur qui n'avait pas encore compris ce que cela suppose que de construire

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

une entreprise ou de relever une entreprise. Je me suis surpris en train de me débattre plutôt que de me rendre compte de ce que quelque chose ne va pas, que beaucoup de choses ne vont pas, qu'il vaudra s'en rendre compte et tout reprendre, apprendre, tout reprendre et apprendre encore et encore.

Ensuite j'ai lu *Built To Last*, toujours de Jim Collins. En effet, Jim Collins est le guru des secrets de réussite et d'échecs des grandes entreprises. Ce monsieur sait comment une entreprise marche et comment faire aussi pour ne pas marcher. Après avoir lu ce deuxième livre, je me suis rendu compte de ce que nous avions certes des produits mais que nous n'avions pas une entreprise. Pas possible, j' imagine combien de gens pensent qu'ils ont des entreprises alors qu'ils se mobilisent juste pour produire/acheter et vendre des produits et services. Vous imaginez que je pense que je suis en train de finir mon travail à la filiale de Lomé et que je me rende compte qu'il n'y avait pas une entreprise mais juste de la mobilisation pour produire et vendre des produits et services. J'ai freiné. Je confiai tout humblement à mon collègue Marcellin : « Le travail n'est pas terminé ! Il ne sera jamais terminé. Nous n'avons même pas mis les fondations en place. Il nous faudra quelque six (6) mois encore pour tout au moins définir l'architecture ». Nous n'avons pas fait six (6) mois en plus, il en a fallu huit (8). Mais le travail n'avait pas encore commencé. Il n'a pas encore commencé je vous dis. Pourquoi ? Parce que je ne pouvais pas répondre OUI à la question : « Hermann, la machine peut-elle tourner sans toi ? ». Et comme la machine ne pouvait pas tourner sans moi, il n'y avait de machine, il n'y avait pas d'entreprise. Si j'ai une chose à vous dire à cette étape, c'est de rester humble. Autrement, la désillusion est totale.

TRANSITION N° 22 :

Prioriser « la structuration et le renforcement de son modèle économique » par rapport « aux formalités d'enregistrement et de mobilisation de financement ».82

L'humilité professionnelle et entrepreneuriale

J'ai une déformation. Dès que je lis un livre, automatiquement je le mets en pratique. Le livre *Built To Last* m'a tellement affecté que je n'en pouvais plus. Je me suis mis avec Marcellin à travailler sur l'architecture du business. Si vous ne le savez pas, précisons-le rapidement : en tant qu'entrepreneur vous n'aurez pas besoin de faire un travail de MANAGEMENT. Non, vous devez devenir un vrai ARCHITECTE. C'est ce que justement Jim Collins appelle CREER LES CONDITIONS DE L'EXCELLENCE. Vous imaginez que vous acceptiez volontiers assumer ce rôle et vous vous rendez compte de ce que vous ne savez pas ce qu'il faut ? Heureusement, Jim Collins avait tout collectionné, traité et détaillé dans le *Built to Last*. La première chose que Marcellin et moi devrions faire, c'était de développer progressivement des mécanismes qui vont être à la base de l'excellence organisationnelle de H&C TOGO. Notre défi était que n'importe qui entrerait dans l'entreprise soit transformé au bout d'une semaine.

Ensuite, comme chez 3M, nous avons décidé de transformer l'entreprise en assemblage de mini-entité. C'était vraiment drôle. Tenez-vous tranquille. Nous n'étions que quatre (4). Nous avons eu la chance d'être rejoints par une super assistante (stagiaire) de 20 ans. Je dis Marcellin : « N'oublie pas qu'elle doit être opérationnelle en une semaine ». « Laisse-moi gérer Hermann ». Aicha avait à peine fait deux jours quand Marcellin lui confia l'organisation de notre premier petit déjeuner d'affaires pour le 15 mai 2013. Objectif : 25 participants. « Je serai avec toi pour t'aider », l'avait-il assurée. Ça a marché. La stagiaire de 20 ans avait rassemblé 43 participants ! Nous avions quatre autres projets qui allaient venir. Marcellin les a repartis entre ses trois (3) collaborateurs. Jamais ils ne s'étaient vus responsabilisés à un tel point. Avec son deuxième projet qui était un séminaire atelier, Aicha a battu tous les records de participation à un séminaire interentreprises jamais organisé dans l'ensemble des filiales H&C. Séna et Gaetan ont enchaîné avec les projets Journée de l'Entrepreneur et la deuxième édition du petit déjeuner d'affaires avec brio.

J'étais heureux de voir la mutation qui se produisait en même temps que je nous voyais loin de ce que nous devons faire et de ce que

nous pouvons faire. Je salue ici Marcellin pour le travail abattu mais je suis surtout impressionné par la patience et l'humilité avec lesquelles il le faisait. C'est cela même l'humilité entrepreneuriale. Il allait à chaque rendez-vous avec un livre en main, avec la pleine conscience qu'il fallait continuer d'apprendre pour être à la hauteur du Job.

« C'est le Jour 1 du commencement ! »

Permettez-vous cette parenthèse. Jeff Bezos, PDG de Amazon (boutique en ligne) avait déjà une fortune personnelle de 10 milliards de dollars en 1999 ; il faisait déjà la couverture de Time comme la personnalité de l'année. Après cet évènement, il n'arrêtait pas dire : « I want to stay alive ! » (Je veux rester actif). Oui il va continuer d'améliorer ce truc. Il va continuer de s'améliorer. Lorsque Mark Thompson, co-auteur de Success Built to Last, lui demanda pourquoi il voulait rester "ALIVE". Il répondit : « Vous me voyez dans le reflet du miroir ? Je vois. Voyez-vous je ne me suis pas lancé dans ce business avec une stratégie de sortie qui inclut la retraite. Je veux révolutionner la manière dont la distribution se fait. Et en la matière, nous avons du chemin à faire... »

En 2013 où le magazine FAST COMPANY consacra sa UNE de Septembre à Jeff Bezos avec le titre « King Bezos », juste quelques semaines après qu'il s'est adjugé The Washington Post. J'étais vraiment surpris de voir qu'il continue de parler du début du commencement 14 ans après qu'il est devenu décacilliardaire en dollar. C'est incroyable qu'il n'ait pas encore l'impression d'avoir fini de « créer l'entreprise la plus orientée client au monde ». Il continue d'enchaîner les concepts pour améliorer le délai de livraison, l'adhésion totale des clients. Il fait trembler Wal-Mart et tous les grands de la distribution. Bezos est décacilliardaire et il n'a pas fini le JOB. Quelle humilité ! Quelle soit ! C'est exactement avec ce besoin d'une humilité dotée de l'ardeur de l'excellence professionnelle que Jim Collins démarre son livre Good to Great.

Je n'étais pas surpris que Bezos soit en train de le matérialiser ou de l'appliquer. Je travaille à l'appliquer moi aussi. Surtout que j'ai compris que malgré mon effort pour m'effacer, je faisais plus ma promotion que je ne promouvais H&C. J'ai changé le format de ma carte de

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

visite. Le logo est largement plus grand. Ce n'est que symbolique. Je dois plutôt développer des leaders, laisser d'autres gérer, laisser d'autres prospérer personnellement pour faire prospérer l'entreprise. Et pour ce faire, il me faut du leadership. En 2013, j'ai déjà lu vingt-un (21) livres sur le leadership et la construction de l'architecture entrepreneuriale et ce n'est pas encore fini...J'ai à peine commencé. Je suis à peine à la veille du Jour 1 du commencement.

Sortir de l'illusion de connaissance

Beaucoup de gens pensent qu'ils sont déjà arrivés. Lorsqu'ils regardent ce qu'ils ont pu réaliser par rapport à là où ils ont quitté et les gens avec qui ils étaient, ils se disent qu'ils connaissent. Lorsque les gens voient leurs parcours professionnel et académique, ils se disent qu'ils ont appris tellement de chose qu'ils n'ont plus besoin de rien apprendre. « Contrairement à la croyance populaire » dit John Maxwell dans Gagner avec les autres, « le plus grand obstacle à la découverte n'est pas l'ignorance ni le manque d'intelligence, mais plutôt l'illusion du savoir. L'un des grands dangers que recèle la vie, c'est de se croire arrivé. Si c'est votre cas, vous cessez de croire ». J'insisterai avec lui pour ajouter que si vous pensez que vous connaissez tout ce qu'il faut connaître pour créer et développer votre propre entreprise, vous êtes en plein dans l'illusion totale. Comme vous le savez maintenant, on n'est jamais assez qualifié pour le job. Vous vous découvrez et vous comblez les insuffisances au fur et à mesure. Vous vous rendez compte chaque fois que parce que vous avez décidé d'aller un peu plus loin, vous devez élever absolument votre niveau de croissance personnelle à ce niveau en effet.

Votre expérience de cadre d'entreprise ne vous servira pas

Beaucoup d'anciens cadres d'entreprise tombent effectivement dans ce petit piège. Ils sont convaincus que leurs expériences de cadres d'entreprise les serviront une fois qu'ils vont créer leurs propres entreprises. Je vais commencer par dire là cela pourrait vous servir éventuellement : vos contacts. Mais le problème, c'est qu'ils vous voyaient comme représentant d'une grande entreprise. Vous avez maintenant un petit titre d'entrepreneur. Il arrivera que les gens soient moins fiers de vous présenter et seront obligés de rappeler à

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

ceux qui ils vous présentent ce que vous faisiez et qui faisait leur fierté avant que vous ne décidiez de créer votre propre entreprise : « Je te présente...Il était le ...chez...Maintenant, il est à son propre compte ». Et il n'est pas sûr qu'ils vous confient les commandes qui plaçaient chez votre ancien employeur.

A part vos contacts, vous saurez peut-être comment on organise administrativement une entreprise et quelques notions d'organisation comptable si vous avez été proche de la comptabilité. Pour le reste, c'est-à-dire le leadership par exemple, puisque la plupart des organisations souffrent de capacité de leadership, vous prendrez peut-être le mauvais pli. Votre expérience de cadre d'entreprise ne vous servira pas. Aucun entrepreneur ne fait appel à un cadre dirigeant avant de finir de bâtir son entreprise. Bill Gates a fini de bâtir Microsoft avant de faire appel à un cadre dirigeant. David Filo et Jerry Yang ont fini de bâtir Yahoo ! Inc avant de faire appel à un cadre dirigeant. Mark Zuckerberg a fini de bâtir Facebook avant de faire appel à un cadre dirigeant. Au fait, les cadres dirigeants ne peuvent pas bâtir l'entreprise, c'est vous qui la construisez et ils la gèrent.

On n'a besoin d'un architecte, pas de peintre

Le défi avec la création d'une entreprise, c'est que tout est à faire et à chaque fois, il faudra travailler à tout refaire systématiquement. Rappelez-vous, vous n'avez jamais fini le job ! Mais surtout quand il s'agit de partir de zéro avec une entreprise, les gens qui n'ont jamais créé une entreprise ne sont pas les meilleurs. En tant que cadre d'entreprise, vous aurez travaillé à faire tourner une machine construite par un entrepreneur. En tant qu'entrepreneur, vous devriez concevoir la machine, la déployer, la roder et ensuite recruter des gens pour la faire tourner.

Le défi suivant, c'est que les cadres d'entreprises spécialisés n'ont qu'une notion unilatérale de ce qu'il faut faire pour bien faire tourner une entreprise. S'ils ont été un membre de l'équipe marketing ou commercial, ils se disent qu'il faut un bon design, une bonne campagne publicitaire, un budget marketing, des bureaux nickels reflétant l'image de l'entreprise. S'il est ancien comptable ou

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

financier, il applique une rigueur financière pas possible (ceux-là réussissent en général à maintenir l'entreprise grâce à une bonne gestion de la trésorerie mais pas à la développer...). S'il était un cadre administratif, il instaure rapidement un système politique et bloque le décollage de son entreprise...S'il était un ingénieur, il va passer son temps à développer et développer le produit sans jamais se demander s'il convient au marché, s'il va pouvoir le vendre et comment il va le vendre. S'il était un cadre RH, il va offrir les grandes largesses à ses collaborateurs, laissez l'entreprise sans protection juridique parce qu'il croit bonnement en la bonté de l'homme. Le défi, c'est que ces cinq (5) rôles doivent être parfaitement assurés sans réserve et sans exagération pour faire tourner l'entreprise. En tant qu'entrepreneur, vous devrez trouver un moyen de les déployer et de les assurer ou les faire assurer avec le niveau de culture et de compréhension nécessaire pour améliorer efficacement les performances de votre entreprise.

Assumer les fonctions essentielles de l'entreprise

Dans son livre Avant de Quitte votre Emploi, Robert Kiyosaki clarifie avec raison qu'il faut bâtir une entreprise avant de la créer. La plupart des gens s'empressent d'aller enregistrer au Centre des Formalités d'Entreprise des projets d'entreprise qui ne deviennent jamais une réalité. C'est une illusion que de penser que le simple d'avoir un registre de commerce consacre la naissance d'une entreprise. Ça ne suffit plus. Les formalités d'enregistrement d'entreprise sont devenues tellement simple à accomplir que la chose la plus difficile ce n'est pas d'avoir un nom d'entreprise, une entête et un bureau. Enfin, vous pouvez démarrer ainsi pour poser les premières pièces. Mais ce ne sont pas les pierres les plus importantes à poser pour réussir en tant qu'entrepreneur, pour bâtir une entreprise, avoir des produits qui sont les meilleures sur les marchés et adoptés par des clients, un système pour soutenir la production et la distribution en temps réel des produits et services et de la manière la plus optimale possible, faire connaître l'entreprise et ses produits pour qu'ils soient effectivement achetés, générer du cash flow et l'optimiser, protéger les arrières de l'entreprise.

C'est seulement, lorsque vous commencez à mettre ces choses en place avant même d'enregistrer l'entreprise que vous savez que vous avez

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

une entreprise. Le problème, c'est que la plupart des entrepreneurs n'ont aucune idée de la nécessité de déployer et structurer ses aspects avant de se lancer. Ils se lancent sur la base d'un seul facteur dans lequel ils excellent et ont une « certaine expérience » et se font rattraper très rapidement. Ne tombez pas dans ce piège. Travaillez à assumer les fonctions essentielles qui assureront à votre entreprise un développement. Si vous n'avez pas encore les capacités certaines de ces domaines, vous ne pouvez pas devenir spécialiste de tout. Laissez des gens capables vous appuyer...Ils vont vous appuyer, ils ne pourront pas assumer à votre place. C'est pour cela que vous devez continuer de vous améliorer et d'apprendre pour être prêt...

La règle de la contrainte majeure

Il est peut-être sévère de dire que les gens qui ne réussissent pas en tant qu'entrepreneur échouent parce qu'ils ne savent pas créer et gérer une entreprise. Et Robert Kiyosaki a parfaitement raison lorsqu'il dit qu'il n'y a pas de mauvaises entreprises mais de mauvais entrepreneurs et qu'il n'y a pas de mauvais investissement mais de mauvais investisseurs. Les gens ne s'en sortent tout simplement pas parce qu'ils ne s'y prennent pas bien. Personnellement, j'ai connu des moments difficiles et je n'essaie même pas de condamner l'environnement ni mes clients, ni mes collaborateurs. Je n'étais tout simplement pas prêt. Si vous avez lu mon livre L'Ultime Bible de l'Entrepreneur : 228 erreurs à éviter en business, j'ai clairement dit que je violais la loi de la contrainte majeure. Je croyais que le fait d'avoir de l'argent, les bons employés, de beaux bureaux, des clients intéressés et des produits excellents suffisaient à développer une entreprise.

Je me suis trompé. Il faut remplir trois conditions essentielles et je ne remplissais alors aucune des trois. 1) Savoir gérer ses affaires. 2) Savoir gérer son argent. 3) Savoir investir. Je peux ouvrir les yeux et constater que c'est un mauvais investissement qui a secoué sérieusement le bateau. Mais je dois avouer aussi, comme je l'expliquais à un ami, que le bateau vulnérable. La diversification ne nous aura pas sauvés la vie. Nous avons un vrai colosse au pied d'argile. En fait, pourquoi diversifier un mauvais système ? Pourquoi répandre un parfum qui pue ? Nous n'avions tout simplement pas

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

les compétences requises pour développer une entreprise. Il fallait travailler à les développer, les asseoir et les améliorer constamment pour espérer continuer d'être qualifié.

Votre formation entrepreneuriale est plus importante que la formation de l'entreprise

Je crois effectivement que la formation et l'autoformation peuvent contribuer à résoudre le problème. Beaucoup de gens sont pressés de formuler des projets et de se lancer et ignorent la chose la plus importante : former celui qui va former le business. C'est la chose la plus importante. Si vous êtes sur le point de lancer l'entreprise, je vous recommanderai de passer plus de temps à vous apprêter vous-même que vous n'en passer pour vouloir apprêter l'entreprise (« Travaille plus sur toi que tu ne travailles à ton job » - Jim Rohn). Lorsqu'on ne procède pas ainsi, on se rend compte de ce qu'on n'est pas du tout prêt. C'est bien de s'en rendre compte. J'espère que vous n'arriverez pas là avant de vous apprêter vous-même (au cas où vous n'avez pas encore lancé votre entreprise). Et si vous avez déjà lancé votre entreprise, vous savez maintenant si vous êtes en train de violer la loi de la contrainte majeure. Elle dit que quel que soit votre niveau d'engagement et de volonté, d'outils et d'aide, si vous n'avez pas les compétences qu'il faut, vous échouerez tout simplement en tant qu'entrepreneur. Vous n'y arriverez pas. Alors apprêtez-vous avant de lancer votre entreprise. Et si vous avez déjà lancé votre entreprise, arrêtez-vous pour voir les conditions que vous ne remplissez pas encore. Travaillez à les remplir, continuez de travailler à être qualifié pour le job d'entrepreneur.

TRANSITION N° 23 :

**Passer « plus de temps à vous former en tant qu'entrepreneur »
que vous ne passez à « former l'entreprise ».**

Et finalement Lionel était prêt...

Lionel ne pouvait plus s'empêcher de faire quelque chose par rapport à sa vie et de lancer son entreprise après avoir lu mes livres : « Décidez

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

maintenant et ça commence ! », « L'Art d'entreprendre : doper votre intelligence entrepreneuriale ». D'abord, il me demanda comme ami sur Facebook. Ensuite, il s'est mis à poser 1001 questions lorsqu'il me retrouva en ligne. « Monsieur, je ne peux plus dormir. Après avoir lu vos deux livres, je ne peux m'empêcher de faire quelque chose. Mais comment s'y prendre ? ». J'ai copié un extrait de mon autre livre L'Art d'entreprendre : la création d'entreprise démystifiée en 21 étapes » que je lui ai envoyé. Il n'en revenait pas. Il l'a lu. Il revient un autre jour me poser d'autres questions, toujours par Facebook. Et puis à la sortie du livre Battez-vous pour vos rêves, il est passé au bureau de Cotonou pour se l'offrir. Il en profita pour acheter l'Ultime Bible de l'Entrepreneur : 228 erreurs à éviter en business. J'étais sûr qu'il allait être prêt bientôt. Pendant trois mois, je n'ai pas eu de ses nouvelles. Il ne m'appelait plus. Je ne comprenais rien. Pas de nouvelle, bonnes nouvelles.

Un autre jour, à peine m'avait-il dit 'Bonjour' qu'il m'annonça qu'il a fini par créer sa propre entreprise. « Comment tu vas fait ? », lui ai-je demandé. Il me répondit :

« Comment ça, comment j'ai fait ? » avant de continuer « Après avoir lu tous ces livres et commencé à mettre en place ce que je devrais mettre, je n'avais d'autres choix. Je me suis lancé. Je voulais vous le dire en tout ».

« Je suis vraiment fier de toi Lionel », lui dis-je dit pour montrer ma satisfaction.

« C'est grâce à vous Monsieur. Je ne savais pas que j'allais finir par être prêt un jour mais je le suis maintenant », continua-t-il.

« Lionel ? », l'interpellai-je pour continuer, « tu es prêt pour lancer ton activité, peut-être, enfin, certainement maintenant, il faudra que tu travailles à être prêt à la gérer chaque jour. C'est l'autre paire de manche qu'il faudra gérer ».

« Je vais y travailler, Monsieur », me promit-il.

Je pouvais compter sur lui pour continuer de travailler et s'améliorer.

Je pouvais compter sur lui ? Oui, s'il garde la même dynamique s'il ne tombe pas dans le même piège que nous autres, qui avons arrêté de faire ce qui nous a permis de réussir à lancer nos entreprises avec succès confirmant avec Bill Gates que « Tout succès est un échec parce que lorsque nous réussissons, nous arrêtons de faire ce qui nous a permis de réussir ». De grâce, n'arrêtez pas de travailler pour être qualifié pour le job d'entrepreneur. Maintenant que vous allez lancer votre entreprise ou l'avez déjà lancé et tous les jours pour la gérer et la développer.

COMMENT COMPLETER CONSTAMMENT SES UV ENTREPRENEURIALES

Vider le verre

C'est seulement lorsque vous acceptez que vous ne connaissez rien et que surtout vous ne connaissez pas tout, que vous avez l'ouverture d'esprit nécessaire pour continuer d'apprendre, de vous informer et de vous former. En effet, la plupart des gens n'ont pas du mal à progresser parce qu'ils ne savent pas. Ils n'arrivent plus à progresser parce qu'ils en savent si bien que pour pouvoir recevoir de la nouveauté et de la connaissance adaptée, il leur faudra vider à chaque fois leur verre. Vous savez lorsque vous allez à une réception, il est impossible que les serveurs vous propose d'ajouter à votre verre s'il n'est pas vide. De la même façon, pour pouvoir accueillir de nouvelles connaissances, il faut accepter désapprendre. Il faut se dire et accepter que ce que vous savez jusque-là doit être compléter et pour avoir de l'espace et accueillir, il faut s'ouvrir. Le principe est très simple, pour apprendre, il faut désapprendre. Sans cela, malgré notre besoin en formation, nous allons tout simplement rester fermé. Videz votre verre, faites comme si vous ne connaissez et dites comme l'autre : « Ce que je sais, c'est que je sais rien ». Parce que lorsqu'on pense qu'on connaît tout, on ne sait pas quand est-ce qu'on fait des gaffes.

Se demander ce qu'il faut pour se qualifier pour le job

L'une des questions fondamentales à se poser, c'est : « Suis-je qualifié pour relever les défis de ce poste ? ». Parce que si vous devez constater juste après des erreurs que vous n'êtes pas à la hauteur des défis à relever dans la création, la gestion et le développement de votre entreprise, ça peut être trop tard. Avant de lancer un nouveau produit, n'oubliez pas de vous demander si vu l'envergure que vous vouliez atteindre, vous avez toutes les capacités managériales et en leadership nécessaire pour relever le défi. Dans mon cas, j'ai constaté plus tard (un an après) que je n'étais pas vraiment prêt personnellement (management, marketing et leadership) pour réussir deux projets de grandes envergures que j'avais lancé. Je pense que c'était trop tard.

La plupart des entrepreneurs stressent lorsqu'ils sont en période de haute activité. En réalité, c'est parce qu'ils n'ont pas su développer les capacités de management de soi nécessaire pour passer ces périodes avec une attitude ZEN ; pire, ils se disent que c'est normal qu'ils soient stressés en ces moments que j'appelle les moments de vérités du leadership. Mais en effet, ce n'est pas lorsque tout va bien que vous savez si vous êtes à la hauteur. Non ! C'est lorsque l'activité devient anormale et que vous avez toujours le contrôle que vous savez que vous avez vraiment le contrôle. Ce n'est pas facile, ce ne sont qu'en ces moments que nous savons vraiment si nous avons le contrôle. Utilisez-les pour évaluer vos vraies capacités et si vous ne faites pas de très bons scores lorsque vos compétences sont expressément sollicitées, sachez que vous devez vider le verre afin de les renforcer.

Elaborer un plan de croissance personnelle

Une fois que vous savez les points que vous devez travailler à améliorer pour rester et continuer de rester qualifié pour le job, il faut élaborer un plan de croissance pour croître dans ces domaines. Celui qui veut oser réaliser de grands objectifs doit s'assurer qu'il travaille à élever ses compétences au niveau de ses ambitions et des défis qu'il a à relever. Il faut de l'intention et de l'action conséquence pour croître parce que la croissance n'est pas un accident. Vous

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

n'allez pas réussir à développer votre entreprise par accident. Vous n'allez pas faire bouger les choses par hasard. Vous augmentez vos capacités d'influence et vous les impactez plus facilement. Sans de l'action conséquente vous n'y arriverez pas, vous ne serez pas qualifié pour le job entrepreneurial.

John C. Maxwell est le meilleur maître que je connais quand il s'agit de créer les conditions de la croissance intentionnelle. « La plupart des leaders », écrit-il dans Les règles d'or du leadership « souhaitent assurer la croissance de leur entreprise ou organisation. Qui est-ce qui y contribuera plus que tout ? La croissance des gens qui y œuvrent. Qu'est-ce qui déterminera la croissance des gens ? La croissance du leader...Si vous voulez diriger les gens, vous devez apprendre. Si vous voulez continuer à diriger, vous devez continuer à apprendre ». Si vous voulez développer votre entreprise, commencez à vous développer en premier.

Pratiquer la formation thérapeutique

J'ai utilisé pour la première fois la lecture thérapeutique lorsque je n'arrivai pas à bien gérer mes finances. Je me suis rapproché de mon mentor pour lui dire que je n'arrivais pas à épargner. Il m'a demandé si j'avais lu Secret d'un esprit millionnaire de Harv T. EKER. Ma réponse était non ? L'homme le plus riche de Babylone de Georges Clason ? NON. Le Millionnaire automatique de David Bach ? NON. Stratégie de prospérité de Jim Rohn ? Oui mais je ne l'ai pas mis en application. Debt Free de David Bach ? Non ! Le millionnaire minute de Robert G. Allen et Mark Victor Hansen ? Non ! Master your money de Ron Blue ? NON !

« Alors, Hermann, tu as ta bonne ordonnance. Vas acheter ces livres et n'oublie pas de suivre la posologie », le recommanda-t-il ? J'ai acheté les livres comme il me l'avait prescrit et j'ai connu de l'amélioration autant que j'avais suivi la posologie. Il m'est arrivé dernièrement de constater que mon niveau de discipline prenait un coup, j'ai également fait lister des livres à lire que j'ai lu afin de roder mon niveau de discipline. Les résultats ont été immédiats. Les livres The Greatness Guide I et II et MegaLiving de Robin Sharma sont ceux qui m'y auront aidé. J'ai ajouté par la suite : Million Dollar Habits

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

et *The Power of Self-discipline* de Brian Tracy. Pour les besoins de suivi, j'ai acheté *The Willpower* et *The Power of Habits*. Si vous avez des domaines dans lesquels vous n'arrivez pas à obtenir du résultat, cela doit avoir quelque chose à avoir vos compétences en la matière. Listez les livres à lire pour renforcer vos compétences et appliquez ce que vous aurez appliqué, vous irez mieux, vous serez plus capables.

S'exercer et s'améliorer comme si vous avez un examen à passer

Une fois que j'élabore mon plan de croissance personnelle afin de développer les habitudes que je dois développer, je me mets à travailler comme si j'avais un examen à passer. Le défi, lorsque vous devez être prêt pour relever les défis de l'excellence entrepreneuriale, c'est tous les jours et toutes les minutes presque que vous passez l'examen. Et à chaque fois que vous devez prendre une décision ou poser un acte, si vous n'êtes à jour quant aux compétences requises, vous échouez tout simplement. Abraham Lincoln a compris l'instantanéité et le caractère lointain des examens à passer qu'il a fait de la préparation constante son réflexe n°1. « Je me préparerai, je m'améliorerai et un jour la chance me sourira ». Continuez à travailler pour être prêt à valider vos UV entrepreneuriales. C'est à chaque fois que vous passez l'examen. C'est à chaque instant que vous aurez besoin de vous entraîner et vous améliorer pour être à la hauteur du défi. Travaillez à étudier et à améliorer vos compétences suivant un certain sens de l'urgence. Empressez-vous d'améliorer vos compétences et la croissance de votre entreprise s'en suivra.

PASSEZ A L'ACTION

1) Après avoir lu ce chapitre et vu les défis que vous avez à relever, quelles compétences vous aurez besoin de développer pour être à la hauteur du défi entrepreneurial ? Renseignez-vous auprès d'un spécialiste en développement d'entreprise pour avoir des idées si nécessaire.

2) Quelles nouvelles habitudes et nouveaux reflexes vous devez développer pour être à la hauteur du défi entrepreneurial ?

3) Si vous devriez suivre des formations, lire des livres et suivez un programme de quels domaines devrait-il s'agir ?

4) Quelles sont les actions concrètes que vous allez engager pour acquérir les compétences requises, développer les bonnes habitudes et reflexes dans les domaines identifiés ? Consultez la liste à la fin de ce livre pour quelques idées.

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

MES FORMATIONS A SUIVRE

MES LIVRES A LIRE

MES PROGRAMMES DVD & CD A SUIVRE

ETRE UN OPTIMISATEUR INSATIABLE DE VALEUR

« Ce n'est pas parce que vos objectifs sont élevés que vous n'arrivez pas à les atteindre. C'est parce qu'ils sont trop bas que vous les atteignez trop tôt »

Harv T. EKER

« Continuez d'avoir soif, continuez d'être fou ! »

Steve JOBS

Se fixer des objectifs audacieux

La seule façon de se surprendre en train de travailler à chaque fois pour être à la hauteur du défi, c'est de fixer des objectifs assez audacieux, alors vraiment très audacieux. IL n'y a pas un seul niveau d'objectif que vous puissiez vous fixer et que vous ne puissiez pas atteindre. Comme le dit Napoléon Hill « Tout ce que l'esprit conçoit et croit, il peut le réaliser ». Il suffit qu'un homme y pense. Il suffit qu'un seul homme inspire ceux qui sont avec lui à voir des possibilités, à les envisager, à vouloir travailler à les réaliser et ils y croiront et travaillerons effectivement à le réaliser. Vous connaissez maintenant la fameuse anecdote au sujet de Henry Ford et de ses ingénieurs à qui il demande de fabriquer un moteur à huit cylindres. « Ce n'est pas possible », opposeront ses ingénieurs dans un premier temps sans essayer avant de revenir pour lui dire que ce n'est toujours pas

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

possible. Ford insista : « Faites-le quand même ! ». Et ils ont fini par le faire.

Manager les espérances

Les meilleurs managers et entrepreneurs sont ceux-là mêmes qui arrivent à inspirer leurs collaborateurs à faire plus qu'ils ne pensent pouvoir faire. Ils savent élever la conscience des autres légèrement au-dessus de ce qu'ils pensent pouvoir réaliser. Ils voient à chaque fois de meilleure façon de faire les choses et pour eux la dernière façon n'est pas la meilleure façon. Ils rappellent aux gens qu'ils en sont plus capables qu'ils ne font effectivement. Ils élèvent à chaque fois leur niveau d'attente pour développer le potentiel de ceux qui travaillent avec eux. Comme vous le savez, il y a rien de plus extraordinaire que de confier une tâche à un homme et de lui signifier que vous avez parfaitement confiance qu'il va l'accomplir avec satisfaction. Vous élevez ainsi la conscience qu'il a de lui-même, de ce qu'il peut réaliser et de ce qui est possible. Les gens qui ne s'attendent pas à ce qu'ils soient de ceux sur qui le choix est porté, savent travailler pour être à la hauteur de chacun des défis qu'on leur lance.

Yohan Wolfgang von Goethe a raison lorsqu'il dit que pour obtenir des résultats extraordinaires des gens, il faut les traiter non tel qu'ils sont mais tel que vous vous attendez à ce qu'ils soient. A partir du moment où la conscience d'un homme est élevé au niveau de ce que vous espérez de lui désormais, de ce que vous lui dites sur lui, ce qu'il est en mesure de réaliser change automatiquement de dimension.

Tous vos objectifs seront atteints, vous n'avez plus qu'à les fixer

Je ne vis pas de regret mais alors désormais je vis plein d'espoir. Je suis plein d'espoir qu'il n'y a plus aucun objectif que je puisse fixer et que je ne puisse pas atteindre. Je n'ai qu'à y travailler tout simplement. Alors que je faisais le point un jour de certaines de mes réalisations majeures, je me suis rendu compte de ce qu'il n'y avait pas de hasard. La plupart de ce que j'avais réussi à réaliser correspondait effectivement aux objectifs que j'avais fixés et ceux sur lesquels j'avais travaillé. La seule façon pour qu'un objectif entre

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

désormais dans vos priorités, c'est que vous puissiez le fixer, l'avoir constamment à l'esprit, vous concentrer là-dessus et vous posez la question suivante : « Comment atteint-on cet objectif ? ». Ensuite vous vous mettez à chercher, à fouiller, à vous renseigner, à demander aux gens qui sont déjà passés par comment ils ont fait, en lisant des livres, en vous mettant dans les conditions dans lesquelles vous devez vous mettre pour produire effectivement du résultat. Comme je l'ai mentionné dans mon livre Battez-vous pour vos rêves, si vous ne faites rien pour atteindre vos objectifs, ils attendront mais c'est déjà bien de les fixer. C'est déjà bien de les avoir à l'esprit, c'est déjà bien d'envisager les possibilités constantes d'amélioration.

Nous pouvons toujours l'améliorer

Au moment où mes professeurs me mettaient la mention « Peut mieux faire », je croyais que c'est parce qu'ils voulaient signifier que mon travail était insuffisant. J'avoue que lorsqu'on a cette mention, il est difficile de n'en voir que l'aspect positif. Mais en fait, c'est ce sur quoi le professeur veut insister la plupart du temps, c'est que par rapport à notre potentiel et la note potentielle à avoir (20/20), nous pouvons encore mieux faire. Les entrepreneurs à succès savent constamment qu'ils peuvent toujours s'améliorer. Ils savent qu'ils ne sont qu'au début du commencement. Ils savent que ce qu'ils ont réalisé n'est qu'une infirme partie de ce qu'ils sont bien capables de réaliser.

Nous nous émouvons toujours devant n'importe quelle réalisation sublime même si partielle de nos objectifs. C'est ici que certains tombent dans le piège du « C'est déjà pas si mal que ça ». Malheureusement, effectivement, beaucoup de gens se surprennent par rapport aux résultats auxquels ils aboutissent. Ils sont tellement surpris de voir qu'ils puissent atteindre un niveau pareil parce que même s'ils fixent les objectifs, ils ne s'attendaient pas vraiment à ce qu'ils y arrivent. Subitement, ils pensent qu'ils sont arrivés. A partir du moment où un homme ou un groupe d'hommes pense qu'il est arrivé, c'est le début de la chute. C'est pour cela qu'il est vraiment important de se fixer des niveaux d'objectifs suffisamment élevés de façon à se voir à chaque fois loin de ce qu'on s'est promis de faire.

Vous ne pouvez pas vous contenter. C'est la pire des choses qui

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

puissent vous arriver. Vous devez oser rêver au-delà de ce que le commun des mortels pensent et imaginent à chaque fois. Il arrivera des moments où vous ne connaîtrez pas toujours la réussite et d'autres moments où vous vous surprendrez en train de tutoyer les dieux. Dans les deux cas, n'oubliez pas de suivre le conseil de Steve Jobs : « Continuez d'avoir soif, continuez d'être fou ! ».

TRANSITION N° 24 :

Changez le constat « qu'est-ce que nous sommes forts pour réaliser des choses pareilles » à « qu'est-ce que nous pouvons continuer d'améliorer pour continuer d'être forts et d'être préférés par les clients ? »

Se mesurer aux standards internationaux...

Il y a certains environnements dans lesquels vous pouvez devenir trop tôt le héros. Nous organisons dans chaque pays où nous intervenons une causerie bimensuelle que nous dénommons Le Club de l'Excellence. Et l'une des choses que j'ai l'habitude de dire aux amis qui participent à ce club à Lomé (au Togo), c'est que si vous vivez dans un quartier et que vous n'arrivez pas atteindre certains de vos objectifs, vous devez quitter le quartier. Je précise souvent qu'ils n'auront pas besoin de quitter physiquement le quartier mais ils doivent quitter mentalement et socialement. C'est-à-dire qu'ils doivent plus fréquenter les gens du quartier et ils doivent plus penser ni agir de la manière dont les gens de ce quartier agissent. Je ne sais pas comment cela s'est passé mais au fur et à mesure que je publie des livres, je me rends compte de ce que dans mon domaine et en Afrique de l'Ouest francophone, je suis pratiquement le seul à avoir publié jusqu'à huit(8) livres. Celui-ci étant le huitième !

Mais comme vous le voyez, il a fallu que je limite mon environnement de référence à l'Afrique, ensuite de l'Ouest, ensuite francophone. Mais alors rien qu'en enlevant francophone à Afrique de l'Ouest francophone, je me rends rapidement compte de ce que Praise Georges du Nigéria en est déjà à plus de 50 livres à moins de 50 ans. Mais alors, j'ai déjà 32 ans et je n'ai pas encore publiés 32 livres. Ce n'est

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

pas une mauvaise comparaison à mon avis. Il ne s'agit pas pour moi de sous-estimer de ce que j'ai déjà réalisé. Je rends grâce à Dieu pour ça. Il s'agit pour moi, d'évaluer autrement mes résultats, de façon à me rendre compte de ce que ce que je peux réaliser encore et plus est bien loin de ce que je réalise actuellement. Lorsque vous savez élever le cadre de mesure de vos réalisations, vous pouvez rapidement vous rendre compte de ce que vous avez encore du travail à faire.

Il y a toujours quelque chose à améliorer

J'échangeais la dernière fois avec mon designer et imprimeur qui écrit et publie des livres lui aussi. Il partagea avec moi une sagesse des bons écrivains : « Un livre, on ne finit jamais de l'écrire ». Je crois qu'il a parfaitement raison. De la même façon, un produit n'est jamais parfait. Il y a toujours quelque chose qu'on peut encore améliorer à un produit déjà sorti, à un service offert actuellement avec satisfaction. Comme nous l'avons dit, tout dépend de ce à quoi vous comparez votre produit. Ensuite, évidemment, tout dépend de celui à qui vous le proposez. Et plus encore, tout dépend du niveau de qualité que vous désirez atteindre.

Dans l'introduction de son livre *Les 21 qualités indispensables d'un leader*, John C. Maxwell expliqua qu'il a eu l'idée de l'écrire après qu'un ami lecteur lui a expliqué comment il avait lu son bestseller *Les 21 lois irréfutables du leadership* en 21 jours. Comprenant qu'effectivement, lire le livre en 21 jours était bien, réfléchir sur les possibilités d'application, se mettre en situation et identifier ensuite des actions à engager constituaient une excellente façon de lire et d'étudier ce livre, il s'est rendu compte de ce que le livre n'était pas structuré et bien écrit à cet effet. C'est alors qu'il décida d'écrire un autre livre exactement dans cet esprit et suivant cette structuration pour qu'il soit facile à lire et à étudier en 21 jours. Formidable! On n'a jamais fini de l'améliorer. Si vous pouvez penser que c'est le cas, vous ne pouvez certainement pas écrire près de 50 livres presque tous des bestsellers.

J'ai lu le livre « *Develop the leader within* » de John C. Maxwell en effet. Ce livre a été publié si je ne me trompe en 1996. Dans le premier chapitre de ce livre justement, il a parlé des 5 niveaux de leadership.

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

A chaque fois il abordait le sujet, les gens étaient tellement intéressés par comment ils pouvaient passer les 5 niveaux de leadership si bien ce qui n'était qu'une mention dans un chapitre est devenu une banque vidéo de 45 minutes ensuite un séminaire atelier et en octobre 2011, il le sortit en tant que livre. Voilà, vous n'allez jamais finir d'écrire un livre. Vous n'allez jamais finir d'améliorer un produit. Et si vous restez vraiment ouvert à ce que les gens puissent vous dire, vos produits excellents produits n'émaneront que de votre capacité à voir que votre produit ou service peut encore être amélioré.

La loi de l'obsolescence

Tout produit ou service que vous mettez sur le marché devient automatiquement obsolète ou commence à devenir obsolète. C'est pourquoi les entreprises innovantes savent toujours les produits suivants par lesquels ils vont remplacer le produit ou le service qu'ils sont sur le point de lancer. Mais s'ils n'en ont pas une idée complète, ils en ont une idée partielle. Ils créent à chaque fois des niveaux d'exigence en qualité que les clients ne peuvent eux-mêmes pas encore imposer. Ensuite, pendant qu'ils sont en train d'introduire le produit prêt à être introduit, ils travaillent là-dessus. Pendant ce temps, dès que le produit lancé entre en contact avec le marché, ils enregistrent les avis et impressions, suggestions et critiques pour l'améliorer drastiquement. Ensuite, ils se posent une question importante : « Vu les performances actuelles du produit ou service lancé, quels doivent être les atouts majeurs des prochains produits et services pour qu'ils atteignent un niveau de performance encore plus élevés ? ». Une fois qu'ils trouvent la réponse à cette question, ils préparent des fiches de référence qu'ils envoient aux développeurs.

Les gens ont toujours la mauvaise peur lorsqu'ils lancent un nouveau produit ou service. Ils ont peur qu'on les copie. Quelle stratégie défensive ! Mais alors quelle stratégie aveugle ! D'accord, protégez votre produit tant que vous pouvez, mais ce qui vous poserez plus de problème, c'est l'obsolescence. Moi-même j'avais peur qu'on me copie et j'avais de la peine à remettre nos présentations PowerPoint aux participants à nos séminaires. C'est une façon à nouveau de les rendre obsolètes. C'est en effet un défi que nous nous lançons. Si nous remettons le PowerPoint à nos participants, nous serons obligés

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

d'aller chercher et de proposer quelque chose de nouveau pour la prochaine fois. Je peux vous dire que c'est passionnant. Mais la meilleure chose qui puisse arriver à une entreprise, c'est qu'elle rende ses produits obsolètes elle-même. Bill Gates et ses amis à Microsoft en sont bien conscients : "Chaque produit que nous fabriquons devient obsolète au bout de trois ans. La question est de savoir si c'est nous qui les rendrons obsolètes ou quelqu'un d'autre."

TRANSITION N° 25 :

Passer de « l'habitude d'attendre qu'un produit devienne obsolète avant de sortir un meilleur produit » à « l'habitude de rendre soi-même ses produits obsolètes par de le lancement de nouveaux produits avant que les concurrents ne le fassent ».

C'est simple ! Pour ne pas laisser vos concurrents rendre vos produits obsolètes, bloquant ainsi la voie de leur écoulement sur le marché, vous devez travailler à les rendre obsolètes vous-même, en créant le prochain produit par lequel vous allez les remplacer.

Toutes les entreprises n'en sont pas capables

Il faut que nous soyons clairs là-dessus maintenant. Toutes les entreprises ont bien envie d'innover mais toutes les entreprises ne réussiront pas à innover. C'est simple : il faut réussir à créer les conditions pour que les gens puissent innover. "L'innovation n'a rien à avoir avec le montant que vous dépensez dans la Recherche & le Développement. Elle est fonction des hommes que vous avez, de comment vous les dirigez et à quel point ils vous comprennent." Aimer souvent répéter Steve Jobs. Je disais à l'un de mes collègues que notre seul devoir de leaders à H&C, c'est créer un environnement dans lequel les gens se développent rapidement. C'est un travail difficile mais il est facile d'y arriver. J'y crois et vous devez y croire vous aussi. Les gens qui réussissent et prospèrent y arrivent parce qu'ils pensent et agissent d'une certaine manière précise. Le succès étant prévisible, les stratégies étant disponibles, la copie de ces stratégies étant tolérée et les ajuster à sa situation et son domaine étant la clé, je pense fondamentalement que si nous avons une chose à faire, c'est de voir

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

comment les meilleurs procèdent et prendre le pli.

« The HP Way »

Je n'ai plus honte maintenant lorsqu'on nous dit que notre approche à H&C est très américaine. Je prends cela désormais comme un compliment. Je n'ai pas honte de copier les américains. Et l'excellence de création continue des conditions d'innovation qui m'aura le plus marqué ce sera la capacité des premiers dirigeants de HP à créer les conditions pour en faire une entreprise d'envergure internationale. L'une des obsessions des deux fondateurs de HP, David Packard & Bill Hewelt était de créer l'entreprise la plus innovante au monde. Ils ont compris très peu que cela passait par la création d'un environnement favorable à l'innovation.

Voici ce que disait David Packard en 1964 : « Le défi, c'est comment développer un environnement dans lequel les gens seront créatifs... Je pense pour ma part que vous devez donner un coup de fouet à votre structure organisationnelle pour offrir un tel environnement ». A Bill Hewelt d'ajouter plus tard : « Notre équipe d'ingénieurs est globalement stable. Et ceci n'est pas un accident mais la résultante d'un dispositif. Les ingénieurs sont des gens créatifs, alors, avant de les recruter, nous nous assurons de ce qu'ils bénéficieront d'un climat sécurisé et stable. Nous nous assurerons qu'ils peuvent se projeter dans le futur de leur carrière avec nous et qu'ils auront des projets qui répondent à leurs goûts d'innovation. L'autre chose dont nous nous assurons, c'est que les ingénieurs bénéficient d'un encadrement de qualité grâce à la capacité de leadership de leurs managers de manière à ce qu'ils soient épanouis, heureux et productifs au niveau le plus élevé possible...”

Créer les conditions d'excellence

Vous aurez toujours la possibilité entre le fait d'être celui qui innove et sollicite les aides des autres pour implémenter ses innovations et là vous ne progressez pas vraiment ou de créer les conditions nécessaires afin que n'importe qui puisse produire du résultat pour vous. C'est pour cela que vous aurez besoin de développer drastiquement vos capacités de leadership et changer complètement

d'état d'esprit et d'approche quant il est question de créer un niveau extraordinaire de résultat. Suivez le conseil de John C. Maxwell à cet effet : A chaque fois que vous avez un travail à faire, ne vous demandez pas : « Quand est-ce que je le fais ? », demandez-vous plutôt : « Qui je peux développer pour le faire pour moi ? ».

Il va de soi que cela nécessite que vous soyez en sécurité vous-même. Mais ne vous en faites pas. Si vous avez actuellement peur de créer les conditions pour que vos collègues produisent du résultat pour vous parce que vous les équipez, les formez et les développez à cet effet, ce n'est lié qu'au niveau de leadership auquel vous vous trouvez actuellement. Comme nous le mentionnons dans le chapitre précédent, vous n'avez qu'à travailler sur vous-même, continuer de croire et vous resterez en mesure de pouvoir diriger les gens efficacement. Pour ce qui est du développement de votre entreprise, vous n'allez pas pouvoir y arriver seul. Ce n'est pas possible. Vous devez absolument vous assurer de ce que vous aurez des gens qui trouvent l'inspiration de faire de grandes choses avec vous une fois que vous avez décidé de faire de grandes choses mais surtout parce que vous aurez créé les conditions requises à cet effet.

Continuer d'ajouter de la valeur pour les clients

Ce matin, j'ai eu l'une de ces conversations agréables avec l'une de nos clients VIP qui nous a déjà recommandé cinq (5) clients VIP. Alors que je la remerciais de la confiance qu'elle nous faisait, elle martela : « J'ai totalement confiance en vous. Je sais que vous allez faire le travail de transformation pour moi ». Elle était émue et vraiment. Je la comprenais. Ce que je ne comprenais pas, c'est comment nous avons pu en arriver là avec un client. Comme vous le savez forcément, ce n'est que la veille du Jour 1 du commencement. Je ne pense même pas m'en contenter et je ne suis pas sûr que l'un de nos collègues à H&C se contenterait de quoi que ce soit. Chez nous le slogan est clair, écrit noir sur blanc et affiché : « Nous sommes contents mais nous ne nous en contentons pas ! ».

En effet, après avoir suivi un programme de coaching chez nous, ce client VIP nous a recommandé à cinq (5) autres clients. La dernière fois, nous avons sorti un nouveau programme dénommé «

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

Reprogrammation Mentale et Comportementale » comportant plus de 101 exercices pour devenir fort mentalement, faire ce que vous devez le faire , penser et agir comme vous devez penser et agir afin d'obtenir les résultats que vous méritez vraiment. Elle en avait acheté deux packs : un pour elle-même et un autre pour son fils. « Ils peuvent te coacher », dira-t-elle ensuite au fils qui a accepté nous rencontrer. Je ne savais pas qu'il a allait accepter suivre un programme de coaching lui-aussi. Si qu'il a accepté et au moment où j'écris ces lignes, il va certainement nous recommander à l'un de ses amis juste après la première séance. Ce que je sais, c'est que notre cliente aurait pu recommander autrement son fils mais ce n'aurait été dans ces conditions si la semaine écoulée nous n'avions pas lancé un nouveau PACK/PROGRAMME que nous lui avons proposé.

Voilà : les opportunités, on ne les attend pas. Et « la meilleure façon d'avoir des opportunités, c'est d'être une opportunité pour les autres ». Oh ! Est-ce que je peux nous vanter d'être une opportunité pour les gens ? Ce n'est pas ce que nous devons faire : nous devons plutôt travailler constamment à être une opportunité pour nos clients. Et cela suppose que nous continuons de leur ajouter de la valeur. La meilleure façon pour vous de continuer d'entreprendre pour vendre, c'est d'oser à chaque fois aller chercher de nouvelles façons d'ajouter de la valeur à vos clients. Optimisez constamment cette valeur. Soyez insatiables. Ne vous contentez pas juste, contentez vos clients. Émerveillez-les constamment, chaque jour, tous les jours ; encore et encore ! Et surtout : « Continuez d'avoir soif, continuer d'avoir faim ».

COMMENT ETRE UN OPTIMISATEUR INSATIABLE DE VALEUR

Demandez-vous à chaque fois : quelle est la prochaine étape ?

C'est la question qui vous sauvera la vie. Lorsque vous lancez un produit, vous devez vous demander quel sera le prochain produit avant que les journalistes ne vous le demande. Et ce n'est pas parce que vous aurez besoin de répondre. Vous n'avez pas besoin de leur répondre mais vous devez pouvoir dire à votre auditoire : « Ce n'est que le Jour 1 du commencement ! Ceci n'est qu'une infirme version de ce que nous sommes capables de faire pour continuer d'apporter de la valeur à vos valeureux clients. Merci de votre confiance renouvelée ». Vous ne pourrez pas sereinement prononcer ces phrases si vous n'avez effectivement rien prévu et si vous n'êtes en train de rien préparer.

Travailler suivant un certain sens de l'urgence

Imaginez-moi, qui ai 32 ans ; je constate qu'un homologue américain livre des repas avec des vélos et des scooters et se tape 4,6 de dollars de chiffre d'affaires avec un taux de croissance de 2984,2% alors qu'il n'a que 26 ans. Si vous me demandez de dormir, je vous dirai « Ok, je vais me reposer...mais j'ai ce travail à terminer ! ». Pardonnez-moi, ce n'est pas une course contre la montre. Ce n'est pas de la comparaison. Mais sachez tout au moins que les standards ont été déjà fixés. Dans les années 90 et 2000, l'exploit était de devenir milliardaire en dollars avant 40 ans et ensuite 35 ans. Aujourd'hui, l'exploit, c'est de devenir milliardaire en dollars avant 30 ans et ce sera prochainement avant 25 ans. Ce n'est pas une course contre la montre. Mais lorsque je vois ce que j'arrive à faire avec quelques dizaines de clients, j'ai hâte de toucher des milliers et des millions de clients afin de poursuivre avec un peu plus de célérité et masse mon quotidien de transformer la vie des gens, servir, aider, aimer, être riche et abondamment, et partager cette richesse pour la gloire de Dieu. Je dois toucher 500.000.000 d'âmes.

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

Je n'en suis qu'à quelques 30.000 ! Je suis trop loin du but, c'est pour cela que je me presse de travailler suivant un certain sens de l'urgence. Je pense que vous devriez oser faire la même chose ou plus : oser fixer un objectif audacieux, commencez à produire les premiers niveaux de résultats. Comparez le niveau que vous avez atteint à ce que vous visez, voyez l'écart et comprenez vite que vous êtes loin du but et en retard.

Planifier l'année prochaine en Juillet

J'appelai au mois de septembre 2010 pour solliciter un collègue coach pour animer une formation en avril 2011 et il me dit qu'il est booké jusqu'en septembre 2011. Je ne comprenais pas. Finalement, une fois que j'ai commencé à planifier mes journées à l'avance, mes semaines à l'avance, mes mois à l'avance, mes trimestres à l'avance et donc mon année à l'avance, j'ai compris qu'effectivement on peut être surbooké plusieurs mois à l'avance. Même ce n'est pas ce qui m'intéresse ici ; lorsque vous planifiez votre année prochaine au mois de Juillet, vous avez le temps de faire quelque chose, du moins beaucoup de choses par rapport à l'année prochaine. Voici la bonne nouvelle : lorsque vous savez assez ce que vous avez à faire, vous commencez assez tôt à faire quelque chose pour passer au résultat. C'est le seul intérêt que je vois. Sinon, c'est le plus important pour moi. Au fait, le pack Reprogrammation Mentale et Comportementale dont je parlais plus haut, c'est un produit que nous avons préparé pour 2014 et nous le vendons déjà en septembre 2013.

Un haut cadre qui appréciait bien la qualité de nos produits et services nous fit la remarque que nous avons une approche très américaine et que c'était une bonne chose avant de continuer : « Nous sommes au Togo et ces choses ne sont pas évidentes ici ». Je pris la parole pour lui clarifier ceci en anglais « Let's make it happen ! Faisons-le ici DG ! Faisons-le ! Et il y a une bonne nouvelle : ça se passe ici déjà et vous venez de le dire vous-même ! Voilà ! ». Vous avez décidé d'oser l'audace entrepreneuriale ? Nous ne sommes pas ici dans des théories. Nous parlons de ce que vous devez faire maintenant. Osez maintenant ! Faites quelque chose maintenant. Anticipez maintenant. Ne vous contentez pas de servir vos clients ! Ajoutez-leur de la valeur maintenant.

Travailler à créer les produits avant que les gens n'en aient besoin

Si vous finissez par sortir un produit avant que les gens n'en aient besoin (je veux dire qu'ils sont prêts à l'acheter), vous êtes sauvés. Si vous ne le lancez que lorsqu'ils sont en train de l'acheter, certainement que votre concurrent vous a devancé entretiens. C'est une course de fond et non une course de vitesse et je comprends parfaitement. Mais pour continuer d'ajouter de la valeur à vos clients, vous devez créer les produits avant que vos clients n'en aient besoin. Vous devez les créer avant qu'ils n'imaginent même qu'une solution comme cela puisse exister. Vous devez le créer avant que vos concurrents ne le fassent.

Trouver à chaque fois quelque chose à améliorer

Il y a toujours quelque chose à améliorer. Il y a toujours quelque chose à apporter et les entrepreneurs plein d'audace recherchant à optimiser à chaque fois la valeur pour le client ne perdent jamais cela de vue. Alors prenez à chaque fois vos produits et services ou n'importe quel produit et répondez aux appels qu'il vous fait : Améliore-moi ! Invente-moi ! Réinvente-moi ! Émerveille-moi !

Il y a toujours quelque chose à faire. Ce n'est pas l'emballage, c'est le contenu. Ce n'est pas le logiciel utilisé pour servir les clients, cela peut être les fauteuils visiteurs. Si ce n'est pas le tableau à remplacer par un autre, cela peut être le papier d'impression des factures ou une nouvelle mention : « Merci de votre confiance » que vous mettez sur chaque facture... Il y a de petites améliorations que vous pouvez apporter chaque jour pour faire rapidement passer votre entreprise à l'étape suivante de son décollage et de sa croissance.

PASSEZ A L'ACTION

1) Si vous devez faire de votre entreprise l'entreprise la plus innovante au monde, quels sont les mécanismes clés, les pratiques clés, les slogans et le système de management que vous devez appliquer pour y arriver ?

Mécanismes à déployer

Pratiques clés

Slogans

Façons de diriger les hommes

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

2) Dans le cadre du lancement de votre entreprise ou de son redéploiement, vous savez le produit et le service que vous allez lancer ? Quelles sont les cinq (5) améliorations de produits, projets ou étapes de projets suivants auxquels vous allez passer :

Voici mon produit / service / projet actuel

Voici les prochaines versions améliorées/prochains projets/ étapes d'optimisation

3) Comment allez-vous faire à chaque fois pour rendre vos produits obsolètes avant que vos concurrents ne les rendent obsolètes ? Précisez le dispositif, le mécanisme, les dispositions à prendre, les actions à engager :

SE LAISSER SOUTENIR

« Un est un chiffre trop petit pour réaliser de grandes choses »

John C. Maxwell

« Tu peux faire ce que je ne peux pas faire. Je peux faire ce que tu ne peux pas faire. Ensemble nous pouvons faire de meilleures et de plus grandes choses »

Mère Theresa

Autant rire

Si vous me dites que vous allez réaliser ce rêve grandiose tout seul, autant vous moquer de vous-mêmes. Arrêtez-vous maintenant et dites-vous : « De quoi parles-tu ? ». Personne n'a jamais réussi ce truc tout seul. Personne n'y cru et y serait arrivé tout seul. Il y a des gens qui prétendent pouvoir y arriver seul. Ils sont vraiment culotés. Ce n'est pas du culot, ça. C'est justement de l'aberration. Non, c'est de l'ignorance. C'est proprement ne pas savoir ni comprendre ce que cela suppose que d'entreprendre que de vouloir entreprendre seul. Et quelle que soit la difficulté à se mettre avec les autres, c'est plus notre incapacité à faire équipe qui est le problème à résoudre et non l'impossibilité de faire équipe.

Six entreprises et vous comprendrez qu'aucun des promoteurs eux n'a démarré seul. Pour Google, Larry Page et Sergei Brin ont dû se mettre ensemble. Pour Yahoo ! Jerry Yang et David Filo ont dû se

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

mettre ensemble. Pour Microsoft, Bill Gates et Paul Allen ont dû se mettre ensemble. Pour HP, Bill Hewlett et David Packard ont dû se mettre ensemble. Pour Sony Corporation, Masaru Ibuka et Akio Morita ont dû se mettre ensemble. Pour Apple, Steve Jobs et Steve Wozniak ont dû se mettre en place.

Parfois la valeur ajoutée vient des autres

Lorsqu'on relit l'histoire de la création de Facebook sous l'angle du film *The Social Network*, on a bien l'impression que Mark Zuckerberg se l'est joué soliste tout le temps et qu'il le voulait pour lui seul et seulement lui seul. Il semble très bien que Mark Zuckerberg voulait garder l'originalité de Facebook qu'il ne voulait avoir totale possession des actions de la société. Il a compris assez tôt qu'il fallait ouvrir le capital et faire entrer d'autres personnes surtout pour avoir le financement requis mais à une condition : conserver l'originalité et le principe de Facebook. Sean Parker aura été l'homme le plus déterminant dans la capacité de la structuration du projet Facebook. Voici ce que dit Mark Zuckerberg lui-même au sujet de la contribution majeure de Sean Parker : « L'aide de Sean fut cruciale dans la transformation de Facebook d'un projet d'étudiants en une véritable compagnie ». Sean Parker n'arrêtait d'inciter Mark Zuckerberg à voir les choses en grand. En effet, Mark n'était pas autant un génie entrepreneurial qu'il était un génie technologique qui savaient l'utiliser pour créer de la valeur et pour cela il y avait besoin de cette contribution entrepreneuriale et l'ouverture sur le monde de l'investissement dont Sean Parker détenait les clés.

Mark a dû compter sur Eduardo Saverin pour financer les débuts de l'entreprise – même si les deux ont eu des problèmes par la suite. Le projet Facebook avait atteint une dimension qui faisait que Mark Zuckerberg était trop seul et trop petit pour le réaliser. Il n'a pas hésité à introduire ces amis étudiants dans l'équipe et à leur donner des parts comme ce fut le cas de Chris Hughes par exemple.

Des partenariats qui profitent

L'un des défis majeurs de Facebook était de trouver un moyen de générer du revenu et l'apport de Zynga était significatif. « Nous

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

générons actuellement des revenus significatifs grâce à notre relation avec Zynga », confiait Mark « et si nous ne parvenons pas à maintenir cette relation nos résultats financiers pourraient en être sérieusement affectés ». En effet, en 2011, Zynga comptait pour 12% des revenus de Facebook. J'ai regardé la liste des actionnaires de Facebook et je puis vous dire qu'on ne réussit pas ces choses en comptant sur ses seules forces. Il y aura toujours des gens avec qui vous devriez tisser des partenariats solides et fructueux pour réussir à profiter de la synergie des ressources.

C'est bien que vous soyez obsédé par votre rêve d'entreprendre. C'est bien que vous voyez au cœur du système et de la structure d'amélioration continue de vos performances entrepreneuriales mais vous n'y arriverez pas sans les autres, sans des partenariats bien pensés, bien structurés et mutuellement profitables. Cela suppose de la capacité à gérer les intérêts des uns et des autres. Naturellement si vous ne savez pas gérer les intérêts des uns et des autres, vous n'en tirerez aucun profit.

J'étais le seul fou du groupe

Il arrive souvent que l'entrepreneur ait l'impression d'être le seul fou de son équipe. Lorsque cela arrive, c'est une chose normale et une chose anormale à la fois. Normale, parce que vous devez être la personne la plus motivée de votre équipe. Anormale parce que si c'est le cas, vous n'êtes pas en train de travailler pour vous associer à des fous. Qui a regardé The Social Network aura constaté que Sean Parker était un vrai inspirateur pour Mark. Il savait le faire rêver. Il est sulfureux, c'est vrai ! Mais il aura réussi à amener Mark à imaginer ce qu'il ne pouvait pas imaginer seul. Eduardo Saverin par exemple n'arrêtait d'attirer l'attention de Mark sur le fait que Sean Parker allait faire couler le rêve par ses folies. Mais Mark savait rester zen. Il savait comment jauger le pour et le contre des folies de Sean.

Associez-vous à des fous pour ne pas jouer aux solistes. Je suis parfois gêné de voir que les gens qui étaient avec moi ne faisaient qu'approuver mes folies ou aller contre. Je n'avais pas souvent des gens qui rêvaient et étaient un peu plus fous que moi. Mais cette

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

chose arrive lorsque vous êtes heureux d'être le coq de la basse-cour. Il faut savoir dans ces cas-là passer à l'étape suivante, s'hisser à une dimension supérieure parce qu'en définitive, la meilleure façon de croître d'être au contact des gens qui sont plus fous que vous, qui excellent plus que vous, qui vous font rêver et vous forcent à sortir de votre coquille.

TRANSITION N°26 :

Passer de « Personne ne veut m'aider alors je m'en occupe moi-même » à « comment je peux intéresser les gens à m'aider avec plaisir et engagement? ».

Si vous êtes seul, c'est parce que vous n'avez emmenés personne avec vous

Il fait trop froid et trop seul en haut surtout dans l'aventure entrepreneuriale et si vous n'avez personne avec vous pour vous couvrir, le froid est trop fort. Nous sommes souvent frustrés de voir que les membres de notre équipe ou notre partenaire à la maison ne nous comprennent ou n'arrivent pas à suivre notre rythme. Mais comme je l'expliquais dans L'Ultime Bible de l'Entrepreneur : 228 erreurs à éviter en business, si personne ne nous comprend, c'est parce que nous ne l'avons outillé personne pour nous comprendre. Si personne ne nous suit, c'est parce que nous n'avons pas donné aux gens les moyens de venir. Si nous sommes seuls, c'est parce que nous n'avons emmené personne avec nous.

La responsabilité de la vente de la vision

Il est de la responsabilité de l'entrepreneur de vendre sa vision. C'est lui qui définit sa stratégie de communication pour amener les gens à comprendre qu'ils ont un certain intérêt à rentrer dans la dynamique de sa vision avec lui. Il est de la responsabilité de l'entrepreneur d'identifier clairement de qui il aura besoin pour réaliser sa vision et de savoir clairement ce qu'il aura besoin de dire et de montrer à chacun d'entre eux pour qu'ils trouvent un intérêt à le suivre.

Quand il est question de communiquer, nous avons tendance à penser

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

que c'est parce que les gens sont tarés et qu'ils ne comprennent pas notre vision des choses, qu'ils ne savent pas où nous allons. Ce ne sont pas eux qui sont tarés. C'est nous qui ne trouvons pas les mots justes, qui ne savons pas mettre l'accent sur les intérêts justes et les gains qui feront que les gens viendront à nous. Il est question de regarder chaque personne dont nous aurons besoin pour réaliser notre rêve et de nous demander exactement : « Qu'est-ce qui l'intéresserait dans l'opportunité ? Qu'est-ce que je dois mettre dedans pour qu'il soit prêt à m'apporter le soutien dont j'ai besoin de lui ? En quoi il peut m'être utile et comment je peux lui montrer qu'il y a un intérêt à m'apporter ce soutien ? ».

N'oubliez pas de demander de l'aide

L'une des audaces que vous aurez besoin de développer, c'est d'avoir le courage d'aller vers les gens qui peuvent et qui parfois doivent vous aider. Sachant que vous ne pouvez relever le défi tout seul, vous devez structurer votre rêve afin qu'il soit attrayant pour le maximum de gens possibles. Pendant ce temps, sachez que tout le monde ne le verra pas briller. Tout le monde ne sera pas spontané. Si vous avez acheté ce livre avec le Pack Entreprendre en 26 semaines, vous avez certainement pu avoir en votre possession le livre Battez-vous pour vos rêves. J'ai consacré dans Battez-vous pour vos rêves, un chapitre entier à comment décrochez les aides dont vous avez besoin. Ce que je peux dire ici, c'est qu'il y a plus de gens qui peuvent vous aider. Vous n'avez qu'à commencer à identifier les aspects par rapport auxquels vous aurez besoin d'aider pour ensuite identifié les personnes qui pourraient vous aider.

Pendant que vous devez demander de l'aide, pratiquez la conscience de la vulnérabilité. Si juste par orgueil, vous devez vous priver de demander de l'aide à ceux qui pourront vous aider et qui n'attendent que pour vous aider, ce sera un vrai gâchis. Au contraire, restez ouvert. Même pour les gens qui vous insulteront après pour dire que sans eux vous n'avez pas réussi ce que vous avez réussi, vous n'avez pas de complexe à avoir. Concentrez-vous sur ce que vous pouvez faire d'extraordinaire et d'inespéré avec les aides qu'ils vous apporteront. La seule chose que vous ne devez pas oublier de faire, c'est de manifester de l'aide envers les gens qui vous ont aidé.

Il vous faudra du leadership

La plupart des gens qui ont des projets de création d'entreprise sont très frileux. Comme vous le savez, je n'ai particulièrement pas peur que quelqu'un qui vole mon idée d'entreprise. Rappelez-vous, ce qui importe, ce n'est pas le fait que vos produits deviendront obsolètes, ce qui importe, c'est qui les rendra obsolète. Volez mon idée actuelle et je la remplacerai par une meilleure. Si je n'ai pas une meilleure idée, vous ne pouvez la mettre en œuvre mieux que moi parce que c'est juste mon idée. Je parle volontiers de mes projets à mes collègues, à mes partenaires et tous ceux qui peuvent m'aider à produire du résultat. Pourquoi je fais cela ? Parce que je suis en sécurité ! Il faut des leaders en sécurité pour associer d'autres personnes à leur projet.

Si vous n'avez pas encore le niveau de leadership nécessaire pour être en sécurité, habilez vos collaborateurs, les préparer à produire du résultat avec vous sans avoir peur qu'ils partent, rapprochez-vous de l'un des bureaux H&C et l'un de nos coachés vous aidera à faire le parcours des 5 niveaux de leadership afin de commencer à produire du résultat avec les autres. Comme vous le savez, « un est un chiffre trop petit pour réaliser de grandes choses » (John C. Maxwell). Si vous avez le niveau d'audace nécessaire pour réaliser de très grands niveaux d'objectifs, sachant clairement ce que vous avez à faire, empressez-vous de développer des gens qui vous aideront à l'atteindre. Il n'y a rien d'extraordinaire à vouloir être audacieux tout seul.

Le soutien financier va peut-être être déterminant

Vous aurez peut-être besoin de compléter le financement dont vous avez besoin pour lancer votre projet ou développer votre entreprise existante. Quand il s'agira de trouver le montant complémentaire pour poursuivre votre aventure entrepreneurial, n'oubliez pas de pratiquer le principe du « Aime ton prochain comme toi-même ». Toute somme d'argent que les autres mettront à votre disposition devra être utilisée exactement comme le ferait un bon intendant à qui son maître confi des biens à gérer. Vous devrez surtout l'utiliser et le gérer comme vous le feriez pour votre propre argent. Et surtout,

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

continuez de protéger leur intérêt, continuez de leur donner priorité, continuez d'être juste envers eux...

Lorsque vous ne savez pas procéder ainsi, ce sera la dernière fois qu'ils vous aideront. Vous n'aurez certainement pas une seconde chance. Alors si d'aventure, on vous l'offre, assurez-vous de ce que vous allez bien saisir votre chance une fois pour toute. Ne demandez plus de montant que vous n'en aurez besoin. Et si vous savez commencer petit, ce sera encore plus simple pour vous. Si vous n'êtes pas sûr qu'un projet marchera, faites attention à ceux à qui vous y associez. N'associez surtout pas les gens qui ne s'attendent qu'à une seule issue. Assurez-vous de ce que tous ceux que vous impliquez financièrement dans le projet comprennent bien que vous ferez tous pour réaliser les prévisions mais qu'elles peuvent bien ne pas se réaliser. Autrement, ils s'en prendront à vous.

TRANSITION N°27 :

Passer du «soliste dépensier qui considère le financement obtenu comme du chiffre d'affaires » à « l'intendant qui sait fructifier et rentabiliser les biens que son maître (les investisseurs) ont mis à sa disposition »

La meilleure aide que vous puissiez avoir

Il n'y a pas une aide qui vous sera aussi précieuse qu'un vivier de savoir-faire, d'expériences et d'outils pour disposer des capacités nécessaires pour créer, gérer et développer durablement votre propre entreprise. Assurez-vous de ce que vous passiez effectivement à l'action après avoir lu le chapitre consacré à la validation des UV entrepreneuriales. Si vous pouvez bénéficier des meilleurs outils, des meilleures expériences possibles, vous aurez beau entreprendre et échouer peut-être mais c'est dans ce même vivier que vous irez puiser les ressources nécessaires pour rebondir.

Pour ce qui me concerne, je sais qu'aussi longtemps que je continuerai d'apprendre et de former, je finirai par relever le défi entrepreneurial et réaliser mon rêve le plus secret quand il s'agit de créer, gérer et développer une entreprise. Avec toute l'humilité que cela suppose,

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

continuez de vous demander ce qui vous manque et assurez-vous de ce que vous combliez à chaque fois le fossé qui vous séparera de l'excellence entrepreneuriale. Sollicitez les services d'un conseil juridique dès le lancement déjà. Ayez un expert comptable conseil qui vous oriente dans l'analyse préalable à vos choix financiers. Ayez un mentor qui sache vous dire à chaque fois ce que vous devez entendre et non ce que vous voulez entendre. Pendant ce temps, pour vraiment profiter de l'intelligence et l'expertise de vos collaborateurs, accordez-leur le droit de dire NON quand ils doivent dire NON.

COMMENT SE LAISSER SOUTENIR

Accepter sa vulnérabilité

Après s'être vu confié la mission de conduire un peuple à l'oreille dure à sortir d'Égypte et à travers le désert, Moïse (dans la Bible) n'a pas hésité à témoigner sa vulnérabilité devant son commandeur. C'est alors que Dieu lui a demandé de s'adjoindre de soixante-douze hommes qui vont l'aider à accomplir la mission qui était la sienne. Malgré l'exploit que Moïse s'est vu accomplir par le bras de Dieu, il n'a jamais cessé de reconnaître sa solitude, son incapacité et sa vulnérabilité devant la mission qu'ils devraient accomplir. Ne prenez pas à la légère la complexité du travail entrepreneurial. Ça ne va pas être facile. C'est une mission trop délicate et trop complexe pour être fait par une seule personne.

Vous pouvez ne pas avoir une grande équipe à vos débuts mais vous aurez besoin de quelques soutiens essentiels pour assurer l'efficacité de votre machine commerciale (des vendeurs, un coach en marketing et en communication, des apporteurs d'affaires, des contacts et points focaux), la solidité financière dont la génération et la gestion rigoureuse du cash (un expert comptable et un gestionnaire de patrimoine), être protégé juridiquement et fiscalement (un conseiller

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

juridique et un fiscaliste), de l'appui de qualité pour sortir les meilleurs produits qui soient et un réseau solide pour asseoir les bases de l'excellence opérationnelle et managériale de votre entreprise.

Ne surtout pas avoir peur de demander de l'aide

Demander est en effet l'un des secrets de succès les moins utilisés au monde. Il y a plus de gens qui sont prêts à vous aider que vous ne le savez. En général il faut savoir frapper à leur porte et surtout leur montrer qu'ils ont intérêt à vous aider. Vous n'aurez pas besoin de supplier. Vous aurez juste besoin de leur montrer qu'ils gagnent plus à vous venir en aide (association) qu'à ne pas le faire. Entretemps, sachez promouvoir leurs intérêts comme vous le ferez pour vos intérêts.

Savoir gérer les intérêts

Le plus grand service que vous puissiez rendre aux gens qui accepteront volontiers vous aider, c'est de faire la meilleure utilisation possible des ressources qu'ils mettent à votre disposition et surtout protéger leurs intérêts. En la matière, on a rarement la seconde chance de témoigner de sa loyauté et de sa gratitude. Si les gens vous font confiance, travaillez à leur montrer qu'ils ne se sont pas trompés.

Devenez l'homme le plus intègre et le plus loyal que vous connaissez

S'il y a une chose qui continue de m'empêcher d'atteindre le niveau d'excellence que je suis capable d'atteindre, c'est ma capacité à faire des promesses que je tiens absolument sans excuses, à développer une rigueur et une excellence personnelle sans nulle pareille et à savoir traiter les gens exactement comme j'aurais aimé qu'on me traite, ne laissant aucune fissure dans le mur de mon sens de l'éthique. L'intégrité est le premier facteur de succès en business une étude conduite par selon Thomas Stanley, auteur de *The Millionaire Next Door* et *The Millionaire Mind*. Travaillez à devenir l'homme le plus loyal et le plus intègre que vous connaissez.

PASSEZ A L'ACTION

1) Quels sont selon vous les cinq (5) facteurs clés de succès de votre business ?

2) Parmi ces facteurs ou fondamentaux, lesquels vous remplissez déjà ? Lesquels nécessitent que vous sollicitiez de l'aide ?

Les facteurs que j'ai déjà en place (je maîtrise)

Les facteurs pour lesquels j'aurai besoin de l'aide (même si je les maîtrise)

3) Voici ce que je dois offrir et manifester (valeurs et principes, actions et dispositions) pour avoir et continuer d'avoir les aides dont j'ai besoin pour développer mon business.

REVOLUTIONNER DRASTIQUEMENT SON SECTEUR

“Nous sommes convaincus que si nous continuons de présenter aux clients de très grands produits, ils continueront d’ouvrir leurs portemonnaies.”

Steve Jobs, Co-fondateur d’Apple.

Peut-être, le dernier défi à relever

Le dernier défi à relever pour donner encore plus d’incandescence à votre audace d’entreprendre, c’est de laisser la mission devenir plus grande que vous. Les gens qui ont le courage de faire des choses plus grandes qu’eux, les gens qui s’impliquent dans des aventures, laissant les causes qu’ils poursuivent dépasser ce qu’ils constituent eux-mêmes, réalisent à chaque fois des niveaux de performance que le commun des mortels ne peut s’y imaginer. On aura beau continuer de se poser la question : Comment font-ils ? Comment arrivent-ils à atteindre des niveaux de performance aussi élevés ? Vous savez déjà qu’ils ne savent pas s’arrêter, qu’ils se fixent des niveaux d’objectifs suffisamment élevés. Mais la chose qui fait que ces entrepreneurs iconoclastes réalisent à chaque fois l’inimaginable, c’est qu’ils poursuivent des causes plus fortes qu’eux. A un moment donné, ils savent laisser tomber la poursuite de leurs intérêts personnels pour embrasser quelque chose de plus universel...

De l'épanouissement personnel au développement intégral

Les gens qui savent s'oublier pour se passionner pour les problèmes du monde, semblent être emportés par une bêtise suivant la conception de certaines personnes. Pourquoi ils se battent ? Pourquoi ils se tuent ? Pourquoi ils se donnent autant ? Personne ne leur absolument rien demandé ? Pourquoi ils ne s'arrêtent pas ? Rappelez-vous, l'entrepreneur audacieux fait ce qu'il a senti le devoir de devoir faire. A un moment donné, il se rend compte de ce qu'il ne le fait plus à cause de lui. Ce n'est plus une question de profit. Ce n'est plus une question de bien-être personnel.

Si vous dites que Jeff Bezos ou encore Richard Branson cherchent à devenir davantage riche, c'est ne pas comprendre comment ces deux iconoclastes sont passionnés par autre chose que le simple fait de gagner de l'argent. Jeff Bezos continuera d'offrir la meilleure expérience client possible et rien ne l'arrêtera. Richard Branson continuera de faire bouger les secteurs qu'il intègre surtout si les gens ne font pas les choses comme elles doivent être faites. Parfois, on se demande pour qui justement ils font tout ceci. On se demande ce qu'ils poursuivent. En effet, ils ne voient plus qu'eux. Ils passent à une dimension supérieure à la dimension basique qui consiste à contribuer à leur épanouissement personnel.

La poursuite intégrée

Ces iconoclastes du business savent quitter le niveau de la poursuite de l'épanouissement personnel pour rechercher quelque chose de plus large qui en fait lorsqu'ils la réalisent permet de toutes les façons d'assurer à fond l'épanouissement personnel. Et personne ne le savait autant que Steve Jobs. Il disait à propos : « Nous sommes convaincus que si nous continuons de proposer aux clients de très grands produits, ils continueront de mettre la main à la poche ». Les gens auront beau reprocher à Apple d'avoir des produits trop chers. Mais il semble bien que leur objectif principal n'a jamais été de vendre des produits chers, mais de vendre de très grands produits. Et c'est justement parce qu'ils savent proposer de très grands produits que les clients savent à chaque fois mettre la main à la poche. L'obsession principale ici n'est pas « Comment pouvons-nous soutirer autant

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

d'argent que possible aux clients ? » mais plutôt « Comment pouvons-nous apporter les plus grands produits possibles à nos clients ? ». Quoi donc ? Lorsqu'on envahit le marché avec de grands produits, il va de soi que les gens sortent les grands moyens pour se l'offrir.

TRANSITION N°28 :

Passer de « la nécessité de facturer le prix le élevé possible pour maximiser son profit » à « l'effort constant pour proposer les plus grands produits possibles pour lesquels les clients sont prêts à payer le prix le plus élevé »

Se concentrer sur la résolution des problèmes du client

Beaucoup d'entrepreneurs, beaucoup de vendeurs ne savent pas que le client s'en fout pas mal de leur propre et de leur rêve de devenir milliardaire ou autre. Ils ne savent pas que le client a ses objectifs pour lesquels il recherche des solutions. Ils ne savent pas que le client a ses problèmes pour lesquels il recherche parfois désespérément la solution adéquate et a l'argent en poche pour cela. Le vendeur ou l'entrepreneur maladroit pense que le client va l'aider à atteindre des quotas de vente ou avoir de quoi s'acheter sa prochaine voiture. Le client veut savoir si vous vous préoccupez de ses problèmes. Le client veut savoir si vous vous empressez à chaque fois de trouver des solutions qui répondent à ses préoccupations. Le client veut savoir la place qu'il occupe dans votre dispositif. S'il a accepté vous écouter, c'est sur invitation seulement. Vous n'avez certainement pas autre chose à faire que de voir comment vous résolvez problème. Et aussi longtemps que vous pouvez vous concentrez sur la résolution de ses problèmes, votre invitation sera à chaque fois renouvelée et c'est ainsi que vous commencez à atteindre votre objectif de devenir milliardaire.

Quel est le prochain problème de mes clients ?

Les entrepreneurs qui survivront seront ceux qui s'occupent des problèmes dont le client ne se préoccupe pas et qui vont devenir préoccupant très prochainement. Les gens ont appris à vivre au jour

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

le jour et ils n'anticipent pas sur leurs problèmes à venir. Parfois, ils n'ont même pas conscience qu'ils ont là et maintenant un problème. Lorsque j'anime des séminaires sur la vente avec mes collègues, je n'oublie pas de rappeler aux participants que la vente se résout en trois points essentiels : 1) Montrer au client qu'il a un problème et le faire valider par lui-même 2) Montrer que vous avez la meilleure solution possible pour son problème 3) Montrer qu'il ne peut se permettre de continuer de vivre le problème. Rien que le simple fait que le client ne connaît pas toujours ses problèmes laisse un grand boulevard à l'entrepreneur et au vendeur audacieux. Il a l'opportunité de se positionner comme un défenseur désintéressé des intérêts de ses clients entretemps et progressivement du monde de façon générale.

Les entrepreneurs qui réfléchissent sur les défis du monde et travaillent à apporter des solutions urgentes ne peuvent pas ne pas être riches. A la fin de la journée, le jeu de la concurrence va se déterminer quant à qui se passionne plus pour les problèmes des clients, anticipent sur les solutions et s'approchent des clients avec les plus grands produits et services possibles. Il faut effectivement être audacieux pour atteindre cette dimension-là. Mais aussi longtemps que vous ne l'atteignez pas, vous vous contenterez de réagir sans grande passion profonde. Les seules qui disent « Il faut que je fasse quelque chose » sont ceux-là qui se préoccupent des problèmes de leurs clients avant que ces derniers ne s'en rendent compte. Ils passent évidemment de la réactivité concurrentielle à la passion pour les problèmes du monde.

Le but était de battre Microsoft

Il n'y a rien de plus passionnant en business que d'avoir un ennemi à combattre. La passion concurrentielle est de faire effectivement des choses extraordinaires. En un moment donné de l'histoire de Apple, l'objectif principal n'était pas forcément de proposer des solutions aux problèmes. En fait l'objectif était de montrer aux clients : Les gars de Microsoft ne font rien d'excellent. Ce sont des copieurs. Leurs produits n'ont aucun goût. Voici les phrases qui ont caractérisé cette période de la vie de Apple. Des phrases sorties de la bouche de Steve Jobs en personne :

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

“Le seul problème avec Microsoft, c’est qu’ils n’ont aucun goût. Ils n’ont absolument aucun goût. Je ne dis pas un peu, mais vraiment aucun goût. Je le dis aussi ouvertement parce qu’ils ne pensent pas aux idées originales et n’intègrent pas assez de culture à leurs produits.” Steve Jobs

“Nos amis d’en haut dépensent plus de cinq milliards de dollars en recherche et développement et tout ce qu’ils semblent faire c’est de copier Google et Apple.” Steve Jobs

Par la suite, la sagesse ou l’élévation de la conscience a donné une nouvelle orientation à la vision de Apple. Ils sont passés « les gens de Microsoft sont notre cible » à « Nous sommes chanceux de créer des produits extraordinaires ». Voici comment Steve Jobs le traduit lui-même : “Une fois en passant un produit révolutionnaire apparaît et change tout. Vous êtes béni si vous pouvez travailler sur l’un de ces produits dans votre carrière...Apple a été comblé de grâce en ce sens qu’il a pu introduit quelques uns de pareil. ». A partir de là l’exploit n’est plus d’avoir battu Microsoft mais d’avoir fait tout simplement quelque chose de grand qui dépasse même le fait d’avoir de l’avance technologique et artistique.

Nous le faisons parce que c’est la bonne manière de le faire

Comme nous le disions au début de ce livre, vous aurez besoin de POURQUOI être assez forts pour laisser la passion d’entreprendre vous embraser et vous faire réaliser des merveilles. Et la vraie source de passion pour les entrepreneurs iconoclastes, c’est de faire tout simplement ce qu’ils ont senti le devoir de devoir faire. Lorsque vous ne le faites plus pour gagner, lorsque vous ne le faites plus pour être meilleur que quelque chose, lorsque vous le faites plus tout simplement pour vous-même mais vous le faites parce que vous savez que c’est ainsi qu’il faut le faire à moins de ne pas le faire, vous passez à une dimension supérieure de l’audace d’entreprendre. Steve Jobs a pu rapidement laisser Microsoft tranquille et le fait de gagner de l’argent pour oublier ses années de misère pour atteindre rapidement cette dimension. Il trouvait tout simplement sa satisfaction dans le fait de faire du bon travail.

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

Jobs explique : « La meilleure manière de connaître la vraie satisfaction, c'est de faire ce que vous considérez comme étant du bon travail. Et la meilleure manière de faire du bon travail, c'est de faire ce que vous aimez. Si vous n'avez pas encore trouvé ce que vous aimez, continuez de chercher. Comme c'est le cas avec tout ce qui concerne le cœur, vous le saurez quand vous le trouverez. Ainsi que c'est le cas dans une relation, elle grandit avec les années ; Alors continuez de chercher jusqu'à ce que vous le trouviez. Ne vous résignez surtout pas ».

Nous sommes ici pour changer le monde

Rappelez-vous la motivation de Richard Branson : « Je me suis pas lancé dans les affaires pour faire fortune. Je me suis lancé parce que je ne suis pas content de la manière dont les gens font les affaires ». Il s'est lancé pour corriger l'imparfait. Il s'est lancé pour améliorer les choses. Je n'arrête pas de marteler au cours de mes conférences que le simple fait de vouloir gagner de l'argent est réducteur pour la passion entrepreneuriale. Vous allez avoir mal si vous ne créez votre entreprise que pour gagner de l'argent. Vous aurez mal si vous ne gagnez pas de l'argent et vous aurez mal si vous gagnez de l'argent mais n'avez pas toute la satisfaction que vous pensiez que le fait de gagner de l'argent allait vous apporter. J'aimerais bien que vous me montriez un homme qui ne s'est lancé que pour être riche et je vous montrerai combien il est triste le soir une fois rentré chez lui.

Au fait, il n'y a que la satisfaction d'avoir apporté quelque chose aujourd'hui, d'avoir laissé le monde meilleur que vous ne l'avez trouvé. Il n'y a rien de meilleur que d'entendre autant de client vous dire que vous avez changé leur vie. Il n'y a rien de plus gracieux d'avoir le sentiment d'être en train de contribuer à une construction dont les dimensions vous dépassent. Rien ne me fait pleurer autant que ces moments où je me sens plus petit que ce que je fais pendant que je me rends compte de ce que je fais est vraiment grand et qu'il faille que malgré ma petitesse je continue de le faire...

« J'ai le sentiment d'avoir vraiment été utile aujourd'hui »

Nous sommes des coachs à H&C et Dieu nous comble de nous donner

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

l'occasion de changer la vie des gens tous les jours. En nous donnant comme mission de transformer la vie des gens, nous ne savions pas que nous atteindrions une dimension aussi élevée en faisant tout simplement ce que nous avons senti le devoir de devoir. Je peux vous dire que les gens qui ne font que se demander ce qu'ils vont y gagner ne peuvent jamais comprendre ce que cela suppose que d'avoir le sentiment d'avoir été utile. Les seuls moments où nous sentons le bonheur d'être, c'est lorsque nous vivons le bonheur de servir. Pour moi, rien ne remplacera le bonheur de servir. Et je suis content aujourd'hui qu'à H&C, je ne suis plus le seul à vivre ce bonheur.

*« Hermann, j'ai le sentiment d'avoir vraiment été utile aujourd'hui »,
me dit un jour Marcellin, le Directeur de notre filiale au Togo.*

« Marcellin, j'imagine ce qui t'ai arrivé mais qu'as-tu vécu au fond ? »

« Tu sais Hermann, il n'y a rien de plus merveilleux que ces moments que je vis. Parfois on a tendance à vouloir se concentrer sur ces problèmes personnes mais je crois qu'il n'y a rien qui procure plus du bonheur que de se mettre au service des gens, de savoir qu'ils ont retrouvé le sourire juste parce que vous avez été là pour eux. Il n'y a rien de plus heureux. Et vous le faites même si au début vous n'étiez pas heureux vous-même. Mais progressivement, vous avez le sentiment que les malheurs que vous pensiez vivre s'estompent au fur et à mesure que vous procurez du bonheur à l'autre. Je vais continuer de faire ce travail... Mes trois (3) séances de coaching d'aujourd'hui m'ont montré que je dois continuer de faire ce travail ».

J'avais la chair de poule quand j'entendais Marcellin parlé. Déjà, il fait triste d'être le seul à le faire et savoir qu'il y a des gens qui vivent le bonheur de servir avec vous procure un niveau de joie encore plus inestimable.

Sentir le devoir de devoir continuer de le faire

Vous entrez dans une nouvelle dimension si en plus de décider de faire ce que vous faites pour changer la vie des gens, pour résoudre les problèmes du monde, pour anticiper sur et résoudre les problèmes de vos clients, vous vous rendez compte de ce que vous devez continuer de le faire. Il y a une sorte de dichotomie économique à vouloir servir le

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

client sans s'empressement de lui soutirer le maximum d'argent possible. Mais, c'est ici que les gens qui ne vivent pas l'audace d'entreprendre à la dimension du bonheur de servir, du bonheur d'être utile, du bonheur d'être en train de le faire parce que c'est comme cela qu'il faut le faire, du bonheur de le faire parce que si vous ne le faites pas personne ne peut le faire et du bonheur de devoir continuer de le faire, se coincent.

Ne nous demandez pas de nous arrêter. Ce qu'on sent le devoir de devoir faire est une mission qui se termine pas surtout lorsque vous savez l'élever à cette dimension de l'audace d'entreprendre. Cette mission prend tout son sens au quotidien et reprend tout son sens au fur et à mesure que vous évoluez. Dites-moi que la mission d'éduquer une nation peut s'arrêter. Dites-moi que la mission d'assurer le bien-être et la santé à son peuple peut s'arrêter. Dites-moi que la mission de travailler à vivre en harmonie les uns avec les autres peut s'arrêter. Ces choses ne peuvent pas s'arrêter...Elles ne peuvent pas s'arrêter parce que d'ailleurs tout le bonheur est dans la sensation du bonheur de devoir continuer de le faire parce qu'on a su voir tout le bien collectif que cela fait que le simple fait de s'être donné la chance de le faire.

N'attendez plus de faire le point de la caisse

Nous travaillions au cours d'un séminaire avec des chefs d'entreprise à trouvé leur but dans la vie. Et comme c'est le cas en la matière, une fois que vous avez défini votre but dans la vie et pour votre entreprise, vous trouvez cela simple et banal mais le processus peut parfois et est d'ailleurs souvent douloureux pour certaines personnes. J'avais fini d'expliquer la démarche à suivre pour connaître son but dans la vie avec des exemples précis et en aidant sur trois (3) participants à découvrir leur but dans la vie mais il semblait bien que je n'étais pas satisfaisant. Un chef d'entreprise prit la parole pour me demander comment il fait pour savoir qu'il est train d'accomplir au quotidien le but qui lui est fixé pour son entreprise.

Je lui demandai : « Voulez-vous dire au-delà du fait de gagner de l'argent ? ». Il répondit :

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

« Oui, justement ! Au-delà du fait de gagner de l'argent ». Je compris exactement ce qu'il fallait lui dire pour savoir qu'il est en train d'accomplir quelque chose de grand.

« Cher Monsieur, au-delà du fait de gagner de l'argent, vous savez que vous êtes en train d'accomplir le but que vous vous êtes fixé pour votre entreprise, vous savez que vous êtes en train d'accomplir quelque chose de grand lorsque vous n'attendez pas de faire le point de la caisse avant d'éprouver la sensation d'avoir été utile, d'avoir fait ce que vous devriez faire et de sentir le devoir de devoir continuer de le faire, de le porter à la dimension suivante, de vous empresser d'aller travailler pour le porter à cette nouvelle dimension...Voilà. ».

« Créer une compagnie aérienne que les gens aiment »

Alors que la première équipe de direction de Virgin American (de Virgin Group créé par Richard Branson) travaillait à définir le but de l'entreprise, le premier Directeur Général Fred Reid a une cette petite inspiration qui sera après la plus lumineuse qui soit et qui aura donné à Virgin America la dimension qu'elle aura atteinte. « J'avais écrit la phrase sur un papier puis ensuite je l'ai jeté par la suite. Je pensais dans un premier temps que c'était trop simpliste mais j'ai fini par comprendre que c'est ce que nous voulions faire. Vous imaginez ça ? Vous imaginez le bonheur d'être la compagnie aérienne que les gens aiment ? ». Après avoir travaillé plusieurs heures, et après délibération, l'équipe avait retenu cette formule comme le mantra parfait pour cette jeune entreprise qui aura continué des soubresauts avant son décollage en 2007. Mais Branson lui-même adore les challenges. Il aime aller là où personne ne veut aller. Il suffit qu'il sente le devoir de devoir y aller.

TRANSITION N°29 :

**Passer de « l'effort pour s'aligner sur les normes du secteur »
au « devoir de faire ce qui doit être fait même si ce n'est pas
exigé par les normes du secteur quitte à fixer ainsi de nouvelles
normes du secteur sur lesquelles vos concurrents devront s'ali-
gner »**

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

« Chaque prestataire et fournisseur avec lequel nous travaillions nous disait que c'était impossible de faire ce que nous pensions faire. Mais nous avons continué de pousser et de challenger les gens. La compagnie était notre bébé, et nous n'avions jamais cessé de nous concentrer sur l'innovation afin de devenir la compagnie que les gens aiment », confia un jour le directeur de l'ingénierie de Virgin America avant de poursuivre : « Il est difficile de décrire la passion et les sacrifices dont nous avons fait vécus pour lancer cette compagnie...Nous n'avions pas le choix ; chacun au sein de l'entreprise travaillait à accomplir le but de créer une compagnie aérienne que les gens aiment». En fait le but opérationnel que l'équipe de lancement de Virgin America s'était donné, c'était de « combattre la médiocrité ».

L'audace d'aller au-delà des normes du secteur

Porter Gale, VP Marketing de Virgin America explique dans son livre 'Your Network is Your Net Worth' (sorti en Juin 2013) que cette phrase avait une signification et un ton précis pour eux. Elle était un cri de ralliement pour faire tout ce qu'ils faisaient à un niveau largement supérieur à ce qu'on considère comme les normes du secteur. Ils voulaient révolutionner le secteur. Des couleurs aux écouteurs en passant par la disponibilité de mets à la demande sur les vols et le fait d'être la première compagnie à proposer du Wi-Fi à bord - ils ont su développer un mode de pensée qui aura effectivement révolutionner le secteur du transport aérien.

En fait, lorsque vous savez faire porter votre niveau d'audace à cette dimension, il devient de plus en plus facile de créer une entreprise milliardaire ; parce que vous visez quelque chose de plus grand que ce qu'on peut imaginer comme étant les normes du secteur pendant que vos concurrents se battent difficile pour respecter les normes du secteur. Ici le challenge qu'on se fixe n'est plus de dépasser les concurrents (même si les normes ne sont pas respectées) ni de respecter les normes (alors qu'on n'est pas en train de faire ce qu'on a senti le devoir de devoir offrir) mais justement de faire absolument ce qui doit être fait même ce qui n'est pas exigé par les normes parce qu'on a senti le devoir de le faire, parce que la seule façon d'atteindre sa satisfaction ultime, c'est de se surprendre en train de le faire. Peu importe si le client l'exige.

Au-delà des attentes du client : faire ce que nous devons faire pour être nous

« Ceci est tout un service à part que j'allais vous demander dans le cadre d'une autre mission et voilà que vous l'avez fait comme si je vous l'avais demandé. Les gars, je ne peux que vous dire que vous avez accompli un excellent travail. Je ne sais pas où vous êtes allé trouver cette façon de travailler. Mais en tout cas, moi je trouve que c'est très bien » confia un Directeur Général à mon collègue et moi alors que nous étions à mi-parcours de la mission d'accompagnement pour l'élaboration de leur plan stratégique qu'il nous avait confiée.

« DG, nous l'avons fait pour vous. Nous avons fait ce que nous vous avons promis. C'est vrai que cela va au-delà de ce que vous avez demandé mais nous ne pouvions pas perdre de vue ce que nous devrions vous offrir pour être nous. Nous avons fait tout ce que nous avons mis dans l'offre. Ce que nous avons fait, nous l'avons mis dans l'offre. Nous sommes heureux de savoir que vous êtes content. Sachez que nous continuerons de le faire ainsi et espérons pouvoir compter sur vous ! », lui répondis-je.

« Oui, absolument. Ça ne fait que commencer ! Messieurs, Grand Merci » conclut-il !

Je ne pense pas qu'on puisse finir pauvre en travaillant ainsi. Si vous travaillez ainsi, vous révolutionnez votre secteur sans le savoir et tous ceux qui n'offriront pas un service respectant les standards que vous êtes en train de fixer se verront ridiculiser par tout client qui a déjà goûté à vos produits et services. Il est de votre responsabilité de faire le marketing nécessaire ensuite pour que ceux qui sont dans le besoin et achètent n'achètent plus que vos produits et vos services ; une façon excellente en effet de booter les concurrents hors du secteur ! Et ce ne sera pas de votre faute puisque ça n'a jamais été votre objectif. Votre objectif était d'apporter le meilleur produit ou service possible au client et ce n'est pas de votre faute si vos concurrents n'y arrivent pas.

COMMENT REVOLUTIONNER DRASTIQUEMENT SON SEC- TEUR

Faire ce que tout le monde considère comme ce qu'il aurait été bien de faire et que personne ne fait jamais

Si vous voulez marquer la différence, c'est de faire ce que la plupart des gens veulent bien voir être fait et amélioré mais que personne ne veut effectivement faire parce que cela nécessite trop d'efforts, trop de temps et trop de ressources. La plupart des gens disent « le client n'en demande pas autant » et s'attèlent à faire ce qu'on considère en général comme les normes du secteur ou les exigences des clients. Mais ils oublient que c'est parce que personne n'a encore montré au client que c'est quelque chose qu'il peut obtenir, qui peut se faire, qui doit se faire et qu'il peut exiger qu'il ne l'exige. Si vous pouvez devenir suffisamment iconoclaste pour faire ce que le client devrait exiger mais qu'il n'exige pas parce qu'il ne sait pas que cela peut-être et doit être exigé, vous révolutionnez votre secteur.

Se donner une mission de type : « Faire des rues d'Abidjan les avenues les plus belles au monde ! »

J'échangeais avec une journaliste ivoirienne à la sortie de mon livre 'L'art d'entreprendre : doper votre intelligence entrepreneuriale'. Elle insista pour que j'explique comment se donner une mission noble et gagner de l'argent avec. Je lui ai posé la question de savoir si elle est contente du niveau de propreté des rues à Abidjan. Elle me répondit : « Alors non, pas du tout ! ».

« Savez-vous, madame que vous et moi devrions pouvoir faire quelque chose pour changer le visage des rues à Abidjan ? ». « Oui, c'est vrai », répondit-elle.

« Mais nous ne faisons rien pour les garder propre et les embellir. Nous mentionnons à chaque fois la propreté des rues à Accra mais nous ne

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

faisons rien pour concrètement y faire quelque chose. Un entrepreneur qui veut gagner de l'argent doit accepter faire le sale boulot. Il doit faire ce que tout le monde aimerait voir bien fait mais que personne ne fait. En réalité, ce n'est pas qu'il n'y ait pas d'entreprise en charge de l'assainissement et de l'assurance de la propreté de la ville d'Abidjan. Seulement que ceux qui le font ne sont pas suffisamment passionnés du devoir rendre les rues d'Abidjan propres et d'en faire les avenues les plus belles au monde. Tout entrepreneur qui se donne cette mission, va totalement transformer le visage des rues d'Abidjan, va donner le ton de ce que cela suppose désormais que d'assurer la propreté des rues d'une ville et obtiendra plus facilement les marchés de Yamoussoukro, Bouaké, San Pedro...et ensuite Ougadougou, Cotonou, Pretoria, Bamako...Libreville, Cape Town...Vous voyez madame, n'importe qui peut révolutionner son secteur et en devenir l'incontournable le numéro 1. Il suffit qu'il se donne une mission plus forte, qu'il aille au-delà de ce que la plupart des gens s'efforcent de faire juste le temps de prendre l'art ».

Continuer de combattre la médiocrité

Je ne sais pas ce qui m'est arrivé ce jour-là mais j'étais furieux de voir les services qu'un cabinet concurrent avait apportés à un jeune entrepreneur qui voulait obtenir du financement. Ils lui ont prix trois (3) millions pour lui sortir un plan d'affaires qui ne sera jamais financé. J'étais vraiment furieux et je demandai au porteur de projet : « Pourquoi vous les avez laissé vous faire ça ? ». Il ne comprenait pas que je sois aussi affecté. Je lui présentai mes excuses avant de poursuivre : « Oui je comprends. Ce n'est pas de votre faute. Nous allons leur interdire de pratiquer ce métier » avant de lui donner des copies gratuites de mes livres 'L'Art d'entreprendre : doper votre intelligence entrepreneuriale', 'L'Art d'entreprendre : la création d'entreprise démystifiée en 21 étapes' et le CD-ROM Boîte à Outils de l'entrepreneur. « Avec ça vous allez lancer votre entreprise sans difficulté avec les 1.500.000 qui vous restent. Si vous avez une question, n'hésitez pas à me contacter ». Il aura réussi.

Quelques mois plus tard, il revint à notre bureau de Cotonou pour s'acheter une copie du livre 'L'Ultime Bible de l'Entrepreneur : 228 erreurs à éviter en business'. « J'ai appris que vous avez sorti ce

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

livre, alors je suis arrivé l'acheter pour ne pas commettre des erreurs après avoir brillamment lancé mon entreprise. Monsieur, j'ai dépensé moins de 1.500.000 F CFA en commençant petit comme vous l'avez demandé. Vous avez raison quand vous disiez que vous allez interdire à vos concurrents de pratiquer ce métier... ». Une fois qu'il était parti, mon collègue me fit ceci : « Hermann, vous continuez de parler de cette affaire d'interdire aux concurrents de pratiquer ce métier. Je trouve cela arrogant. Soyez un peu plus humble... ».

« Mon frère, c'est ce que nous allons faire. Ce ne sera pas notre but principal. Mais si nous poursuivons avec ardeur notre but principal d'arrêter de raconter du baratin à nos clients parce que nous aurions lu un livre avant eux au lieu de leur proposer des solutions concrètes ou de les inspirer à trouver des solutions concrètes à leurs problèmes, nos clients ne confieront plus de travail à tous ceux qui le font. Et c'est ainsi qu'ils ne pourront plus pratiquer ce métier à moins de se mettre à niveau par rapport aux nouvelles normes du secteur que nous serons en train de définir ainsi. T'inquiète ! Ils ne seront pas notre cible. Notre cible, c'est la médiocrité dans ce secteur où les gens continuent d'informer au lieu de transformer la vie et les entreprises de leur client... ». La passion m'avait emporté mais la réponse de mon collègue me ramena sur terre. « Ouais...Je comprends parfaitement Hermann », fit-il !

Définir chaque jour de nouvelles normes

Vous savez maintenant que le travail n'est jamais terminé. Les autres pourront se contenter d'avoir une certification et se contenter de dire que le travail est terminé après avoir réussi les audits qui auront suivi la certification. Ils auront beau afficher leur certificat. Si vous en avez, affichez-le vous aussi. Mais en tout état de cause, comprenez qu'il n'est pas question de dire aux clients et aux partenaires : nous respectons les normes du secteur et comme vous le voyez, les organismes les plus assermentés et les plus sérieux au monde le confirment et le certifient (Arthur Andersson par exemple). Quoi donc si après avoir respecté les normes du secteur, votre client ne voit pas ses attentes comblées ? Je ne pense pas qu'il faudra adopter une approche totalement différente. Ce qu'il faudra faire, c'est de révolutionner son secteur chaque jour.

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

Comment le faire ? Vous partez des normes du secteur que vous remplissez rapidement. Vous vous demandez comment les choses devraient être faites au-delà des normes du secteur. Et vous le faites même si les clients ne l'exigent pas. Une fois que vous avez fini de le faire au-delà des normes du secteur, vous vous demandez : Quelle est la prochaine étape ? Si vous procédez ainsi, sachant qu'il y a toujours quelque chose à améliorer, si vous pouvez innover tous les jours, sachant que l'innovation est la seule arme invincible, vous allez donner du vertige à tout le monde comme Amazon est en train de donner actuellement du vertige à Macy, Wal Mart, la FNAC et autres...En fait Amazon est en train de révolutionner le métier de la distribution...Les autres n'ont pas le choix. Ils auront beau dire au départ que l'innovation est coûteuse (c'est l'excuse des médiocres) mais s'ils veulent rester dans le secteur, ils n'auront pas d'autres choses que de suivre. Vous pouvez faire comme Amazon, vous pouvez améliorer chaque jour l'accueil, le service dans votre restaurant, hôtel...Vous pouvez accélérer la façon et le délai dans lequel vous répondez aux sollicitations de vos clients. Et chaque jour, vous pouvez améliorer droit devant, aveuglément, établissant chaque jour de nouvelles normes que quiconque veut continuer de pratiquer votre métier devra respecter.

Passez à l'action avec cette citation de Steve Jobs : "Seuls ceux qui sont suffisamment fous pour penser qu'ils peuvent changer le monde y arrivent."

PASSEZ A L'ACTION

1) Quelles sont les normes à respecter pour trouver sa place dans votre secteur et sur votre marché ?

a) _____

b) _____

c) _____

d) _____

e) _____

2) Qu'est-ce qui de votre point de vue, et sur la base de ce qui se fait dans d'autres secteurs, sur d'autres marchés, devrait être fait, exigé même si les clients ne l'exigent pas actuellement ?

a) _____

b) _____

c) _____

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

d) _____

e) _____

3) Quelles attitudes allez-vous développer ? Quels dispositifs allez-vous déployer ? Quelles démarches allez-vous suivre pour constamment continuer de combattre la médiocrité dans votre secteur et le révolutionner drastiquement chaque jour ?

a) _____

b) _____

c) _____

d) _____

e) _____

CONTINUER D'UTILISER LA FORMULE HISTORIQUE

*« Dans le monde des idées, tout dépend de l'enthousiasme.
Dans le monde réel, tout dépend de la persévérance »*

Johann Wolfgang von Goethe

Tout succès est un échec

Vous avez décidé certainement d'oser pour avancer dans la réalisation de votre rêve d'entreprendre, de créer quelque chose, d'apporter une contribution, de proposer une valeur ajoutée, de continuer de vous passionner pour les problèmes de vos clients. Nous avons presque tous une telle passion à nos débuts. Nous avons fait feu de tout bois pour nous lancer, pour obtenir les premiers résultats et mériter nous aussi de porter le nom de Chef d'Entreprise, d'homme d'affaires, d'opérateur économique, de DG ou encore de PDG... Et c'est avec plaisir que nous portons ces titres. Le problème, une fois que nous sommes passés par les étapes permettant d'avoir ces mérites, nous avons subitement le sentiment d'être arrivé.

Il y a un grand mérite à avoir sa propre entreprise.

Je dois avouer que ce n'est pas facile de prendre une idée d'entreprise,

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

de penser quelque chose de banal qui pourrait apporter des solutions aux problèmes des gens. J'ai rencontré au mois de septembre 2012 un entrepreneur passionné à Lomé. Nous nous étions entrés en contact par téléphone et par email après qu'il eut acheté mon livre *L'Ultime Bible de l'Entrepreneur* à l'Aéroport de Lomé quelques huit mois à l'avance. En ce moment, il travaillait à lancer la première filiale à l'étranger de l'entreprise ghanéenne DDP Outdoor. Lorsque nous nous étions rencontrés en septembre 2012 Edouard Yigah était convaincu qu'en janvier ou mars 2013 au plus tard, ses panneaux publicitaires révolutionnaires pulluleraient dans la ville de Lomé. J'y croyais avec lui. Pour sa culture de cadre d'entreprise et ensuite d'entrepreneur ghanéen, j'étais convaincu qu'il avait le mental et les moyens nécessaires pour atteindre son objectif.

Il fut un moment, nous avions perdu contact jusqu'en juillet 2013 où l'un de mes collègues m'expliquait qu'il devrait participer à la Journée de l'Entrepreneur que nous organisions alors à Lomé. Finalement, il n'y a pas participé. Lorsqu'on en septembre 2013, je vis ses premiers panneaux publicitaires, les plus larges de tous les temps justement dans la ville de Lomé, je fouillai rapidement dans mon téléphone pour trouver son contact et l'appeler. Je n'ai pas le bon numéro. Mon collègue Marcellin me fila ce qu'il avait de lui. Celui-là non plus ne marchait pas. «Ok, ce n'est pas grave! En tout cas, je voulais l'appeler pour lui dire vraiment bravo parce que ce n'était pas évident ni donné d'avance». Nous étions en voiture en train d'accompagner à la gare mon collègue Fiacre qui devrait aller relancer notre filiale d'Abidjan. Il compléta : «Tous ceux qui arrivent au moins à lancé une entreprise ont un grand mérite».

A un moment donné, on fait avec les moyens de bord

J'ai vu dans un premier temps les ambitions de Edouard Yigah. A un moment donné je le trouvais fou mais progressivement sa folie commençait à correspondre à ce que je connais des entrepreneurs iconoclastes. Pour pouvoir accomplir les formalités et autres démarches de lancement de son entreprise, même si il voulait des bureaux qui reflètent une image adéquate d'une régie publicitaire de première classe, il avait loué un appartement dans un hôtel très modeste de la ville de Lomé. Un jour alors qu'il devait former

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

ses premiers collègues sur la culture DPP Outdoor, il dégagea les fauteuils de la salle de séjour et la transforma en salle de formation. On appelle cela de l'optimisation de l'actif. Et justement, pourquoi devrait-il louer une salle pour former trois ou quatre personnes alors qu'il y avait l'espace dans son appartement.

J'ai été vraiment touché de voir cela. Mais la question que je me posais, c'est de savoir si Edouard garderait le même niveau de dépassement de soi et de capacité à faire feu de tout bois pour atteindre ses objectifs une fois qu'il commencera à enchaîner les contrats. Je ne peux le prédire. Ce que je sais, c'est qu'il sait utiliser les meilleurs moyens possibles pour obtenir le meilleur résultat possible en payant le peu d'argent possible. Oui j'espère qu'il va garder le même niveau d'acceptation de sacrifice et d'optimisation financière pour permettre à son entreprise de décoller et de continuer de se développer. La plupart des entrepreneurs ne savent pas que c'est une fois qu'ils sont «arrivés» qu'ils doivent se mettre plus de passion et plus de pression.

TRANSITION N°30 :

Passer de « Je suis à arrivé » à « A voir mon potentiel, quel est le chemin qu'il me reste à parcourir et comment je peux continuer d'utiliser les bonnes formules qui m'ont marché et continuent de marcher pour réaliser mon plein potentiel ? »

Je n'arrivais plus à me battre comme au tout début.

Un client entrepreneur s'est empressé de me demander de passer le voir parce qu'il avait des difficultés à continuer de battre. Il était drapé dans un joli boubou ce beau vendredi de février. Il était vraiment fier. Visiblement, il n'y avait aucun signe extérieur qui montrait qu'il avait diligemment besoin - mis à part la froideur avec laquelle il m'a accueilli. «Je vois que tu pètes la forme mais c'est ton humeur qui m'intrigue. On dirait tu es en train de relativiser tes exploits. Dis-moi ce qui ne va pas !

«Hermann, tout va bien actuellement. Mon défi, c'est que si je continue à cette allure, il y a des choses qui vont finir par mal aller.

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

Je t'assure ce n'est pas parce qu'il y a de mauvais résultats par ici. Et ce n'est même pas parce que j'ai peur que les choses ne continuent pas de marcher. Ce qui me fait peur plutôt c'est que je n'arrive plus à me battre comme au tout début. Je ne suis plus passionné comme avant», fit-il.

Je pense qu'il avait un gros souci. Le fait de ne pas pouvoir continuer de se battre comme avant est un gros problème. Parce que le monde de l'entreprise tel qu'il est fait ne tolère aucun répit. Et comme le dit Andy Grove, «seuls la paranoïaques» survivent. Il n'y a pas ici un moment où vous pouvez dire que vous avez atteint un plateau indémolissable. C'est votre capacité à vous réinventer chaque jour, à agir tous les jours comme le premier mais fort heureusement avec plus de percussion et de sens de l'orientation qui vous permettra de survivre sur le marché. Ceux qui se lancent sont pressés de voir leur entreprise voir le jour et commencer à générer de l'argent (pour d'autres). Ceci est une bonne source de carburant pour les propulser vers l'avant. Lorsqu'ils sont enfin leur propre patron, lorsqu'ils commencent à gagner vraiment de l'argent ils perdent subitement la raison d'être. Ne laissez pas ce truc vous arriver.

Poursuivre l'esprit débrouillard des tout débuts

Chaque objectif atteint, chaque cap franchi doit être une étape vers une réalisation plus grande. Il faut savoir partir et agir au quotidien avec la fin en tête. Les meilleurs entrepreneurs que je connais et qui finissent par atteindre des niveaux de résultats extraordinaires ont constamment un œil un sur le détail et un œil sur l'horizon, ce qui fait qu'ils ne peuvent pas s'arrêter. Ils ont fixé des niveaux de résultat suffisamment élevés qu'ils ne peuvent pas se reposer. Mais qu'est-ce qui fait qu'ils continuent de trouver de la ressource nécessaire pour se battre? Parce qu'ils continuent d'avoir faim, parce qu'ils se sentent toujours aussi en devoir de produire du résultat comme au tout début. Là où les autres disent : «Je ne vois pas pourquoi je devrais continuer de me battre, ils eux que le travail n'est pas terminé.

L'une des questions que j'ai dû poser à mon client entrepreneur est la suivante : «Tu as le senti d'avoir fait tout ce que tu devrais faire? N'est-ce pas?». Il m'a répondu que c'est ce sentiment qu'il refuse

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

d'avoir et c'est justement la raison pour laquelle il m'avait fait appel. Nous avons travaillé ensemble pour redéfinir ses «Pourquoi?» avec des niveaux plus élevés. Ensuite, nous avons analysé à quel point il comptait sur l'argent pour résoudre certains problèmes qui savaient se lever pour résoudre passionnément sans avoir besoin d'argent. Nous avons ensuite travaillé à réveiller son esprit débrouillard des tous débuts. L'une des questions auxquelles nous avons travaillé à répondre, c'était comme il pouvait continuer de faire beaucoup avec peu grâce à la continuité de l'utilisation de sa créativité.

Maintenant, nous sommes une entreprise en bonne et due forme

On peut me reprocher mon esprit débrouillard mais je pense que c'est la seule opportunité que j'ai d'utiliser ma créativité. Il y a des gens qui sont des entrepreneurs normaux, c'est pour cela qu'ils se fixent des objectifs normaux pour lesquels ils n'ont pas besoin de faire des efforts extraordinaires. Au moment où ils avaient besoin d'argent pour lancer leurs entreprises, il n'en avait pas manqué. Au moment où ils avaient besoin d'ouverture, d'appui et de contacts pour obtenir un document administratif, ils l'ont eu presque trop facilement. Le problème avec les entrepreneurs normaux, c'est qu'ils sont les premières victimes la crise. Pourquoi? Parce que pendant la crise on obtient les faveurs moins avec l'argent qu'avec la créativité. Comme on le dit, il n'y a que ceux qui savent profiter de la crise qui tirent le meilleur de la crise.

Les autres le détestent parce que leurs plans n'intègrent pas la possibilité d'avoir à se débrouiller. Ils ont formé leurs entreprises en bonne et due forme pour qu'elles fonctionnent dans les conditions normales. Mais la vérité, c'est qu'aucune entreprise ne peut plus fonctionner en bonne et due forme à moins que vous ne preniez aucun risque pour croire ou profiter des opportunités que vous pouvez saisir ou créer. Et si vous ne prenez aucun risque, vous courez certainement un grand risque. Comme le dit si bien Robert Kiyozaki, à une époque comme la nôtre, «les seuls qui courent un risque, ce sont ceux qui ne prennent aucun risque». Si continuez ne prendre des risques, vous aurez mal, si vous avez mal vous devriez vous débrouiller, vous dépasser, sortir de votre zone de confort et de

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

la normale pour vous tirer d'affaires. En effet, au fur et à mesure que votre entreprise se développe, le niveau auquel vous serez ne sera plus le même qu'à vos débuts. Cela va de soi. Mais comme au tout début, pour avancer, vous aurez besoin de prendre de nouveaux risques sans toujours avoir les moyens requis pour y arriver. C'est ainsi que vous aurez besoin d'utiliser votre esprit débrouillard d'antan même si ce sera à une dimension supérieure.

On ne peut pas se débrouiller tout le temps?

Certains deviennent trop sérieux, ils pensent qu'ils ont atteint maintenant un niveau qui fait qu'ils ne peuvent plus se permettre de vivre certaines situations. Parce qu'ils ont gagné du milliard par un passé récent, ils pensent qu'ils ne peuvent se retrouver dans un bureau climatisé parce que leurs conditions du moment ne leur permettent pas de s'offrir mieux. Ils pensent qu'ils ne peuvent plus se permettre de prendre le transport en commun parce que leur voiture est en panne. Ils préfèrent ne plus rien faire que d'ailleurs à faire cela. Ils se créent un complexe inutile au lieu faire cette petite gêne une fois pour toute, s'y habituer rapidement, prendre le pli, travailler, produire du résultat afin de retrouver rapidement leur gloire d'antan.

Continuer de faire la cours à l'épouse

Dans la création d'entreprise comme dans les relations sentimentales, nous savons donner le meilleur de nous au tout début et puis une fois que nous avons réussi la conquête, nous ne sentons plus le besoin de nous donner comme les premiers jours, les premiers mois. Nous avons exactement la même attitude avec les clients. Nous sommes prêts à faire des efforts surhumains pour aller les conquérir et une fois que nous les avons, nous faisons comme si c'est normal que nous les ayons ; nous pensons que c'est normal que nous n'ayons plus besoin de leur démontrer quoi que ce soit. On peut entendre certains entrepreneurs dire au sujet des clients : «C'est vrai que je suis allé les chercher mais s'ils sont là c'est parce que c'est bon pour eux. Si ce n'était pas bon, ils seraient partis». Lorsque vous commencez à avoir une telle attitude, c'est que vous ne savez plus pourquoi et pour qui vous avez créé votre entreprise.

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

Avant de lui demander s'il continue de se battre pour son entreprise comme au début, je demandai à un chef d'entreprise s'il continuait de faire la cours à son épouse. Il ne le fait plus et m'a expliqué qu'il n'a pas idée de le faire. Mon objectif ici n'est pas de prendre la défense des femmes mais de vous demander de continuer de vous débrouiller et de vous battre pour votre entreprise comme au tout début. Pendant ce temps, je pense que si votre conjoint ou votre conjointe a de la valeur à vos yeux, vous devriez continuer de lui faire la cours comme la toute première fois. La toute première fois, vous lui disiez qu'il ou elle a de la valeur, qu'il ou elle est ceci et a cela d'extraordinaire. Si vous ne le faites plus, c'est comme pour dire qu'il ou elle n'a plus cette valeur. De la même, si vous ne continuez pas de vous battre et de vous débrouiller pour votre entreprise, c'est comme pour dire qu'elle n'a plus pour vous la même valeur qu'au tout début.

On ne peut pas débrouiller tout le temps?

J'ai fini par poser la question relative à l'entreprise à mon ami. «Pourquoi tu ne te débrouilles plus pour ton entreprise comme au tout début?». Il me répondit cette fois-ci qu'on ne peut pas se débrouiller tout le temps et qu'on se débrouille en espérant qu'à un moment donné les bonnes choses vont commencer à arriver, que tout se passera normalement et qu'on aura plus besoin de se débrouiller. Il doit certainement avoir raison quand il voit les choses de cette façon. Nous avons plus entendu parler de l'entreprise en bonne et due forme que nous n'entendons parler des entreprises en difficulté. Lorsqu'une entreprise est en difficulté, personne n'en parle. Lorsqu'elle marche parfaitement bien, tout le monde en parle si bien que nous pensons que 100% des entreprises marchent bien alors que c'est tout le contraire. Elles sont plus de 99% en être en difficulté parce que justement à un moment donné, les gens qui les dirigent ont arrêté ou refusé de ne plus de se battre ni se débrouiller comme au tout début où ils se battaient pour mériter la confiance de leurs clients et de leurs partenaires.

Ce que nous oublions, c'est que ces choses ne sont jamais acquises d'avance ni pour toujours. On continue de travailler chaque jour pour les mériter. On ne peut même pas se permettre de dire que personne n'offrira jamais mieux que soit à moins de continuer de

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

s'améliorer, de se débrouiller, de se décarcasser exactement comme les femmes d'un certain âge qui continuent de faire des efforts de jeunesse pour mériter l'attention de leurs époux et vous savez quel niveau d'échecs. Ça ne leur réussit toujours pas justement parce qu'à un moment donné elles se résignent. Elles se disent qu'elles peuvent tous mais pas certaines de ces choses qu'elles faisaient quand elles avaient encore 20 ans. Vous imaginez quand celui qui doit courir prétexte qu'il n'a plus ses jambes de 20 ans. Il essaie tranquillement de trouver une façon de se dédouaner et c'est facile à voir.

Une responsabilité continue

La responsabilité qui consiste à continuer de travailler pour développer votre entreprise n'est pas une entreprise de courte durée. Vous pouvez confier votre entreprise à gérer à une autre personne. Et à moins que vous ne sentiez plus le devoir de devoir faire ce que vous l'avez créée pour faire, vous devrez continuer de vous occuper d'elle comme le premier jour avec le même niveau d'engagement et de don de soi dont vous avez eu besoin pour la faire décoller. Rappelez-vous, vous devez continuer de faire ce que vous faisiez de bien. Pour d'autres, c'est la lassitude qui fait qu'ils abandonnent leurs entreprises et ne veulent plus faire les efforts requis. Mais je pense que c'est mieux que lorsque vous vous dites que c'est parce que « vous êtes arrivé » que vous n'avez plus à vous battre. C'est suicidaire ! Comme vous le savez maintenant, on n'est jamais arrivé dans la création, la gestion et le développement d'une entreprise.

Reconstruire le business chaque jour

Vous le prenez et vous le reprenez chaque jour. De nouveaux défis se présenteront chaque jour. De nouvelles opportunités s'offriront à vous chaque jour et il n'y a que votre capacité à vous réadapter pour en être à la hauteur qui fera la différence. On n'est jamais prêt, c'est au quotidien qu'il faudra travailler à être prêt. Ce n'est jamais acquis d'avance, il y a constamment ce besoin de reconquête. Il faut savoir en effet travailler comme les premiers jours. La question est effectivement de savoir s'il n'y a pas un moment où on n'a plus besoin d'avoir à se battre pour que son entreprise marche. Elle est légitime cette question. Mais ici, rien n'est acquis d'avance.

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

Ce serait ne pas voir la réalité en face que de penser que Coca-Cola Company se bat moins maintenant qu'à ses débuts. Ce serait ne pas vouloir la réalité que de penser que Microsoft se bat moins maintenant par rapport à ses débuts. Ce serait ne pas vouloir la réalité que de penser que Facebook se bat moins maintenant qu'en 2004. La réalité, c'est que ces entreprises n'ont jamais été cessé de se battre et de donner le meilleur d'elles-mêmes. Même moi je vivais cette illusion en me disant qu'une fois qu'on se fait une place et un nom sur le marché on n'aura plus besoin de continuer de travailler et de s'efforcer. Mais je crois que c'est cette attitude qui fait que certaines femmes se font délaissier après quelques années de mariage. Demandez-leur, elles vous diront que c'est parce que les hommes sont insatiables. Soit ! Mais je ne connais pas plus insatiable que le client. C'est pour cela qu'il n'y a que les entrepreneurs et entreprises qui continuent d'avoir faim de leur adhésion et qui le leur démontrent qui continuent de rester leurs interlocuteurs privilégiés.

L'audace est votre secret de réussite

Il faut oser pour créer son entreprise. Il faut avoir de l'audace pour aller là où très peu de gens veulent aller. Il faut de l'audace pour conquérir des territoires. Il faut de l'audace pour aller proposer des produits. Il faut de l'audace pour mettre son argent en jeu. Il faut de l'audace pour sacrifier ses heures de sommeil. Il faut de l'audace pour abandonner son emploi et aller créer sa propre entreprise. L'audace nous amène à faire ces pas de géants, des sauts dans l'inconnu et nous savons faire appel à notre créativité, à notre flexibilité et notre capacité à nous adapter à des situations nouvelles pour garder la tête haute. L'audace est la vraie formule. Elle seule nous permet de penser qu'un produit va marcher et que lorsqu'elle ne marche pas nous le réajustons pour le réintroduire sur le marché. C'est l'audace qui nous permet de faire les choses sans complexe parce qu'à un moment donné, nous comprenons qu'il faille absolument faire quelque chose.

Restez donc dans la même dynamique pour continuer d'exceller. Chaque nouvel espace à conquérir nécessitera le même don de soi, la même flexibilité, la même ouverture d'esprit, le même état d'esprit, la même décomplexion que le premier jour. Ce courage qui vous

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

a permis d'aller vers les gens pour la première fois doit rester. Ce courage pour veiller et travailler tard doit rester. Ce courage qui faisait que vous pouviez vous dire : 'De toutes les façons, je n'ai rien à perdre à avancer' doit rester. Vous devez continuer de l'utiliser parce qu'en définitive, il y a rien de pire qui puisse arriver à un homme et à un entrepreneur que de ne plus être en mesure de réussir ce qui lui a réussi par le passé. Agissez chaque jour comme si c'était la première fois, avec la même détermination, le même niveau d'énergie.

Quand je regarde Tommy Hilfiger, Mick Jagger, Madonna, Tina Turner, Pélé, Richard Branson, Desmond Tutu, Koffi Olomidé, Sam Walton (avant qu'il ne meurt), Ray Charles Robinson (avant qu'il ne meurt), Jim Rohn (avant qu'il ne meurt) .. . je vois qu'ils n'ont rien perdu de leur énergie et de leur joie d'agir de tous les temps...Considérez le groupe Kassav...Ils sont aussi jeunes et aussi énergiques que la première fois. J'ai regardé un dernier concert du Poly Rythmo à l'Institut Français de Cotonou...Ils n'ont pas perdu leur énergie historique. C'est vrai qu'ils n'enchainent plus...C'est pour cela qu'ils ne sont plus à LA UNE. J'ai suivi un autre concert de Manu Dibango...La force de son rire est toujours aussi audacieuse et débonnaire. Alors de grâce, ne perdez pas de votre jeunesse. Ne vieillisse pas trop tôt. N'abandonnez pas trop tôt.

COMMENT FAIRE POUR NE PAS OUBLIER SA FORMULE HISTORIQUE

Ne pas oublier qu'on ne réussit pas par hasard

Si vous finissez par créer et développer votre entreprise, il y a un certain nombre d'attitudes et de comportements qui vous y auront conduit. Le principe est très simple : les gens qui réussissent, réussissent parce qu'ils pensent et agissent d'une certaine manière précise. Pour réussir à faire décoller et prospérer votre entreprise, vous aurez besoin de penser et d'agir d'une certaine manière précise. Pour continuer de la développer, vous aurez besoin des mêmes fondamentaux même si ce sera dans un registre supérieur, même si ce sera à une dimension supérieure. De toutes les façons, vous devrez tâcher de jamais faire moins que vous-même. Et si vous commencez à faire moins que vous-mêmes, sachez retourner à la formule historique. Il y a cette formule qui vous vous aura permis de vous lancer et de décoller. Vous pouvez lui faire appel à tout moment pour continuer de vous lancer et de vous relancer à des échelles de plus en plus supérieures. N'oubliez pas cela.

Ne jamais oublier d'où vous venez

Sachant où vous étiez et là où vous vouliez aller, vous avez certainement su consentir certains sacrifices pour monter. Ce n'est pas un investissement ponctuel que l'on fait une fois pour toute. Pour la création et le développement de votre entreprise, vous aurez besoin de continuer de vous investir et vous rappelez que pour passer d'un certain point à un autre, vous avez dû consentir certains sacrifices. N'oubliez surtout pas que vous devez continuer de conquérir du terrain et d'avancer, vous aurez besoin de continuer de forcer, de vous mettre la pression, de vous conscientiser comme au tout début.

Rester ouvert, plate et flexible comme une PME

Le milliardaire Mark Cuban recommande de garder son système plat et de ne jamais avoir des managers qui reportent à des managers au sein de son entreprise quelle que soit sa taille. « Si vous laissez cela arriver », dit-il, « vous aurez affaires à de la politique ». Autant la structuration et l'organisation constituent des outils évidemment nécessaires pour asseoir sa machine économique, autant il faut rester capable de prendre audacieusement des initiatives sans avoir peur des contraintes auxquelles les grandes entreprises sont soumises. Il faut savoir garder l'esprit Start-up ! Je pense que c'est merveilleux de rester une start-up !

En tout cas à H&C, nous avons 10 ans maintenant mais l'esprit Start-up demeure. Il n'y pas de sous-directeur pour l'instant...Le jour où ça va commencer, nous prendrons des décisions des grandes entreprises...Et ça c'est un moment que je travaille à regarder à jamais. Sinon, ce sera la fin du commencement...

Regardez une compagnie low-cost comme Ryanair par exemple. Ils ne doivent leur efficacité qu'au fait qu'ils sont aussi décomplexés que les PME. Mais dernièrement ils ont commencé à annoncer des mesures de vieilles entreprises. Je ne prédis pas encore leur fin, mais je pense bien que c'est la fin du commencement. Or la fin du commencement est un danger dans n'importe quelle aventure. C'est quand ce moment arrive, que le dégoût pour la formule historique commence. On perd son énergie. En fait, on est coincé et on se dit : « Nous sommes à la croisée des chemins, ces choses qui marchaient avant, c'était avant ». Le jour où vous pensez que la formule historique n'était que la formule d'avant, vous commencez à renoncer à vos exploits d'avant.

Recommencer comme s'il faille recommencer

S'il y a une chose qui vous donnera le courage de prendre certains niveaux de risque, ce sera le fait de savoir que même si cela ne marchait pas, vous reprendrez comme au tout début. Par exemple, il y a 10 ans (2003), j'étais devant mon ordinateur en train d'écrire des articles et d'animer notre site web, de développer mon réseau. J'avais arrêté tout ceci autour de 2009 et 2010 a failli être la fin du

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

commencement. Dieu merci je me suis réajusté. En 2003, le blogging et le microblogging n'étaient pas aussi développés qu'aujourd'hui. Je me suis remis devant l'ordinateur pour écrire, publier des articles mais surtout microblogger. Je passe moins de temps sur Internet qu'avant mais parce que j'ai gagné en percussif, j'obtiens un peu plus rapidement de résultats. Dans dix ans, à une dimension supérieure, je serai devant mon ordinateur ou tout autre équipement meilleur du moment, en train de microblogger ou de nanoblogger certainement avec une percussif plus forte et naturellement de meilleurs résultats.

Richard Branson est maintenant chroniqueur pour le magazine Entrepreneur. J'imagine qu'il le fait pour accomplir son devoir communautaire d'aider et d'inspirer d'autres entrepreneurs. Mais je crois qu'il en tire bien profit. A force de le lire, j'ai de plus en plus de la sympathie pour lui. De toutes les façons, il m'impacte positivement. Mais c'est exactement de cette façon qu'il a su s'attirer de la sympathie avec son premier magazine Student quand il était encore adolescent. Aujourd'hui encore il sait comment utiliser la formule historique pour s'attirer la sympathie. Pourquoi vous ne feriez pas la même chose. Pourquoi vous n'allez pas continuer de vous réinitialiser, de vous améliorer ?

Allez-y ! Utilisez votre formule historique, d'une autre façon, avec plus de percussif, dans un autre domaine de votre entreprise, sous un autre registre mais réutilisez-la de quelque manière. Elle ne peut pas mentir. Et chaque jour, dites-vous : « Aujourd'hui, je relance mon business ! ». Vous trouverez ainsi l'énergie des tout débuts. Ça fait du bien ! Enormément du bien.

PASSEZ A L'ACTION

1) Lorsque vous considérez les aventures réussies que vous avez connues dans votre vie, quelles attitudes, état d'esprit, comportements et actions vous ont permis de vous lancer et de les réussir ?

2) Comment allez-vous les utiliser pour lancer, relancer, gérer et continuer de développer efficacement votre entreprise ?

3) Qu'est-ce que vous devez vous dire chaque jour et à chaque fois, quelles dispositions allez-vous prendre, quelle attitude allez-vous développer pour continuer d'utiliser la mentalité, l'énergie bref la formule historique qui vous a toujours permis de relever vos défis majeurs ?

RESTER CONSTAMMENT DANS LA BONNE PERSPECTIVE

*« Les choses tournent mieux pour les gens qui savent tirer
le meilleur parti de la façon dont les choses tournent »*

John Wooden

L'attitude est la reine de l'excellence

S'il y avait une mentalité entrepreneuriale, elle consisterait forcément et constamment à avoir une attitude orientée solution. Sinon, c'est quoi entreprendre ? Entreprendre, c'est réussir à prendre de la hauteur face à la complexité, croire en l'existence d'une solution et se donner comme mission de trouver et de divulguer la solution. Cela suppose justement un pas en avant dans la capacité à voir les opportunités là où la plupart des gens voient des difficultés et des blocages.

Dans la vie des entrepreneurs, il existe des moments où pour continuer de produire du résultat, il faut savoir constamment rester dans la perspective de la possibilité d'une ouverture. En tant qu'entrepreneur, vous devrez pouvoir être en mesure de dire : « Oui, il y a de l'espoir ! Cela peut s'améliorer, il doit y avoir une solution ». Celui qui ne croit pas en la possibilité d'avoir des solutions ne peut absolument pas se proposer d'aller les chercher, de les apporter et

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

de les vendre. C'est seulement lorsque vous pensez que vous pouvez améliorer les choses, que vous vous proposez de le faire, de le faire et de continuer de la meilleure manière possible.

Etre l'homme des possibilités

Là où la plupart des gens diront qu'il n'y a pas 36 solutions, l'entrepreneur les espérera ou les créera. En effet, ce n'est même pas parce que les solutions existent que l'entrepreneur y croit. L'entrepreneur sait parfaitement que quelle que soit la façon dont les choses sont, il peut choisir exactement de se conduire d'une certaine façon pour tirer le meilleur profit possible. Par exemple, lorsqu'on finit par s'exclamer qu'à l'impossible nul n'est tenu et que tout le monde entre en récréation, l'entrepreneur choisit juste de se comporter comme s'il y a une solution, que quelque chose est possible. En effet, ils ne finissent pas par trouver la solution et la vendre parce qu'ils seraient plus intelligents que les choses. Ils le font parce qu'ils y croient plus que les autres et sont prêts à rester un peu plus longtemps que le commun des mortels. Ils savent qu'il faille fouiller pour trouver.

En effet, l'entrepreneur iconoclaste sait à la suite de Henry Ford que « L'homme qui pense qu'il peut et l'homme qui pense qu'il ne peut pas ont tous deux raisons ». Il sait également que le fait de le savoir ne suffit pas et qu'il doit répondre à la question suivante : « Lequel d'entre eux es-tu ? ». Et c'est ici qu'il choisit d'être l'homme qui pense qu'il peut.

TRANSITION N°31 :

Passer de « Est-ce que ça marche ? » à « Que ferais-je si je sais que c'est impossible d'échouer ? »

Pas besoin d'y voir clair avant de se lancer, il suffit de croire en soi

La plupart des gens veulent avoir des certitudes avant de se lancer dans les affaires. Ils veulent s'assurer que l'entreprise qu'ils vont lancer marchera à tous les coups, qu'ils ne connaîtront pas de difficultés. Ils

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

veulent s'assurer qu'ils ont pris toutes les bonnes dispositions d'un enfant bien éduqué. Ils ne veulent qu'opérer des choix conservateurs. Si vous choisissez d'avoir une attitude comme celle-là, vous allez créer une entreprise certes mais vous n'allez créer qu'une entreprise normale. Et une entreprise normale, il faut faire les choses suivant les règles de l'art. Le défi, c'est lorsque vous choisissez d'entreprendre, la façon dont les choses sont n'est pas aussi importante que la façon dont vous décidez de les voir. J'ai l'habitude de dire qu'on ne peut pas se plaindre de la réalité. Soit vous décidez de la voir autrement ou de la changer. Aussi longtemps que vous ne choisissez clairement d'avoir l'une ou l'autre de ces deux attitudes, vous ne bougerez pas jusqu'à ce que les choses commencent à changer d'elles-mêmes.

On ne peut pas attendre qu'il arrête de pleuvoir

Comme vous le savez maintenant, la météo, c'est pour les gens qui peuvent se permettre d'attendre. Il y a des jours où il n'y pas de calcul à faire. Et si la pluie peut vous empêcher d'avancer, vous restez vulnérable à beaucoup de choses parce que justement, quand il s'agit d'entreprendre, il y a plus de choses qui risquent de vous tremper et vous faire grelotter que la pluie. La pluie n'est rien devant tout ce que vous vivrez de glacé lorsqu'il s'agit de créer, gérer et développer une entreprise. Le soleil n'est rien. Pour réussir en tant qu'entrepreneur, vous devriez vous préparer à marcher sur la braise.

Vous ne pouvez pas attendre d'avoir tous les moyens. D'ailleurs ils ne seront jamais entièrement là. Pour arriver à vous tirer d'affaires, vous devriez faire fi de la manière dont vous vous sentez vous-même pour constamment savoir vous dire : « Qu'est-ce que je veux au fait ? ».

Les moments de vérité de l'efficacité entrepreneuriale

Les moments de vérité de l'efficacité entrepreneuriale ce sont ces moments-là où tout le monde y compris ceux qui viendront acheter votre solution une fois que vous aurez trouvé grâce à votre abnégation auront eu raison d'avoir abandonné ou de n'avoir pu rien faire. La seule chose pour vous d'être celui qui trouve la solution et vienne la leur vendre, c'est d'aller de là où ils décident de s'arrêter. Certaines personnes qui se disent entrepreneurs pensent que c'est normal

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

qu'ils réagissent comme le commun des mortels. (Qu'est-ce tu dis Hermann, c'est quand même normal ?). D'accord, c'est normal que vous réagissiez comme le commun des mortels. Mais si l'homme sur qui nous comptons pour nous tirer d'affaires est tout aussi démoralisé que nous, qui donc va nous sauver ?

TRANSITION N°32 :

Passer de « A l'impossible nul n'est tenu » à « Celui qui veut finir par trouver la solution qu'il vendra à ceux pour qui 'A l'impossible, nul n'est tenu' est tenu de braver l'impossible pour trouver la solution »

Cet homme ne peut pas être notre solution

C'est vrai que l'habit ne fait pas le moine mais votre attitude détermine votre altitude. Imaginez, vous prétendez que vous êtes celui qui va apporter la solution qu'un client potentiel recherchait depuis longtemps. Vous venez à sa rencontre et il vous demande : « Alors, monsieur vous avez la solution ? On peut la voir ? » et vous commencez à trembler « Oui, enfin, pas exactement. Enfin je ne sais vraiment pas s'il est possible de trouver une solution à ce problème ! ». Pensez-vous qu'il vous donnera une minute supplémentaire pour vous écouter ? Il dira tout simplement, en regardant les gens qui sont avec lui : « Comme vous pouvez vous en rendre compte vous-même, cet homme n'est pas notre solution ».

Je connais des apporteurs de solutions qui ont commencé leur discours de la même façon mais qui ont fini par trouver la solution. Mais ils savent laisser une meilleure ouverture, ils savent rester dans une meilleure perspective. Ils disent par exemple : « Je n'ai pas encore travaillé sur un cas comme celui là mais je pense que je vais pouvoir adapter l'une de mes solutions ou trouver toute une solution. De combien de temps je dispose ? ».

Si on vous demande si vous pouvez, dites ; « OUI »

Le meilleur conseil pour les entrepreneurs audacieux que je connais est Théodore Roosevelt. Et ce n'est pas quand il dit : « Démarrez là vous êtes avec ce que vous avez ! ». Ce conseil-ci m'inspire chaque jour mais

ce n'est pas celui qui me met plus en confiance. Théodore Roosevelt conseille quelque chose de plus fort à l'entrepreneur audacieux qui veut devenir iconoclaste : "A chaque fois qu'on demandera si vous pouvez faire le travail, répondez : « Bien sûr que je peux ». Ensuite, travaillez à savoir comment le faire" - Theodore Roosevelt. La plupart des gens veulent être admissible avant de poser leurs candidatures et je pense qu'ils ont raison, il faut être en train de se comporter en président aux yeux des électeurs donc, être présidentiable avant d'espérer se faire élire président. Mais c'est d'abord une question d'état d'esprit et d'attitude. Si vous pouvez avoir la bonne attitude vous aurez le suffrage.

On m'appela un jour pour me confier l'animation d'un séminaire sur l'ingénierie des ressources humaines. J'avais 23 ans si mes souvenirs sont bons. Je n'avais alors qu'à peine 7 mois d'expériences si je dois compter à partir de la date d'obtention de mon diplôme de Master en Langues Etrangères Appliquées aux affaires et au Tourisme. Que vouliez-vous que je réponde ? « Bien sûr que je peux ! ». Je n'étais pas spécialiste de la gestion des ressources humaines. Stratégiquement je savais ce que cela supposait de planifier, gérer et développer les ressources humaines mais techniquement je n'en savais rien. Mon mentor (avant que je ne découvre la phrase Roosevelt) m'avait toujours rappelé en matière de formation, la méthodologie est plus déterminante que l'expertise (technique) et que je peux faciliter (et non former) n'importe quel séminaire pourvu que j'utilise la bonne méthodologie en laissant les participants animés la formation, en faisant intelligemment la synthèse du fruit de leur réflexion et en leur suggérant quelques outils pertinents mais révolutionnaire que j'ai pu déceler ici là.

Et c'est exactement ce que j'ai fait. J'ai trouvé d'excellents outils sur Internet et un livre. Au lieu de dire aux participants comment ils vont utiliser les outils, je leur ai demandé comment utiliser ou auraient utiliser de tels outils pour optimiser améliorer leur gestion des ressources humaines. A la fin du séminaire, le Directeur des Opérations a tenu à me rencontrer : « C'est lui ? » dit-il en me voyant « En tout cas monsieur, vous avez mes félicitations. Vous avez une brillante carrière devant vous ! ». Oui, il a raison en plus (s'il savait ? Il ne saura pas, même s'il savait, il ne comprendra pas, même s'il

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

comprenait, il ne croira pas). Je n'avais pas besoin de lui dire que je n'étais pas à la hauteur avant le début du séminaire. Il n'en a pas besoin.

Renforcer constamment les muscles de la positive attitude

Vous aurez besoin de rester dans la bonne perspective pour produire des niveaux de résultat extraordinaire en tant qu'entrepreneur. Vous y arriverez de mieux en mieux en développant les muscles de la positive attitude. Et s'il y a une chose qui les renforcera, c'est votre capacité à rester à tirer le meilleur parti de chaque situation que vous vivez. Comme c'est le cas pour les muscles physiques, chaque fois que vous vous exercez, vous gagnez en puissance. Chaque fois que vous y croyez et que vous le réalisez, vous devenez mentalement plus fort. Et chaque fois que vous restez positif, dans la bonne perspective, même lorsque cela ne marche pas, vous devenez en même temps plus fort. Pendant ce temps, si vous fléchissez un seul instant, vos muscles mentaux vont mincir.

Incapable ou n'y ayant pas encore travaillé

Lorsqu'on appelle un homme pour apporter la solution et il dit : « Je n'ai jamais travaillé sur un moteur comme celui-là mais je pense ce n'est pas loin de ce que j'ai l'habitude de faire », que pensez-vous qu'il refuse d'admettre ? Il refuse d'admettre être incapable. Le potentiel de réalisation des exploits est illimité chez chacun de nous. J'ai eu un BAC Littéraire et je ne suis pas complexé mais je pense Economie et Statistiques comme les économistes. Mieux, lorsque nous nous retrouvons dans un comité, je savais parler des chiffres et je sais les interprétés plus rapidement. Surtout je sais les utiliser plus habilement. J'ai deux de mes promotionnaires quoi ont eu un Bac littéraire comme moi mais ils sont tous deux devenus banquiers. Et quand je dis banquiers, ils ne sont pas des commerciaux. L'un d'entre eux a même fait un Master en Techniques Actuarielles et le second est en train de préparer son diplôme d'expertise comptable. C'est tout simplement fou.

Je pense vraiment que les choses que nous n'avons pas encore réussi à faire, ce sont les choses auxquelles nous n'avons pas encore travaillé réellement. Les niveaux chiffres d'affaires que nous n'avons

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

pas encore réalisés ne sont que des chiffres pour lesquels nous n'avons pas encore travaillé réellement. Dans une telle perspective, il suffit d'y croire et d'y travailler ensuite. Le concevoir, le croire et y travailler ensuite pour le réaliser.

TRANSITION N°33 :

Passer de « Je n'ai jamais fait ça donc je ne pourrai pas le faire » à « Je n'ai jamais fait quelque chose d'exactlyement pareil mais nous allons travailler là-dessus. L'une de nos solutions actuelles pourraient marcher avec, autrement nous trouverons une nouvelle solution »

Ne vous désarmez pas vous-même

Nous nous faisons plus mal que les autres ne nous font. Nous nous trouvons plus incapable que les autres ne nous jugent incapables. Nous n'avons pas le droit de nous faire mal. Et si d'aventure les autres vous croient incapables et vous le chantent tous les jours, il y a une chose que vous ne devez pas oublier ni jamais perdre de vue : « Ce que vous pensez de vous est plus fort que ce que les autres pensent de vous. Ce que vous vous dites est plus important que ce que les autres disent sur vous ». Ce dont les autres vous croient ou ne croient pas capables n'a pas d'importance, il n'y a que vous qui puissiez vous lever et vous rendre capable.

On vous dira que votre idée ne marche pas. On vous dira beaucoup d'autres choses pour vous décourager de continuer d'agir et d'avancer. Quand ces moments arriveront, n'oubliez pas de pratiquer le 'Pourquoi pas ?' et pendant que vous pratiquez le 'Pourquoi pas ?', saoulez-vous de bonnes choses que vous dites sur vous. Dans mon livre 'Réveille en toi l'entrepreneur', j'ai proposé 52 affirmations et bonnes choses à dire sur vous afin de réveiller en vous l'audace entrepreneuriale. Si vous n'avez pas le livre, il faudra vous le procurer afin de vous doper mentalement et rester dans la perspective de la performance constante afin de développer votre entreprise.

Tout dépend de comment vous décidez de voir les choses

Si vous décidez de voir des opportunités, vous verrez des opportunités. Si vous décidez de voir des blocages, vous verrez des blocages et ce ne sera la faute de personne. Pour ce que je sais, quel que soit ce qui sera en train de se passer, la façon dont je choisirai de me sentir et de me comporter est plus importante que tout le reste. John C. Maxwell nous rappelle que ce qui se passe n'est pas aussi important que ce qui se passe en moi. La manière dont je choisirai de lire la situation est plus importante que tout le reste. Ce qui importe ce n'est pas la façon dont les choses doivent être perçues mais la façon dont je choisis de les percevoir.

Il y arrivera des jours difficiles dans votre vie et vous devriez choisir clairement comment vous allez vous sentir. Pour ce que je sais, que vous vous sentiez bien dans votre peau ou mal dans votre peau, les choses qui se passent bien dans votre vie continueront de se passer bien, et les choses qui vont mal dans votre vie continueront d'aller mal. La seule chance pour vous de corriger les choses qui vont mal dans votre vie, c'est d'être de bonne humeur.

Rester de bonne humeur pour rester lucide

Le niveau de pression que l'on reçoit en tant qu'entrepreneur est tel que si vous devriez réagir comme le commun des mortels, vous devriez vous laisser aller facilement à tous les écarts possibles. Mais en tant qu'entrepreneur, vous n'aurez pas tous les jours la possibilité de prendre l'ascenseur, vous ne bénéficierez pas de ces largesses. Elles ne constituent pas une option pour les gens qui veulent se positionner comme des apporteurs de solutions aux problèmes. Rappelez-vous, celui qui doit résoudre le problème ne peut pas pleurer et pleurer indéfiniment à moins de ne plus être en mesure de résoudre le problème. Et à partir du moment où un entrepreneur ne résout plus aucun problème des gens de la meilleure façon possible malgré les complexités, il ferme boutique.

Tout n'a besoin d'aller pour que vous soyez de bonne humeur

Tout dépend de ce sur quoi vous décidez de vous concentrer. Et je peux vous dire que tout ne se passe pas toujours très bien dans la vie d'un entrepreneur. Parfois, les choses tourneront d'une manière que vous finirez par dire stoïquement : « Il y a des jours comme cela ». Je peux vous dire une chose, il y a plusieurs jours comme cela dans la vie des entrepreneurs. Ça va s'enchaîner au risque de vous pousser à bout et vous pousser à la sortie si vous ne savez pas vous concentrer sur ce sur quoi vous devez vous concentrer pour ne pas vous abattre et rester en mesure de changer le visage de la situation, d'agir pour améliorer le niveau de résultat. La plupart des gens soit zooment sur ce qui va les rendre tristes et les abattre au lieu de zoomer sur ce qui va les rendre joyeux et ragaillardis. D'autres choisissent clairement de généraliser tout ce qui ce sera passé dans une journée à un seul évènement négatif.

Comme on le disait la journée d'un entrepreneur est faite d'enchaînement de situations et tout n'est pas toujours rose. Malheureusement, certains entrepreneurs choisissent de zoomer sur la mauvaise situation ou de généraliser toutes les autres situations (les bonnes comme les mauvaises) à une seule situation. Vous avez eu des commandes de 100.000 le matin, un collaborateur vous a remis un rapport à temps, vous avez été relancé par un créancier qui vous a mal parlé mais a fini par comprendre, vous avez reçu la lettre de satisfecit d'un gros client et savez que vous allez passer commande, un collaborateur est venu en retard, les livraisons que vous attendez ne sont pas faites aujourd'hui mais sont confirmées pour demain midi. Votre journée n'est pas si mal que ça jusque-là. Et pour boucler la boucle, vous attendez le plus gros verdict. Vous devez avoir un paiement à 15h pour un montant de 5.000.000 qui vous permettra d'honorer une échéance à la banque avant 16h45 le même jour. Vous avez eu toutes les assurances mais au dernier moment, le paiement n'aura pas lieu. C'est ainsi que la plupart des gens perdent le contrôle de leur journée et finissent par la résumer à ce seul évènement.

Ne vous mettez pas inutilement des limites

Vous devez rester dans la bonne perspective pour continuer d'oser. Comme on le dit, tous les jours ne sont pas roses mais vous pouvez choisir d'aller bien tous les jours en vous concentrant sur les éléments positifs que vous avez pu avoir en face, en interprétant positivement ce qui se passe ou voyant les possibilités d'améliorer sur lesquelles vous vous déportez et vous concentrez activement, ou en vous rappelant la dernière fois ou tout a fini par s'arranger parce qu'en réalité, si vous continuez d'oser activement et intelligemment, vous allez finir par obtenir du résultat. Ne pensez surtout pas que le ciel et la terre vont tomber sur vous. Ce truc n'arrive pas.

Vous êtes le seul à pouvoir y croire et à le réaliser effectivement parce que vous y avez cru. Vous ne pouvez plus vous permettre de vous faire en devenant le premier vous traiter d'incapable. Rappelez-vous, personne n'a jamais été incapable. Il n'y jamais eu de situations désespérées. Il y a que de situations devant lesquelles les gens se désespèrent. Alors choisissez de vous faire du bien, de rester dans la bonne perspective...de continuer de chercher, de continuer d'oser avec la pleine conscience qu'il n'y a pas de limite à part les limites que vous vous mettez vous-mêmes. Ce n'est pas parce que les choses sont impossibles que vous êtes incapables. C'est parce que vous vous rendez incapables parce que vous pensez, sentez, dites sur vous et faites qu'elles semblent impossibles. La preuve, ça marche pour bien de gens. Et d'ailleurs, ça a pu marcher pour vous à un moment donné, dans un autre domaine. Tout ceci est la preuve que vous allez y arriver. Vous allez trouver un chemin et s'il n'y pas de chemin, vous vous en frayerez un.

COMMENT RESTER CONSTAMMENT DANS LA BONNE PERSPECTIVE

Assumer la responsabilité de son attitude

La plupart des gens pensent qu'ils doivent aller mal parce qu'on leur a fait. Ils pensent qu'ils doivent pleurer parce qu'on les a blessés. La plupart des gens veulent réagir violemment parce qu'on les aurait violemment provoqués. En réalité, il n'y a pas de lien de cause à effet entre ce qu'on vous fait et la façon dont vous choisissez de vous sentir. Il est important de que vous choisissiez délibérément comment vous allez vous sentir face aux différents défis liés à la création, à la gestion et au développement d'une entreprise. A priori, rien ne sera facile mais si vous savez adopter à chaque fois la bonne attitude, vous trouverez un moyen de vous tirer d'affaires, de tirer le meilleur parti de quoi que ce soit qui vous arrivera.

Travaillez comme Charles Swindoll à prendre le contrôle de votre attitude pour continuer de rester dans la bonne perspective. Il suggère une attitude en la matière que nous devrions tous travailler à développer et à choisir de vivre au quotidien :

« Je pense la décision la plus importante que je dois prendre chaque jour, c'est le choix de mon attitude. Elle est plus déterminante que mon passé, mon éducation, mon compte bancaire, mes succès et mes échecs, ce que les gens pensent de moi, mes circonstances ou ma position. Mon attitude détermine ma capacité à progresser ou à stagner. Elle seule allume ma flamme ou brûle mes espoirs. Lorsque j'ai la bonne attitude, il n'y a plus de barrières trop élevées, de vallées trop profondes, de rêves irréalisables ni de défis trop grand pour moi ».

Enregistrer et réutiliser ses références

Mon ami Casimir Allognon avait de documents d'autorisation complémentaire pour assurer son admission à un programme de certificat. Le délai normal pour obtenir les autorisations était de 25 jours mais il ne disposait plus que de sept (7) jours à cet effet sans qu'il n'ait pas encore rassemblé tous les documents. Dans une situation pareille, on panique, on devient inquiet sans savoir où mettre sa tête. Plein de foi, il s'est mis à prier avec son épouse. Chaque matin lorsqu'il partait pour trouver les courses, son épouse lui rappelait : « Papa, tout se passera bien ». Elle n'aura pas arrêté de lui souffler dans les oreilles et effectivement tous c'est bien passé. Depuis ce moment, son épouse ne le laisse plus paniquer dans aucune situation. Dès qu'il se met à paniquer, son épouse lui rappelle : « Papa, comme dans ce dossier où tu n'avais que 7 jours, tout se passera bien ». Casimir a enregistré cette référence et ce mot d'ordre qui l'aide à rester à chaque fois dans la bonne perspective quelque soit ce qui se passe.

Pour rester solide mentalement face aux situations que vous seriez amenés à vivre, travaillez dans un premier temps à enregistrer consciencieusement. Un jour peut-être, vous étiez dans le besoin criard d'argent. Au lieu de vous affoler, vous avez su garder votre sang froid et votre attitude positive sachant que si vous continuez d'y croire et d'agir, vous allez finir par trouver une solution et effectivement vous avez trouvé la solution. Enregistrez-le bien. Fouillez dans votre passé et identifiez des situations au bord de l'impasse que vous avez su gérer alors vous croyiez qu'il n'y aurait pas d'issue. Rappelez-vous ce moment et dites : « Ce jour-là, je pense que tout était foutu, mais j'ai fini par me tirer d'affaire. Comme cette fois-là, si je garde la foi et j'agis tout ira bien ». Une fois que vous vous trouverez devant une situation compliquée, rappelez-vous la situation ainsi enregistrée et dites : « Comme la dernière fois, tout ira bien ».

Utiliser votre imagination à créer

La plupart des gens passent leur temps à envisager les situations les pires possibles qui pourraient subvenir et qui n'ont pas les moyens de pouvoir gérer. Ils se coincent avant d'être coincés. Ce qui est un gaspillage énorme d'énergie. Comme il est dit il y a toujours une

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

grande chance que vous soyez plus inquiet qu'il n'en faut si vous êtes inquiet avant que cela ne soit nécessaire. En tant qu'entrepreneur vous aurez besoin d'utiliser votre imagination et votre créativité à envisager et évaluer objectivement les solutions aux défis que vos clients ont à relever qui deviennent ainsi pour vous des défis à relever. Vous n'aurez pas une meilleure utilisation à faire de votre imagination.

Et puisque vous ne risquez pas de vous sentir bien dans votre peau si vous imaginez le pire et lorsque vous imaginez le pire vous vous rendez incapable d'avoir la lucidité nécessaire pour produire les résultats qui comptent, attentez-vous à imaginer ce que vous devez imaginer pour progresser. Imaginez le meilleur qui soit. Voyez-vous en train de prospérer, imaginez-vous en train de trouver et d'apporter les solutions les plus originales et les meilleures aux problèmes des gens.

Quitter la table des pleureuses

Quels que soient vos efforts pour rester dans la bonne perspective, si vous continuez de fréquenter le plus souvent des gens qui en général sont dans la mauvaise perspective, vous aurez du mal à penser tel que vous devez penser pour agir tel que vous devez penser de manière à pouvoir produire les résultats que vous devez produire. Certaines personnes, lorsque vous les retrouvez, se plaignent de la crise, des collaborateurs, la pression fiscale. Ecoutez-les la première minute maximum mais s'ils continuent avec des sujets pareils, trouvez un alibi pour quitter la table. N'oubliez pas que votre attitude est la moyenne des attitudes des cinq (5) personnes qui gravitent autour de vous. S'ils n'ont pas en moyenne la bonne attitude, la probabilité que vous ayez la bonne attitude sera très faible.

Savoir se motiver au fur et à mesure

Vous n'aurez pas besoin d'être motivé à 100% avant de vous lancer. Ce que vous devez savoir, ce qui devra importer pour vous, c'est le fait que vous vous engagez dans quelque chose que si vous le faites bien, de la meilleure manière donnera une tournure et un nouveau sens à votre vie. Vous devriez puiser votre motivation ici. Vous n'avez pas

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

besoin d'être motivé par exemple pour faire l'exercice sportif parce que la probabilité que vous ayez des courbatures après la première séance est très forte. Pendant ce temps, les résultats qui devront venir vous motiver ne viendront que progressivement. Ce n'est pas du tout motivant lorsque c'est en cours. C'est pour cela que ceux qui ne sont motivés que par le tangible ne vont pas suffisamment loin dans l'aventure entrepreneuriale. La seule chose qui pourrait les motiver, c'est le fait d'être en train d'avoir des résultats tangibles. Préparez-vous à ne pas avoir des résultats tangibles immédiats. Gardez votre besoin de satisfaction de votre besoin de votre satisfaction pour plus tard.

Etre un optimiste orienté action

Il y a ceux qui sont optimistes, d'autres très réalistes et d'autres très pessimistes. Il y a les optimistes béats qui pensent que tout ira pour le mieux mais ne font concrètement rien pour faire bouger les choses. Il y a les gens réalistes qui ne font que le peu de choses par rapport auxquelles ils sont sûrs d'avoir du résultat. Ensuite il y a les pessimistes qui pensent que rien ne marchera quelque soit ce qu'on fera. Ensuite il y a les optimistes acteurs qui savent se demander quelle est la meilleure manière de faire bouger les choses, quelles sont les actions à mener et une fois qu'ils ont la réponse, ils se mettent travailler et font bouger effectivement les choses.

Préférer constamment résoudre les problèmes

Pour rester dans la bonne perspective, vous devriez préférer vous concentrer sur la résolution des problèmes et la plainte devant les problèmes. Si tant est que vous désirez ardemment devenir un entrepreneur iconoclaste, vous devriez travailler plutôt à apporter des solutions concrètes aux problèmes des gens plutôt que de faire partie des gens qui se plaignent de ce qu'il n'y a pas de solution. En tant qu'entrepreneur, vous êtes celui sur qui les gens devraient pouvoir compter pour trouver la solution à leurs problèmes. Procéder la transition nécessaire pour être celui qui apporte la solution aux problèmes au lieu d'être celui qui se plaint de ce qu'il n'y ait pas de solution.

PASSEZ A L'ACTION

1) Quelles attitudes ou comportements avez-vous souvent lorsque vous semblez ne pas être à la hauteur des défis auxquels vous êtes confronté ?

2) Qu'est-ce que vous vous dites sur la situation ou sur vous-mêmes pour finir par adopter de pareilles attitudes ?

3) Par quelles paroles et attitudes plus positives allez-vous remplacer celles que vous avez l'habitude d'avoir ?

4) Listez cinq (5) situations de référence où vous pensiez que vous n'allez pas pouvoir vous tirer d'affaires vous avez fini par vous tirer d'affaires brillamment ?

5) Que pourriez-vous dire de votre capacité à résoudre n'importe quelle situation ou problème après avoir pris en considération ces situations ?

SAVOIR VISER LES EXPLOITS DERRIERE LES DIFFICULTES

« L'entrepreneuriat est le dernier refuge des gens qui sèment le trouble »

Natalie Clifford Barney

Démarrez avec la fin en tête

Au tout début de ce livre, j'insistais pour que vous ayez suffisamment de raisons pour vous lancer. Nous avons vu ensemble que la nécessité d'avoir une seconde raison plus forte qui fera que vous vous dépenseriez plus que n'importe qui. Elle est banale à expliquer mais le processus entrepreneurial n'est pas une tâche facile. Nous avons tous envie d'exceller mais nous n'en avons pas toujours les moyens. Parfois nous sommes pleins de volonté et sommes prêts à montrer de la détermination mais cela ne suffit pas à relever le défi entrepreneurial. Il est parfois douloureux ce processus. Parfois, vous vous dépensez comme vous pensez que vous devriez vous dépensez mais vous avez l'impression que cela ne donne encore rien. Vous êtes obligé d'aller puiser des ressources inexistantes pour la plupart des gens. Vous aurez parfois envie de pleurer mais les autres ne comprendront pas. Même s'ils comprennent, ils n'y croiront pas. Ils ne sauront pas quelle mouche vous a piqué.

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

C'est ici que vous devriez faire l'exercice le plus important au monde : démarrez avec la fin en tête. Cela peut passer par la capacité à répondre à la question suivante : « Qu'est-ce que quand je le sens et l'obtiens je sais que je suis sur la bonne voie ? ». D'autres pensent qu'entreprendre est un accomplissement qui se réalise du jour au lendemain. Ils ne savent pas que réussir à entreprendre, c'est chaque jour que vous le savez. Certains sont motivés par le besoin de gagner de l'argent, d'autres savent trouver leur satisfaction au quotidien après que l'argent soit arrivé, pendant que l'argent arrive et après que l'argent soit arrivé.

Définir son indicateur de performance existentielle

Il y a des gens qui attendent de sortir le produit avant d'être heureux. Il y en a qui attendront d'y être arrivé avant d'avoir le sentiment d'avoir trouvé leur voie. Il y a des gens qui attendront de devenir l'homme le plus riche avant d'avoir eu le sentiment de l'accomplissement plénier. J'apprécie la voix différente de Steve Jobs lorsqu'il affirme : "Je ne suis pas intéressé par le fait de devenir l'homme le plus riche au cimetière...mais se coucher chaque soir et se disant que nous avons réalisé quelque chose d'extraordinaire...C'est ce qui est plus important pour moi." C'est au quotidien que vous devrez travailler à trouver la satisfaction totale. Pourquoi ? Parce que chaque jour est une vie. Ce que vous arrivez à réaliser chaque jour donne une première impression de ce que vous allez finir par réaliser. C'est votre capacité à vous assurer que vous vivez votre rêve et que vous accomplissez la mission que vous devez accomplir chaque jour qui devrait vous procurer la plus grande joie, le plus grand sentiment d'accomplissement. Et quelles que soient les difficultés que vous aurez pu connaître, le simple fait d'avoir su que vous avez fait ce que vous aviez à faire chaque jour de votre vie suffit largement.

TRANSITION N°34 :

Passer de « J'ai trop mal maintenant » à « Comment est-ce que je me sentirai une fois que j'aurai réussi à relever le défi, une fois que j'aurai réussi à me concentrer sur la sensation finale et m'empresser de passer à l'action les yeux fermés ? »

Nos journées sont à notre disposition pour accomplir notre mission sur terre

Je sais qu'il y a bien de gens qui demanderaient une prolongation si aujourd'hui est le jour où vous devraient prendre le départ pour l'au-delà. Nous avons l'habitude de faire un exercice avec les participants à nos séminaires et j'ai à maintes reprises compris comment est-ce que la plupart des gens vivent au quotidien et ne sont pas en mesure de dire ce qu'ils doivent avoir fait à la fin de leur vie pour être heureux de manière en accomplir chaque jour la proportion qui revient à chaque journée. Nos journées sont à votre disposition pour savoir si nous sommes en train de vivre la vie dont nous avons toujours rêvés. Par exemple, je me suis donné comme but dans la vie de : Transformer la vie, servir, aider et aimer, être riche abondamment et partager cette richesse pour la gloire de Dieu ».

Je peux vous dire qu'en tant qu'entrepreneur, j'ai beaucoup de difficultés liées dans un premier temps à mes erreurs passées et celles que je continue de commettre. Il arrivera un moment où il faudra arrêter la saignée mais je continuerai de prendre des risques de toutes les façons, donc je m'attendrai à de la difficulté. Je ne puis faire autrement parce que "Si vous n'êtes pas prêt à risquer l'extraordinaire, vous êtes entrain de faire le lit de l'ordinaire" (Jim Rohn). Mais la bonne nouvelle est qu'à la fin de chaque journée j'ai vraiment le sentiment d'avoir accompli une bonne part de la raison pour laquelle je suis sur cette terre. A partir du but ainsi défini, j'ai l'habitude d'utiliser en fin quelques cinq (5) questions critiques qui permettent de savoir si j'ai fait l'essentiel. Vous pouvez vous en inspirer pour définir vos propres questions d'évaluation quotidienne :

- Quelqu'un a-t-il vu quelque chose s'améliorer dans sa vie aujourd'hui à cause de mon action, de mes résultats et de ma vie ?
- Ai-je créé de la valeur qui pourra servir des gens aujourd'hui et augmenter mon patrimoine aujourd'hui ?
- Ai-je réussi à ne pas offenser et à ne pas me laisser offenser aujourd'hui ?
- Ai-je souri et fait sourire quelqu'un aujourd'hui ?
- Me suis-je amélioré de quelque pourcentage aujourd'hui ?

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

Même si j'ai commis la plus grosse gaffe de ma vie au cours d'une journée, il suffit que je réponde 'Oui' à 4/5 des questions ci-dessous et je me peux aller me coucher en paix. Ce que je m'efforce de faire, c'est de m'assurer de ce que je réponde positivement chaque jour et ainsi à la fin de ma vie, je pourrai me dire : « Mission Accomplie » espérant que mon maître m'invitera à entrer dans sa gloire.

TRANSITION N°35 :

Passer de « Demain je serai grand » à « Aujourd'hui est l'occasion de se montrer grand, d'agir grandement, de montrer ce que je serai demain car ma vie pourrait prendre fin aujourd'hui »

« C'est en cours ! »

Ma mère nous avait habitués à faire preuve de patience lorsqu'elle prépare et nous sommes pressés d'être servis. La partie la plus difficile du film, c'est lorsque la faim atteint son niveau ultime et que vous vous rendez compte de ce que la sauce vient à peine d'être prête. C'est alors qu'elle mettra la marmite de la pâte de maïs sur le feu. Quatre étapes s'en suivront : l'eau bout, elle fait la bouillie de farine de maïs, la bouillie vient à ébullition, enfin elle ajoute de la farine de maïs à nouveau pour que la pâte soit prête. Il semblait bien qu'elle faisait tout ceci avec une lenteur énervante et parfois frustrante mais n'arrêtait pas de signaler à qui le veut que c'est en cours et qu'il avait le choix en la pâte bien cuite et la bouillie instantanée. Nous savions attendre parce que nous avions en tête cet instant où on vous sert votre pâte avec de la bonne sauce pour le vrai régal. Nous savions attendre...

Une fois que je me suis lancé dans la création et la gestion d'entreprise, j'ai dû faire preuve de la même patience lorsque rien ne donnait, rien ne sortait et rien ne s'affichait sinon des résultats partiels qui n'avaient rien de concret à se mettre sous la dent, un tout petit peu comme l'eau bouillie, la bouillie à ébullition qui n'avaient presque pas de valeur devant la bonne pâte servie avec la bonne sauce qui nous attendait.

Quelle est votre bonne pâte + bonne sauce ?

Si vous n'avez pas encore identifié votre pâte + bonne sauce, il est vraiment important que vous le fassiez maintenant. Il est vraiment important que vous le fassiez maintenant. Vous allez chercher de la satisfaction au quotidien et ça ne viendra pas tous les jours. Ça ne viendra pas à chaque instant, ni tout le temps, mais vous devez trouver quelque chose sur quoi vous vous concentrer pour rester motivé ; de sorte que si on vous demande : « Au fond du projet, ça ne donne toujours rien ? », même si vous n'avez pas une réponse officielle explicite à donner, vous puissiez sentir que vous avez de la satisfaction au quotidien et que vous savez ce que vous allez obtenir si vous avez le courage de continuer de chercher, de continuer de travailler, de continuer de vous concentrer dans le sens ce qui vous procure déjà et va vous procurer davantage de satisfaction. Les autres ne comprendront pas même si vous leur expliquez. Si vous qui devriez savoir ce que vous voulez et pourquoi vous le voulez.

En effet, comme le dit Steve Jobs : « La meilleure manière de connaître la vraie satisfaction, c'est de faire ce que vous considérez comme étant du bon travail. Et la meilleure manière de faire du bon travail, c'est de faire ce que vous aimez. Si vous n'avez pas encore trouvé ce que vous aimez, continuez de chercher. Comme c'est le cas avec tout ce qui concerne le cœur, vous le saurez quand vous le trouverez. Ainsi que c'est le cas dans une relation, elle grandit avec les années ; alors continuez de chercher jusqu'à ce que vous le trouviez. Ne vous résignez surtout pas ».

Je réussis tous les jours

Je menais un débat sur le succès avec l'un des mes collègues.

« Hermann, je continue de me demander si nous sommes en train de faire la bonne chose », me fit-il.

« J'apprécie ta question. Mais dis-moi pourquoi tu la poses en ce moment précis ? » lui demandai-je, tremblant de le perdre.

« Au fait, je suis un peu confus. Lorsque nous préparons des offres,

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

c'est vraiment dur. Lorsque nous obtenons les marchés et des inscrits parce ce que ce que nous proposons a pu correspondre à ce que les gens voudraient, ils sont comblés. J'apprécie ces moments. Je sens vraiment que nous sommes sur la bonne voie. Parfois, nous devons nous multiplier par quatre pour exécuter les formations. Quand ces moments arrivent je suis vraiment mi-content, mi-inquiet mais nous savons toujours nous tirer d'affaires. Les moments d'animation de formation constituent des moments de gloire pour nous. Ils sont des héros surtout lorsque nous arrivons à toucher le cœur de nos clients. A la fin, ils partent en 4X4 pendant que nous devons nous débrouiller pour rentrer. En général je rentre très philosophe même si le lendemain, j'ai vraiment le senti d'avoir réalisé un grand exploit, de faire partie d'une grande mission. Je ne supporte pas ces hauts et ces bas dans mon appréciation de ce que nous faisons ici ! ».

« Il m'arrive parfois de vivre la même chose que toi. Qui ne voudrait pas être content sur toute la ligne ? Qui ne voudrait atteindre cet instant où on n'a plus l'impression d'être en train de trop forcer pour trouver la satisfaction plénière lorsqu'on utilise l'ensemble des critères de succès que la plupart des gens utilisent. Lorsque je vis ces moments de mi-joie, mi-mélancolie, ce que je comprends, c'est que le travail n'est pas terminé », le répondis-je !

« Alors à quand la fin ? Dis-moi ! A quand la fin ? », se mit-il à me demander avec insistance. Il était presque au bord des larmes...frustré, comme s'il était laissé pour compte et incompris. Il était difficile pour moi de lui dire qu'il réussit tous les jours...Lorsque j'essaie d'utiliser les indicateurs classiques de succès, je vois que nous n'y sommes pas. Mais je fais mon calcul par rapport à mon potentiel. Connaissant mon but dans la vie, je sais ce que j'ai à faire, c'est de me surprendre en train de croître chaque jour vers mon plein potentiel pendant que je réalise mon but dans ma vie. Je monte chaque jour. Je pense à chaque fois d'une dimension à une autre. Je crois, je ne suis plus la même personne. J'obtiens certains marchés plus facilement. Je vais à des endroits où je n'ai pas été auparavant et où je ne savais pas que j'allais pouvoir arriver de si tôt. C'est tous les jours que je sens que je crois vraiment, que je réussis vraiment. N'as-tu pas cette impression ? »

« Oui, je l'ai. A t'écouter, c'est comme si je suis un peu trop pressé? »,

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

me demanda-t-il ?

« Non pas du tout. Tu es plutôt frustré de ne pas être en train de remplir les critères sociaux de réussite alors qu'ils envient des exploits même s'ils sont déçus de ne pas te voir en 4X4 ! », lui répondis-je pour finir.

N'utilisez pas les mauvais critères

Certaines personnes peuvent être en train de réussir sans savoir. Ils sont capables d'abandonner la bouillie à ébullition sur le feu parce qu'ils ne voient pas la « pâte + sauce » bien servie. Ils abandonnent trop tôt parce qu'ils ne sont pas en train d'obtenir ce que leurs parents et leur conjoint (e) auraient aimé les voir en train d'obtenir pour être heureux et fiers d'eux. Le problème, c'est que ceux-là ne peuvent pas savoir si votre entreprise est en train de marcher ou non. Ils ne peuvent pas savoir si vous êtes en train de croître inexorablement vers votre plein potentiel ou non. Ils ne peuvent pas savoir.

Et lorsque vous leur servez de l'argent en espèces sonnantes et trébuchantes, ils sont tout heureux de vous voir enfin. Lorsque vous achetez une nouvelle 4x4, ils disent : « Enfin, il nous efface la honte ». Ils ne savent pas que vous venez d'utiliser une bonne partie de l'avance sur une commande alors que vous ne savez pas comment réaliser la commande. Ils ne sauront pas qu'à partir de là, on prélèvera 733.378 F CFA sur votre compte chaque mois. Ils ne savent pas quand vous faites de la mauvaise gestion, lorsque vous torpillez votre trésorerie. Ils ne savent pas que c'est du détournement lorsque vous leur faites des chèques sur le compte de votre entreprise. Ils sont contents d'avoir le chèque, ils en sentent l'odeur ensuite ils vont faire la queue à l'agence banque. Au fond, ils ne connaissent pas les vrais critères d'évaluation des performances de votre entreprise. Ils s'en foutent si vous n'innovez ou pas. Ils ne sont pas jaloux de ne pas avoir votre temps lorsque vous concevez un nouveau produit ou préparez une nouvelle campagne. Ce qu'ils retiennent, c'est que vous avez encore manqué la dernière réunion familiale.

Autant d'entrepreneurs qui croulent sous le poids social

La plupart des gens qui vous mettront sous pression et vous obligeront à presser le citron de votre entreprise qui n'a pas fini de murir alors

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

que vous travaillez à la greffer avec la meilleure espèce d'orange sucre, ne savent pas qu'ils sont pires que vos concurrents le plus virulent. Personne ne vous induit en erreur de gestion autant qu'eux. J'ai eu la chance avec mon épouse d'avoir quelques précieux conseils. A chaque fois que je préparais un nouveau projet, elle n'oubliait pas de me demander du fait de sa déformation et sa formation comptable : « Est-ce que c'est rentable ? ». Elle n'oubliait pas de me demander : « Chéri, est-ce que tu épargnes ? ». Elle n'oubliait pas de me rappeler que je devrais être plus humaine avec mes collaborateurs et de me séparer de certains le plus tôt possible...Si seulement je l'avais écouté.

Tous les entrepreneurs n'ont peut-être pas eu la même chance que moi. Leurs conjoints ne comprennent pas leur déplacement répétés. Ils savent abuser du fait qu'ils pouvaient disposer de leur temps comme ils veulent pour les solliciter et les occuper à fond. Personnellement je trouve cela injuste et « aucun entrepreneur ne doit laisser son entourage abuser de sa flexibilité » (Kevin Johnson, Auteur de *The Entrepreneur Mind*). Ces gens vont faire tomber votre business si vous les laissez faire. Ils ne connaissent tout simplement pas les critères de prospérité entrepreneuriale. Ne les laissez pas vous induire en erreur.

Osez vous mesurer par rapport aux vrais indicateurs

Tout le monde, sait que la vente est le critère N°1 d'efficacité entrepreneuriale. Mais alors que je rentre et on me demande si j'ai « fait un peu ». Je suis vraiment furieux même si ce n'est que la déformation sociologique qui explique cela. Pendant ce temps, lorsque la bonne dame voisine qui vend au marché ou dans sa boutique revient, on lui demande chaleureusement : « Tu as vendu un peu ? ». J'aimerais qu'on me pose moi aussi la même question. C'est la question la plus importante à laquelle je dois répondre. C'est celle-là qui lorsque j'y réponds avec sérénité me permet de savoir que je vais encaisser prochainement un chèque. Lorsque je fais un chèque à un parent, il ne se soucie pas du niveau de ma trésorerie. J'aimerais qu'ici il me demande : « Est-ce ce décaissement ne risque-t-il pas d'affecter ta solidité financière ? ».

Mais comme nous le savons vous et moi, ces gens-là nous aiment

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

bien pourtant ne connaissent pas les vrais critères d'évaluation de la performance d'une entreprise et nous ne pouvons pas leur en vouloir. Vous devez avoir le courage de vous mesurer par rapport aux vrais critères d'efficacité entrepreneuriale. Et si vous n'êtes pas encore en train d'obtenir les résultats que les gens aimeraient vous voir obtenir du fait des critères qu'ils utilisent, oser vous concentrer sur là où vous allez finir par aboutir en continuant de vous concentrer sur ces critères. Si vous commencez à recevoir de la pression et êtes sur le point de devoir faire les choses que les gens les aiment ici, demandez-vous soigneusement : « Ceci va-t-il me conduire et conduire mon entreprise à l'avenir auquel j'aspire ? ». Si la réponse est NON, sachez agir en conséquence. Vous aurez besoin de froideur pour pouvoir agir en conséquence ? Soyez froid donc.

TRANSITION N°36 :

Passer de « Je risque de leur faire mal » à « Tout ira bien, tout le monde se sentira mieux (bien meilleur) si je peux agir en conséquence pour atteindre le résultat à atteindre n'en déplaie à qui que ce soit et n'en déplaie à moi-même. Ce qui importe ce n'est pas la manière dont je me sens maintenant ni la manière dont ils se sentent maintenant, c'est comment nous devons nous sentir prochainement et ce que nous devons faire ou consentir à cet effet »

Vous n'avez à faire plaisir à personne

Lorsqu'il est question pour nous de prendre les meilleures décisions pour continuer de structurer, de développer, de structurer et d'asseoir les bases de la pérennité de notre entreprise, nous pouvons parfois être en but à trois défis majeurs : le besoin de nous sentir bien dans notre peau maintenant (la satisfaction immédiate), le besoin de faire plaisir aux gens pour se faire apprécier et accepté (le politiquement correct) et le besoin de faire ce que nous devons faire pour produire les résultats que nous pouvons et devons produire en déplaie à qui que ce soit dont nous-mêmes (l'orientation résultat). Si vous ne pouvez pas dépasser vos douleurs ressenties, si vous ne pouvez faire fi des douleurs présentes causées aux autres pour vous concentrer afin de prendre les décisions que vous devez prendre pour asseoir les bases

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

du développement et de la croissance continus de votre entreprise, vous allez faire vous faire plaisir à vous-mêmes et aux autres, mais cela prendra fin prochainement, parfois un peu plus rapidement.

Vous ne pouvez rien réaliser d'extraordinaire ce faisait. Bill Cosby nous met bien en garde à ce propos lorsqu'il dit : « Je ne connais pas la voie qui mène au succès mais je sais que la clé de l'échec c'est de vouloir plaire à tout le monde ». Développez la froideur requise pour prendre audacieusement les décisions que vous avez à prendre à chaque fois n'en déplaie à vous-même et aux autres.

La vraie marque de l'audace d'entreprendre

Comme ils le disent, lorsqu'on ne vous traite pas de fou, c'est que vous n'osez pas assez. Si quelqu'un en vient à commenter à votre sujet : « C'est un fou...laissez-le ! », sachez qu'il y a une portion de la phrase qui devrait être au milieu mais qu'il a coupé : «...il sait ce qu'il fait... ». Si on vous traite de fou, vous êtes sauvé. Ils n'ont pas dit que vous êtes : « un ignorant ». Un ignorant ne sait pas ce qu'il fait mais le fou est concentré sur son élément, droit au but, prêt à tout donner pour réaliser le meilleur de lui-même.

Les trois entrepreneurs les plus fous que je connais sont : Richard Branson, Jeff Bezos et Steve Jobs. J'ai choisi un temps soi peu de leur ressembler, parce que c'est lorsque vous pouvez faire des trucs ce fou que vous savez que vous êtes un vrai entrepreneur. Vous ne pouvez rien révolutionner à ne prenant aucun risque. C'est ce dont les gens qui ne bougent pas ont peu. Si vous voulez faire bouger les choses, vous aurez besoin d'être un peu plus fou. Rappelez-vous constamment pourquoi vous devez continuer d'agir tel que vous agissez et faites-le follement. Vous ne pouvez pas vous tromper ce faisant.

Ce n'est jamais trop difficile

Au lieu de continuer de travailler pour s'élever au niveau des plus grands rêves qu'ils peuvent se permettre d'avoir, certaines personnes abandonnent trop tôt ou regrettent que les choses ne soient pas un peu plus faciles pour qu'ils les réussissent un peu plus généralement. Jim Rohn le martelait à ceux qui préparent que les stratégies adaptées

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

à la facilité et qui sont surpris après de voir qu'ils n'ont pas pu mieux faire que se défendre : « Ne regrettez pas que cela ne fût pas facile. Regrettez de n'avoir pas été meilleur ».

Je comprends que certaines personnes ne peuvent pas s'y mettre à fond sans abandonner trop tôt. Ils ont préparé de petites stratégies, ils s'attendaient à faire du Petit Travail Tranquille (PTT). Ça ne marche pas ici. Ça ne fonctionne pas quand il s'agit d'embrasser l'aventure entrepreneuriale. Ce ne sera pas du petit travail tranquille. Ce sera parfois sans repos, sans repas et presque à trépas.

Le voir prendre progressivement forme

J'ai la chance d'avoir démarré avec la fin en tête. Je sais à quoi les choses doivent ressembler pour que je dise que j'ai accompli quelque chose de grand. J'ai également fixé des points de repères (milestones) qui me permettent de voir que le puzzle si difficile qu'il soit à recomposer prend progressivement de la forme. Vous devriez faire le travail nécessaire pour savoir où vous allez, vous en êtes, comment vous savez que vous aller dans la bonne direction et qu'est-ce que vous devez continuer de faire pour continuer d'aller dans la bonne direction.

Une copine me confiait : « Je sais que c'est être bête que de demander de prendre un emploi mais à défaut, il y a des marchés que tu peux obtenir plus facilement si tu changes de stratégie ! Je ne sais pas pourquoi tu joues au taré ? ».

Je savais parfaitement quoi lui répondre : « J'ai répondu à la question avant d'être obligé d'y répondre. Je me suis demandé comment je saurais que je vais dans la bonne direction ? J'ai pu le décrire clairement. Quand je fais le point, je vais bien évidemment dans le sens de ce que j'ai décrit. C'est bien ce qui explique que je sois si taré ». Comme vous le voyez, ce n'est pas facile de vouloir oser là où tout le monde trouve cela anormal de ne pas vouloir se simplifier la vie. En temps, c'est une confusion, les seuls qui compliquent leur vie pour les jours qui viennent, c'est ceux qui ne savent pas ce qu'ils vont faire si les choses se compliquent. Ils prennent des dispositions axées sur la simplicité compliquée...ça ne fera que long feu...

COMMENT SAVOIR VISER LES EXPLOITS DERRIERE LES DIFFICULTES

Ecrivez dès maintenant la phrase parfaite sur vous

Il est important que vous démarriez avec la fin en tête. Vous allez faire tout ceci, vous allez prendre énormément de risques. Vous allez avoir mal. Vous consentez et vous allez continuer de consentir beaucoup de sacrifice. Alors comment savez-vous que vous êtes en train de faire la bonne chose. Comment les choses doivent être pour que vous puissiez dire que vous faites ce que vous devez faire ? Quelle est la phrase que les gens devraient prononcer sur vous le jour de votre mort ?

Vivez votre phrase parfaite au quotidien

Travaillez à ce que déjà à travers votre action quotidienne, vous puissiez constater que vous vivez ce que vous avez écrit sur vous au quotidienne. Si par exemple : « Sa vie est une inspiration quotidienne pour nous tous » est la phrase parfaite sur vous, elle doit pouvoir être prononcée par les gens qui vivent avec vous de votre vivant et chaque jour. Si « Il aura consacré toute sa vie à donner le meilleur de lui-même pour satisfaire ses clients » est la phrase idéale sur vous, on doit pouvoir entendre à la fin de chacune de vos journées, vous-même ou une autre personne dire : « Il a passé sa journée à donner le meilleur de lui-même pour satisfaire ses clients ». N'oubliez pas surtout pas que chaque jour est une vie !

Arrêtez-vous pour vérifier si le rêve prend progressivement forme

Une fois que vous savez là vous devez être à la fin de votre vie pour

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

être content d'avoir fait parti d'une aventure merveilleuse, vous devez vous atteler à ce que chacune de vos journées accomplisse sa part de mission. Ensuite, vous devez pouvoir procéder à des évaluations en début, milieu et fin de journée, en fin de semaine, mois, trimestre ou année pour vous poser l'autre question clé : « Où est-ce que j'en suis ? ». Si une fois que vous posez cette question, vous avez le sentiment que le rêve est en train de prendre forme, vous n'avez plus à rien attendre pour savoir que vous êtes déjà un succès. Certaines parties de votre jardin nécessiteront un peu d'attention et d'intervention correctrice. Assurez-vous de ce que vous travailliez chaque jour à assainir votre jardin.

Appliquez à chaque fois la stratégie des 4D

Continuez de vous laisser obséder par votre rêve. Laissez-le vous embraser. Donnez-vous une dimension intégrale et assurez-vous de ce que vous savez bondir pour prendre les décisions que vous devez prendre afin d'engager les actions que vous devez engager pour voir votre rêve prendre progressivement forme (le premier D=Désir = Obsession pour votre rêve). Ne faites pas que vous résoudre. Ne faites pas que décider de changer, de vous améliorer et de vous armer pour produire de meilleurs résultats. Engagez effectivement les actions nécessaires à cet effet (C'est le second D= Décision = Actions).

Enchainez ensuite les actions que vous devez enchaîner quand vous devez les enchaîner afin de créer cette routine, ce pont qui vous permettra d'accélérer la liaison avec les résultats que vous avez à atteindre en faisant ce que vous avez à faire que cela vous plaise ou non, plaise aux autres ou non (c'est le troisième D = Discipline = Acceptation de la douleur). Pour finir, n'oubliez pas que vous avez démarré pour finir. N'oubliez pas que vous saviez que cela allait être difficile et que vous avez décidé dès le départ que quelle que soit la manière dont cela allait être difficile, vous continuerez de donner le meilleur de vous-mêmes (c'est le quatrième D = Détermination = Conscience de la Difficulté).

PASSEZ A L'ACTION

1) Au cas où vous seriez complexé ou non de ne pas être en train de connaître le succès que vous devriez connaître, quelles sont les causes de ce complexe ?

2) Décrivez votre vie idéale telle qu'elle devrait être afin que vous puissiez dire que vous êtes comblé ?

Décrivez la phrase parfaite sur vous

3) Pouvez-vous dire que vous êtes en train de vivre au quotidien même si partiellement votre vie parfaite telle que vous l'avez décrite ?

4) Si ce n'est pas le cas, quel réajustement allez-vous apporter à votre agenda quotidien pour commencer à vivre et incarner chaque jour votre phrase parfaite sur vous ?

5) Une fois que vous travaillez à être un succès, quels sont les commentaires ou possibilités de commentaires auxquelles vous allez fermer votre oreille afin de vous concentrer sur votre élément et continuer d'oser évoluer dans la droite ligne de la réalisation de votre rêve entrepreneurial ?

VENDRE SPONTANNEMENT ET ABSOLUMENT

*« Dans le monde moderne des affaires, il ne sert à rien
d'être créatif et original si vous ne savez pas comment
vous allez vendre ce que vous créez »*

David Ogilvy

Un entrepreneuriat plus efficace

J'adore les vendeurs ambulants. Ils n'ont presque pas de stock. Ils en prennent le matin, se déploient sur le marché, font tout ce qu'ils peuvent pour pouvoir vendre le stock avant de rentrer le soir. La cousine de mon meilleur ami était vendeuse de pain. Elle se levait le matin de bonne heure (4h30), se rendait à la boulangerie afin de se faire servir le premier pain chaud de la journée. Dans la journée, je la retrouverai à quelques encablures du palais des gouverneurs (Siège de l'assemblée nationale du Bénin à Porto-Novo). « Tu as vendu un peu ? », ai-je l'habitude de lui demander quand je la rencontre. Elle ne vendra pas le pain simple. Elle va le valoriser. Lorsqu'elle va chez le boulanger, elle achètera du stock pour 10.000 F CFA mais à la fin de la journée, elle aura un chiffre d'affaire de 25.000. Si elle devrait acheter que le pain seul, compte tenu du prix public réglementaire, elle ne gagnerait que 2500 F CFA en vendait tout le stock. Mais elle sait valoriser son pain. Elle vendra du pain simple à qui voudra,

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

mais elle a préparé de la pâte d'avocat, de la friture et du haricot bien assaisonnés, des omelettes, de la salade... Elle vendra tout son pain et les accompagnements resteraient. Elle les conditionnera pour le lendemain.

Pas sûr que la boulangerie fasse autant de marge

Je ne suis pas sûr que la boulangerie auprès de qui la cousine de mon meilleur ami achète son pain fasse autant de marge que lui. Pas sûr qu'elle puisse faire 50%. Mon ami Edgard Guidibi disait que les vendeurs trouveront toujours un moyen de tirer leur épingle du jeu et que la meilleure façon de démarrer une entreprise, c'est de commencer par la vente. « Vous n'aurez pas besoin de capital, vous n'aurez besoin de machine, ni de bureau, vous avez juste besoin de stock. Si vous avez du stock et que vous savez vendre, vous avez déjà une entreprise ». Dans son registre, je ne connais pas quelqu'un qui sait vendre les produits d'autres et se faire de la marge autant qu'il veut comme le fait Edgard Guidibi. Il sait exactement comment présenter un produit pour que vous l'achetiez. Un ami à moi disait bien qu'il sait exactement comment les béninois fonctionnent. Il a pris le temps de les étudier. Aujourd'hui son entreprise Global Service Plus est l'une des plus croissantes au Bénin.

Vendre des produits non disponibles en stock

L'une des techniques que Edgard avait, c'est de vendre des produits non disponibles en stock. Pendant qu'il échange avec un preneur potentiel, il lui parle comme si le produit existe déjà. Ils étudient les desideratas du client. Il s'assure de ne pas promettre ce qu'il ne pourra livrer. Il se dit : « Si je ne peux pas trouver, quelqu'un va le trouver ». L'une des choses que Edgard détestait, c'est que les gens qui ont été moins à l'école vende plus que lui. Lorsque nous passions notre temps à vouloir élaborer des plans marketing compliqués, il nous rappelait : « Les bonnes dames du marché qui se font des milliards n'ont pas de plan marketing. Elles vendent tout simplement. Ne perdez pas votre temps. Autant allez échanger avec elles, les observer pour voir comment elles font. Oscar, (nous travaillions à trois avec Oscar Lokossou), il faut qu'on fasse ce travail, nous produirons plus de résultat ».

Personne n'écoutait Edgard. Il travaillait en tant que Directeur de Développement dans le cabinet de ses parents où j'aurai fait mon stage de mémoire de maîtrise. Parce que personne ne comprenait que le principal était la vente, il lance un site web d'intermédiation et de vente Globalserviceplus.com. Lorsque je suis rentré à Cotonou en 2004, c'est grâce à ce site web que j'ai trouvé mon premier appartement en moins de 5 minutes grâce à une annonce qu'Edgard avait posté. « Je ne vais pas te prendre de l'argent, Hermann. Ce que je sais, c'est qu'il est possible de trouver un moyen de vendre plus et plus vite ».

« Vendre plus vite et plus ! »

C'était le slogan de Globalserviceplus.com qu'Edgard modifiera plus tard. L'obsession N°1 de tout entrepreneur doit absolument être de vendre plus vite et plus. La vente ne ment pas. Si vous vendez, vous n'aurez pas de problème. Les mois où mes directeurs de filiales ont des difficultés de trésorerie, j'hésite jamais à leur balancer la phase énervante : « Vous n'avez certainement pas vendu suffisamment le mois précédent ». La dernière fois où j'ai dit cela à Marcellin (H&C Togo), il était furieux. Il n'était pas furieux parce que je le provoquais. Il était furieux parce qu'il m'aura vu le répéter tout le temps à Marcel (H&C Bénin). Je pense qu'il est de ma responsabilité de ne pas me concentrer sur le simple fait que les gens vont et reviennent du terrain. Ce n'est pas suffisant d'envoyer des offres, de passer des coups de fil, d'être agressif, d'avoir un produit, d'avoir du stock. Il faut absolument vendre. Avant de démarrer votre entreprise ou pendant que vous allez travailler à déployer votre entreprise, vous devez absolument vous poser une question fondamentale « Comment vont mes ventes ? ».

Je ne m'arrêterai pas pour ce qui me concerne de me poser constamment cette question : « Comment vont mes ventes ? ». La plupart des gens se posent les mauvaises questions. Par exemple, lorsqu'ils n'ont pas de quoi payer les factures, ils se demandent : « Comment je fais pour payer mes factures ? ». Si vous vous posez cette question devant l'ampleur de vos factures, vous allez vous coincer. Vous n'aurez pas la motivation nécessaire pour aller vendre et si vous ne vendez pas, même si votre banquier vous venait en

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

aide ponctuellement, vous ne pouvez pas le rembourser et si vous ne le remboursez pas, vous n'aurez pas de quoi avoir du stock éventuellement pour vendre le jour où vous aurez de la motivation pour vendre. Et c'est ainsi que l'entreprise tombe.

TRANSITION N°37 :

Passer de « Comment je fais pour gagner de l'argent ? » à « Comment vont mes ventes ? »

Sentir les ventes venir

Que vous soyez sur le point de lancer votre entreprise ou l'avez déjà lancé et compter la développer, je vous demanderai de changer rapidement d'approche si vous ne sentez pas les ventes venir. Vous devez pouvoir vous dire : « Je sens que ce truc va vendre ! ». Mais ce ne sera pas suffisant. Ce n'est que votre enthousiasme à vous et il ne suffira pas à enthousiasmer vos ventes. Alors comment vous pouvez sentir les ventes venir ? La première condition est très simple : votre produit est très recherché sur le marché. Deuxième condition : vous savez aller le vendre. Nous revenir plus tard à ces deux conditions. Mais je dois vous dire que ce que j'entends par 'sentir les ventes venir' n'est pas facile à comprendre pour tout le monde. Il n'y a que les entrepreneurs audacieux qui puissent le comprendre. Les entrepreneurs audacieux sont des fous de la vente. Ils font n'importe quoi pour vendre. Ils commencent par quelque chose d'anodin et cela porte des fruits incroyables.

Comment je vais dire ? C'est difficile à expliquer. Mais ce que je dois dire, c'est que ce n'est pas la vente tout de suite qui est la vente. Le pire qui puisse arriver à un entrepreneur, c'est de se surprendre en train de devoir vendre pour couvrir les charges du mois en cours. C'est le mois précédent que vous devez avoir résolu le problème. Ce n'est pas lorsque la fin du mois arrive que vous allez vous demander : « Comment je fais pour payer mes factures ? ». Si en début du mois, vous pouvez vous demander : « Comment je fais pour payer les factures à la fin du mois ? », cela voudra dire que vous n'avez pas de la réserve. Vous serez sous pression, la pression de ne pas pouvoir y

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

arriver. Personne ne produit des résultats extraordinaires dans ces conditions.

Reprendre le processus à zéro

Vous ne pouvez pas financer le mois en cours avec les ventes du mois en cours. Si vous y arrivez, ce sera un grand exploit. Mais vous n'aurez pas besoin d'être sous pression chaque mois pour payer vos factures. Il faudra absolument anticiper en reprenant le processus à zéro. Quand on sait reprendre courageusement le processus à zéro sans plus avoir peur de ne pas pouvoir payer les factures du mois, il est plus facile de se concentrer sur la qualité et la quantité des ventes. Il est normal que vous affectiez un objectif aussi contraignant à vos ventes du mois. Peut-être parce que vous n'avez pas le choix. Mais il y a un principe très simple : les ventes que vous n'avez pas faites le mois dernier et qui expliquaient que vous n'avez pas de quoi payer vos factures, ne vont pas être faites facilement ce mois. Si vous y arrivez, ce sera merveilleux. Mais vous n'aurez pas utilisé ce mois pour faire les ventes nécessaires pour financer le paiement des factures du mois prochain. Vous risquez de tomber dans un engrenage, d'avoir de la pression chaque mois. Il suffit que vous ne réussissiez pas un mois, et le système peut rapidement s'ébranler. Vous perdrez rapidement le contrôle jusqu'à ce que vous obteniez une commande salvatrice ou ayez le courage de vous demander : « Quel est mon plan pour vendre ? ».

TRANSITION N°37 :

Passer de « J'ai tellement de factures à payer ce mois et je ne sais pas comment les payer » à « Quel est mon plan pour vendre encore et encore ? »

Le plan de vente est la vraie solution

Maintenant que rédiger son plan d'affaires est une pratique courante pour ceux qui cherchent du financement pour créer ou développer leur propre entreprise, la plupart des entrepreneurs savent proposer des prévisions de vente à leur banquier ou à leurs investisseurs. Lorsque le comité de crédit analyse votre dossier, ils vérifieront si

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

vous allez faire suffisamment de vente pour honorer l'échéancier de remboursement du crédit qu'ils vont vous octroyer. Le problème, c'est qu'ils sont des validateurs de critères de financement. Du coup, au lieu de vous demander : « Quel est votre plan pour vendre ? », ils vous demandent « Pour combien allez-vous vendre ? ». Cette dernière question est une question de statisticien ou de financier. Elle peut bien vous induire en erreur. Comme j'ai l'habitude de le dire à nos équipes de ventes lorsque j'en ai l'occasion, vous n'avez pas besoin d'avoir des objectifs de vente qui vous mettent la pression pour vendre. Si vous avez un plan pour vendre, il précisera quels sont vos objectifs de chiffre d'affaires à réaliser et de clients à fidéliser avec des actions claires pour y arriver.

Ne laissez pas votre plan de vente se taire

Le plan de vente est la solution pour vendre encore et encore. Si votre plan n'est pas efficace. Vous avez tout simplement à l'améliorer. Dans mon livre « L'Art d'entreprendre : la création d'entreprise démystifiée en 21 étapes », j'ai consacré un chapitre à pourquoi vous devez absolument vendre avec un modèle de plan de vente dont vous pouvez vous inspirer et produire du résultat. Ce plan de vente commence par l'amélioration de la notoriété de l'entreprise et de ses produits. L'objectif suivant est l'amélioration du chiffre d'affaires (réaliser le chiffre d'affaires). Le troisième objectif majeur à atteindre, c'est la fidélisation de la clientèle qui passe par les appels de courtoisie, la proposition de nouveaux produits à des clients existants. Il est impossible d'avoir de bons produits, d'engager un plan pareil et ne pas obtenir du résultat à moins de ne pas engager les actions adéquates. Et justement, si vous n'avez pas engagé les actions adéquates, il suffira de travailler à se demander quelles devront-être les bonnes actions pour pouvoir vendre encore et encore.

Nous avons travaillé à H&C à faire rentrer l'utilisation systématique du plan de vente dans nos habitudes. Je dois apporter une précision ici. Lorsque nous l'appliquons, nous vendons encore et encore. Lorsque nous faisons quelques ventes et ne l'appliquons plus, il se tait. Je me rappelle la première fois où j'ai dit à un collègue qui se plaignait de ce que ces ventes ne suivaient pas : « Ton plan de vente s'est certainement tu ? ». Il ne comprenait pas. Je lui ai demandé

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

combien de nouveaux contacts il a créés au cours de la semaine : « Zéro ». Je lui ai demandé combien d'appels il a émis au cours de la semaine ? « 15 » (Son taux de conversion étant de 20%) vous n'aura fait que « 4 rendez-vous ». Je lui ai demandé combien de ventes il a fait au cours de la semaine : « Aucune ». Et il sait exactement pourquoi. Son taux de conversion de rendez-vous en ventes est de 20%. Du coup s'il fait 4 rendez-vous, il n'est normal qu'il n'ait fait aucune vente.

Le manque d'argent n'est pas une surprise

Le manque d'argent ne sera pas la grande surprise. Mon ami Edgard Guidibi a l'habitude de dire que les gens qui peuvent vendre n'auront pas chômer. « Je ne connais pas une seule entreprise qui ne cherche pas à vendre plus et plus vite » disait-il « alors si vous êtes un chômeur et de que vous savez vendre, vous ne pouvez vous faire employer par plusieurs entreprises qui cherchent des distributeurs pour leurs produits. Vous ne prendrez même un emploi 9-17h. Vous allez pouvoir gérer votre emploi du temps comme vous le voulez. Les entreprises vous courront après ». Je pense qu'il a parfaitement raison.

Pour ce qui concerne les entreprises, je suis convaincu qu'aucune entreprise qui vend encore et encore ne peut manquer d'argent. Les financiers diront que même si une entreprise vend encore et encore, si ses charges dépassent ses ventes, elle manquera d'argent. Je suis entièrement d'accord seulement ma déformation commerciale qui m'amène à dire que c'est parce que les ventes ne sont pas assez rapides pour dépasser les charges qu'une telle entreprise viendrait à manquer d'argent. Les grandes entreprises ont de grosses charges mais s'en sortent à la fin de l'année avec des profits colossaux malgré les salaires colossaux. Et bien, c'est parce qu'elles vendent plus rapidement qu'elles ne font croître leurs charges. Les responsables de PME font exactement le contraire. Ils vendent aussi lentement que possible et se créent trop rapidement des charges inutiles.

L'audace de vendre doit précéder l'insouciance des dépenses

La plupart des entrepreneurs (surtout les débutants) sont convaincus

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

qu'ils vendront quoi qu'il soit. Ils sont convaincus que la vente est un détail lorsqu'on a le produit. Ils pensent que la vente est une formalité lorsqu'on a une boutique. Ils sont très optimistes. Pour ceux qui se lancent, ils sont même convaincus qu'ils vont pouvoir vendre au cours des premiers mois, des toutes premières semaines. Il fait beau de rêver. Mais on ne peut pas se permettre de vouloir dépenser de façon insouciance et courageusement alors qu'on n'a aucun plan pour vendre courageusement. Si vous demandez en quoi on devrait résumer l'audace d'entreprendre, vous direz tout simplement que cela devrait consister à avoir le culot de penser que la seule personne à pouvoir faire ce qu'on a senti le devoir de devoir faire, de le transformer en solution vendable et d'aller le proposer à tous ceux qui désireront ardemment ou comprendront rapidement qu'ils doivent absolument l'acheter. C'est cela l'audace d'entreprendre.

Lorsque l'audace d'entreprendre devient l'audace de vendre, elle suppose que vous osez engager des actions que les autres ne veulent pas engager pour démontrer votre plus grande détermination à résoudre les problèmes de vos clients. Ils trouvent mille et une manières de leur proposer la solution. Et comme c'est souvent le cas, ils ne diront pas oui la première fois. L'audace de vendre consiste à varier les méthodes utilisées, les façons de les toucher. L'audace d'entreprendre consistera à quadriller le terrain des actions au point où si d'aventures, ils sont intéressés qu'ils vous retrouvent.

On ne sait jamais que ça produira autant de résultats

Lorsque vous embrassez l'audace de vendre corolaire de l'audace d'entreprendre, vous savez engager des actions folles orientées vers la génération des ventes que la plupart de vos concurrents n'auront jamais le courage d'engager soit parce que selon eux ce ne sera pas pragmatique ou parce que ce serait trop lent. En élaborant notre plan de vente à H&C, nous nous fixons pour objectif d'améliorer drastiquement notre notoriété en partant du fait que les gens n'achètent que les produits qu'ils connaissent. Nous savions très bien que le simple fait d'envoyer des offres aux entreprises et aux cadres ne suffit pas. Nous savions que c'est une illusion de demander aux gens de payer 300.000 FCFA pour une ou deux journées de formation alors qu'ils ne vous connaissent pas.

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

Notre plan de vente prévoit clairement tout un enchaînement de proposition de service d'excellente qualité que nous enverrons hebdomadairement et de façon ciblée aux entreprises et aux cadres. Nous savions que c'était la première façon de nous faire connaître : nos offres doivent frapper à l'œil ; ils doivent avoir envie de les lire et même s'ils ne passent pas commande, ils recevront prochainement une nouvelle offre qui fera qu'ils vont commencer à réfléchir. Nous allons faire le suivi derrière de la façon la plus agressive possible pour qu'ils sachent que nous désirons ardemment la commande. Mes collègues font brillamment ce travail et je peux vous dire que cela ne donne pas tout de suite mais on finit par obtenir des résultats qu'on ne comprend pas.

Alors des échantillons de produits ou services !

Les entrepreneurs audacieux offrent des échantillons gratuits. Oui vous êtes potentiellement bon mais les gens ne vous donneront jamais l'opportunité de vous goûter si vous n'offrez pas d'échantillon gratuit. Je n'arrête pas de le marteler aux chercheurs d'emploi qui viennent demander conseil chez moi. Je n'arrête pas de leur demander d'accepter des stages bénévoles, de profiter de l'occasion pour apprendre et ensuite démontrer qu'ils ont de la valeur. Ils n'arrêtent de me dire qu'ils ont déjà fait assez de stage. Oui, ils ont déjà fait assez de stage mais aucun n'a été concluant. Certains disent qu'ils n'ont pas eu de diplôme pour travailler gratuitement et que leurs parents ont investi lourdement dans leurs formations. Je les comprends.

TRANSITION N°38 :

Passer de « l'attente passive et la réalisation spectaculaire des ventes » au « courage de faire goûter et adopter ses produits même si ça doit commencer par le gratuit »

De la même manière, lorsque je demande aux entrepreneurs d'offrir des échantillons de produits ou services gratuits, ils disent qu'ils ne font pas du bénévolat et qu'ils ont créé leur propre entreprise pour gagner de l'argent pas pour rendre des services gratuits. Je les comprends et vite. Mais voyez-vous, je suis un entrepreneur

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

audacieux, c'est pour cela que j'adore l'art du gratuit. Au fait, un entrepreneur qui n'a pas le courage de demander à ses clients de tester ses produits gratuitement n'a rien de merveilleux à offrir. C'est cela même. Il n'a absolument rien à offrir qui puissent accrocher les gens

Ça a commencé en 2003 !

Lorsque me demande quel le premier secret pour se faire adopter facilement sur le marché, je réponds : « L'art du gratuit et du précieusement gratuit ! ». La dernière fois où un ami sur Facebook m'a posé la question, je lui ai donné cette réponse. Je n'ai pas oublié de lui préciser qu'il faudra pratiquer l'art du gratuit tout le temps nécessaire pour se faire accepter. Dans notre cas, nous avons commencé à pratiquer l'art du gratuit depuis 2003. Nous avons dû le faire pendant deux ans avant d'avoir les premières ventes. Beaucoup de gens ne sont pas prêts à le faire ainsi. Ils veulent se faire payer tout de suite alors qu'ils ne proposent rien que les gens connaissent, qu'ils aient et en quoi ils croient.

Ayant réussi à obtenir nos premiers clients grâce à notre site Internet Gestiondelentreprise.com sur lequel nous postions des articles et outils de gestion gratuit pendant 2 ans avec d'avoir la première commande de 50.000 F CFA, je peux vous dire que je sais pourquoi et comment l'art du gratuit marche et doit être la première méthode des entrepreneurs audacieux qui en veulent plus que les autres. Si vous êtes prêt à l'offrir gratuitement en disant aux clients qu'il n'a qu'à l'essayer et que si c'est bon, il pourra payer ensuite, il sait automatiquement que vous connaissez la qualité de ce que vous avez en main. Si vous ne vendez pas, vous aurez besoin d'être un peu plus fou que vos concurrents. Vous aurez besoin d'être prêt à vous investir plus dans la construction d'une relation forte avec vos clients que ne le font vos concurrents. Avec arrogance, j'ai l'habitude de dire à mes collègues que personne ne pourra suivre notre rythme à moindre d'être fou pour faire ce que nous sommes prêts à faire pour vendre. « Les gens du club n'achètent pas »

Comme stratégies de proposition d'échantillon de produit à nos clients, nous avons quatre (4) actions essentielles pour y arriver : une

émission TV (passage), le club de l'excellence, les petits déjeuners d'affaires et le blog. Ces quatre (4) activités nous coûtent énormément de temps là où elles ne coûtent pas directement en argent. Et lorsque nous payons de l'argent, il souvent que le montant dépensé dépasse largement notre marge salariale. Et lorsque la trésorerie est serrée, je sens mes collègues vouloir proposer des solutions plus directes. Le club de l'excellence est une causerie que nous organisons toutes les deux semaines (par exemple tous les deux mardi à H&C TOGO). Notre objectif en le lançant est de continuer d'accomplir notre mission de vulgarisation des meilleures pratiques de gestion pendant que nous servions et aussi montrons à nos clients potentiels ce que nous pouvons leur offrir lorsqu'ils paient.

Nous supportons toutes les deux semaines la location de la salle et toute la logistique qui l'accompagne. Et même si c'est un club, les participants ne paient pas. A chaque fois que nous avons un nouveau produit, nous le présentons au club mais visiblement, les gens n'achètent presque jamais. Alors que j'échangeais avec une collègue de l'une de nos filiales, elle me confia pour confirmer ce qui précède que les gens du club n'achètent pas...Elle semblait dire que le club n'était pas une activité rentable. Je lui recommandai d'utiliser les bons indicateurs quand il s'agit de mesurer les performances du club. « N'oublie pas que le club de l'excellence, l'émission TV et les petits-déjeuners d'affaires sont au début de l'entonnoir. Maintenant, s'il est question de mesurer la capacité du club à nous attirer des clients et des partenariats de qualité, je te donne deux exemples... ». Les actions marketing ? Vous ne saurez jamais quand ça paie !

Je lui ai suggéré deux exemples qui lui ont laissé voir que le club drainait de la clientèle et nous rapporte largement plus qu'il ne nous coûte. Je partage l'un des exemples avec vous ici. Par exemple, nous avons une compagnie de location de Jet Privé comme client parce que le frère à l'une de ses hôtesse a invité cette dernière au club. Elle avait compris que nous pourrions être utiles à l'entreprise. Elle trouva l'occasion d'un petit déjeuner d'affaires que nous organisons comme le créneau parfait pour amener son patron à voir ce que nous faisons. Le contact a été créé et il est devenu notre client... Rapidement, j'ai compris qu'il ne serait jamais devenu client (peut-être) sans le club de l'excellence qui aura séduit son hôtesse et le

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

petit déjeuner d'affaires qui aura été le créneau parfait que l'hôtesse aura utilisé pour l'inviter.

Ce que je tire comme leçon de cette expérience, c'est que les actions marketing, on ne sait jamais quand ça paie et les gens qui ne veulent que voir de l'espèce sonnante et trébuchante automatiquement à la fin de chaque action marketing ne savent pas avoir cette audace qui permet de commencer avec le courage de faire du gratuit et se donner ensuite la légitimité de facturer gros ensuite... Ils ne savent pas qu'on puisse commencer avec le gratuit, l'enchaîner à plusieurs reprises et couvrir ensuite toutes les pertes par une seule facturation légitime. Ils ne savent pas attendre tout ce temps.

Et ils étaient prêts à payer...

L'exemple avec lequel j'aimerais terminé ici pour vous dire qu'il n'est pas assez astucieux de vouloir réclamer de l'argent lorsqu'on n'a pas encore de la légitimité, se rapporte aux deux premières éditions du petit-déjeuner d'affaires que mes collègues de H&C TOGO ont organisées. Ils étaient prêts à financer à 100% la première édition mais seulement pour 25 participants. Ils ont invité quelques 50 entreprises en se disant qu'avec un taux de conversion de 50%, ils auront au moins 25 participants. Chaque organisation ou entreprise invitée avait droit à un (1) participant et devrait payer 25.000 F CFA pour tout participant complémentaire. La bonne nouvelle, c'est qu'il y avait finalement 43 participants, et les recettes des participants complémentaires auront suffi à couvrir les charges d'organisation. Lorsqu'on faisait le débriefing à la fin de cette première édition, j'avais la chair de poule. Je pleurais de joie. J'étais allé dans la salle d'à côté pour rendre grâce à Dieu. Définitivement, j'ai compris que ces choses n'arrivent qu'aux gens qui savent oser faire des choses un peu folles pour avoir des clients...même s'ils ne savent pas quand ils auront du résultat.

A la deuxième édition, mes collègues de H&C TOGO ont décidé de ne plus faire du gratuit à 100% mais de mettre les frais de participations à 15.000 F CFA en ciblant cette fois-ci les entreprises et organisations qui n'étaient pas à la première édition. Et là encore, ils avaient atteint les objectifs de nombre de participants à 94% (47/50 espérés). Mieux, ils ont trouvé un sponsor qui a pris en charge la location de

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

la salle et le petit-déjeuner. Je pense définitivement que vous devez être audacieux vous aussi parce que même si cela ne paie pas tout de suite, ça finit par payer si vous avez le courage de faire ce que très peu de gens ont le courage de faire.

Pour la vente, vous n'aurez jamais engagé trop d'actions

Si vous croyez en votre entreprise, je pense qu'elle mérite que vous essayiez tout un tas de choses avec pour objectif de lui donner une bonne assise commerciale, opérationnelle, culturelle et financière. Si vous avez le courage de le faire, avec engagement, avec minutie, avec enchainement, vous allez finir par y arriver... Comme le dit Walt Disney que je me permets de citer une deuxième fois ici : « Tous vos rêves finiront par se réaliser si vous avez le courage de les poursuivre ». Vous finirez par trouver votre assise sur le marché si vous pouvez continuer d'enchaîner des actions concrètes et adéquates pour développer vos ventes. Elles ne produiront pas toutes des résultats. Vous aurez besoin de faire preuve d'un ciblage assez pointu certaines fois... parce que vous ne pourrez pas cibler tout le monde. Il y a certaines actions qui seront plus adaptées à certaines cibles. Mais quoi qu'il en soit, vous aurez besoin d'engager des actions avec passion, avec enchainement, avec détermination, la détermination de montrer au client que vous avez le courage de vous battre pour lui, que vous méritez la commande, que vous méritez sa confiance avant la vente, pendant l'exécution de la commande et bien après l'exécution de la commande.

COMMENT FAIRE POUR VENDRE SPONTANNEMENT ET ABSOLUMENT

Pratiquer l'art du gratuit

J'appelle cela la stratégie des gens humbles qui veulent se faire un nom. En tant que petite et moyenne entreprise au démarrage, vous n'aurez pas de la crédibilité la première fois, le premier mois, la première année pour que les gens commandent les yeux fermés chez vous. Même si vous réussissez un grand coup marketing au lancement, les clients viendront toujours à pas feutré. J'ai appris qu'il vaut mieux que les clients n'aient rien payé quand ils vous essayent que lorsqu'ils vous essayent et paient. Lorsqu'ils ont payé, ils sont très exigeants. Lorsqu'ils n'ont rien payé, ils sont là en observateurs. Parfois ils comprennent que ce n'est qu'un test que vous faites pour avoir leur avis et vous améliorer ensuite.

Les développeurs d'application démarrent toujours avec des versions « beta » gratuites. Les gens les téléchargent, les installent et les utilisent gratuitement ensuite ils demandent un retour d'information aux utilisateurs afin de l'améliorer. Sur la base des suggestions d'amélioration proposées par les utilisateurs, ils développent à nouveau. Une fois qu'ils ont la légitimité nécessaire, ils facturent un petit prix...le temps d'améliorer à nouveau l'application jusqu'à avoir une version suffisamment légitime et compétitive pour facturer légèrement plus mais progressivement plus...jusqu'à devenir rentable. Vous pouvez utiliser la même stratégie avec votre hôtel, votre compagnie de transport en bus, votre restaurant, votre école de commerce, votre cabinet de conseil fiscal et juridique...Commencez par le gratuit ou le presque gratuit et facturez au fur et à mesure que vous gagnez en légitimité et compétitivité. De grâce n'essayez pas de vendre avant d'avoir la confiance des gens...

Affiner votre plan pour vous faire connaître

Etant donné que le produit le plus connu sera toujours le plus acheté, si vous pensez que vous avez le produit dont les gens ont besoin ou qu'ils doivent essayer, empressez-vous de le leur faire connaître. Ne soyez pas trop fier ou trop complexé par rapport à votre produit au point de le laisser chez vous. Utilisez la stratégie de Zachée (montez sur un arbre, faites du bruit), sachant que vous êtes trop faible et trop minuscule ; allez là où vous allez pouvoir vous faire remarquer très rapidement.

Pour créer le buzz et devenir l'artiste préféré des ados, Justin Bieber chantait avec sa guitare devant un théâtre. S'il n'avait pas été là, il ne se serait peut-être jamais fait remarquer. Ensuite, sa mère et lui ont utilisé YouTube pour attirer l'attention du monde et des producteurs. Ne soyez pas complexé d'utiliser des moyens parfois fous pour vous faire connaître. Réussir à se faire remarquer peut totalement changer le cours d'une carrière. C'est l'une des tâches les plus importantes pour l'entrepreneur audacieux.

Ne passez pas une seule journée sans actions marketing

A la fin de la journée, ceux qui auront engagé plus d'actions marketing adéquates auront plus de résultat. C'est peut-être parce que j'ai tellement vu les actions marketing instantanées, spontanées et journalières produire du résultat que je ne comprends pas que certaines personnes se plaignent de ce qu'ils ne vendent pas. Non, je comprends, parce que les semaines où j'engage plus d'actions marketing je produis plus de résultats que les semaines où je n'engage presque aucune action. Donc, j'ai compris depuis longtemps, que la différence se fait essentiellement au niveau de l'enchaînement des actions marketing.

Et comme vous le savez, ce ne sont pas toutes les actions qui produisent du résultat. Une seule action ne suffira pas. Vous engagez une qui crée son petit effet, une autre qui vient ajouter un petit effet et vous fait progresser un peu dans la tête et le cœur du client potentiel ; ensuite vous engagez une autre qui le bouscule ; ensuite une autre qui l'amène à commencer à se demander pourquoi il ne vous donne

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

pas une chance, ensuite une nouvelle action qui fait qu'il vous donne une chance...Voilà, c'est comme cela que ça se passe...Donnez-vous la chance d'enchaîner les actions marketing et qui sait, les clients qui résistent encore finiront par vous donner une chance que vous devez absolument être prêt à saisir.

Ne passez pas une seule journée sans créer de nouveaux contacts Fixez-vous comme objectif de connaître trois à cinq nouveaux contacts voir largement plus chaque jour et développez la spontanéité à aller vers les gens chaque fois que l'occasion se présentera. Les séminaires, les conférences, un déjeuner au restaurant, un gala, un concert constituent des occasions pour connaître de nouvelles personnes. Mais il y a d'autres occasions inimaginables comme les files d'attente à la banque, à l'aéroport, dans le bus qui vous amène au pied d'un avion, sur un vol, dans le train...

Demandez-vous constamment « Quel est mon plan pour vendre encore et encore ? »

Je ne sais pas s'il y a une question qui puisse vous faire plus de bien que celle-là. Posez-vous cette question lorsque vous venez de réaliser une vente extraordinaire. Certainement que vous ne dormirez pas sur vos lauriers. Si après une grosse vente, vous pouvez vous demander : « Quel est mon plan pour vendre encore et encore ? », vous retournerez au front demain matin, même pas, ce soir-même, même pas, tout de suite. Si vous manquez d'argent, posez-vous cette question. Si vous êtes découragé d'entendre NON des clients, posez-vous cette question...Posez-vous là constamment...

Passer des coups de fil

Les appels téléphoniques constituent pour vous l'occasion d'apprendre à entendre NON et à être surpris de voir que bien que beaucoup de gens vous disent NON, il y a autant de gens qui attendent que vous leur proposiez de passer discuter de comment ils peuvent relever les défis qu'ils ont actuellement « parce que c'est ce que vous faites ». Passez des coups de fil pour relancer les clients latents. Passez des coups de fil pour prendre les nouvelles de vos clients ayant acheté chez vous ou n'ayant plus acheté depuis longtemps. Passez des

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

coups de fil pour demander à vos clients s'il y a un besoin qu'ils ont actuellement et pour lequel ils pensent que vous pouvez leur être utile. Il y a tant de raisons pour passer des coups de fil...Alors, passez des coups de fil.

Passez des coups de fils parce que le monde ne le fera pas...La plupart des gens sont crispés d'avoir à passer des coups fil. Ils ne le font que pour faire des coups de gueule. Passez des coups de fil chaleureux... Montrez-vous charmant, disponible et déterminé, parfois coriace, parfois agressif et surtout montrez que vous aimez ce que vous faites et que vous êtes la personne la plus audacieuse quand il s'agit de le faire de la meilleure manière possible...pour obtenir la meilleure attention possible, la meilleure adhésion pour faire sonner la cause, pour développer vos affaires...afin de continuer d'entreprendre audacieusement.

PASSEZ A L'ACTION

1) Quelles sont les objectifs de vente que vous devez travailler à atteindre afin d'améliorer vos performances commerciales ?

OBJECTIF 1

OBJECTIF 2

OBJECTIF 3

2) Quelles sont les actions concrètes et enchainées que vous allez engager pour atteindre chacun des objectifs ? Précisez la périodicité et les personnes en charge si possible !

LES ACTIONS CONCRETES POUR ATTEINDRE L'OBJECTIF 1

LES ACTIONS CONCRETES POUR ATTEINDRE L'OBJECTIF 2

LES ACTIONS CONCRETES POUR ATTEINDRE L'OBJECTIF 3

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

3) Quelles sont les actions audacieuses que très peu d'entrepreneurs sont prêts à engager et que vous devez engager avec spontanéité et passion afin d'occuper du terrain dans le cœur et la tête de vos clients potentiels et actuels ? Précisez pourquoi vous allez engager ces actions !

ACTION AUDACIEUSE INEDITE

POURQUOI L'ENGAGER

ACTION AUDACIEUSE INEDITE

POURQUOI L'ENGAGER

ACTION AUDACIEUSE INEDITE

POURQUOI L'ENGAGER

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

ACTION AUDACIEUSE INEDITE

POURQUOI L'ENGAGER

ACTION AUDACIEUSE INEDITE

POURQUOI L'ENGAGER

OSER LA CROISSANCE, STRUCTURER LA CROISSANCE

« Si vous avez le courage de vous poser ces questions qui changent la vie, sachez ce que vous ferez des réponses »

Bo Bennett

Prendre le contrôle du job

Lorsqu'on se lance dans l'aventure entrepreneuriale, on le fait dans un premier parce qu'une mouche vous a piqué et vous avez senti le devoir de devoir faire quelque chose. Nous en avons parlé de long en large. Vous allez atteindre rapidement les premiers résultats ordinaires que la plupart des gens sont bien capables d'atteindre : le lancement effectif de l'entreprise, les premières ventes après la longue ou brève attente, votre intégration dans le monde des affaires, les contacts intéressants créés, l'adoption de votre produit par le marché, l'entreprise est plus ou moins structurée, vous avez une bonne comptabilité, un manuel de procédure, vous avez une belle voiture, vos clients reconnaissent vraiment la valeur de votre travail, là où vous sollicitiez les gens, ce sont eux qui s'empressent désormais de vous solliciter.

Je dois dire qu'il est facile d'en arriver là rapidement dans la vie de

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

vosre entreprise si vous avez un bon produit et que vous avez réussi à bien le positionner. Mais on passe très peu de temps-là. Déjà, c'est très contraignant de rester là, même si ce n'est pas une contrainte ressentie. Je m'explique : vous pensez que vous êtes arrivé et que désormais vos concurrents et vos clients doivent vous respecter. La contrainte, c'est que vous êtes menaçant pour les concurrents et ils ne vont pas rester là sans rien faire. Ensuite, vous pensez que les clients constituent un acquis et que vous n'aurez plus besoin de trop vous casser la tête puisqu'ils sont enfin là. La contrainte, c'est que désormais, ils vont vouloir compter sur vous pour résoudre tous les problèmes puisque vous avez été l'alternative sérieuse en vue de leur satisfaction recherchée de tout temps.

Une diversification forcée

C'est alors que les clients vont commencer à vous demander si vous ne faites ça, si vous ne pouvez pas leur offrir ceci. Subitement, vous avez l'impression que vous êtes devenu un « Tout Puissant ». Vous vous dites : « Eh bien alors, si nous avons pu les satisfaire et devenir les meilleurs, nous pouvons être les meilleurs en tout ». Je peux vous dire que j'adore ces moments où l'on sent la capacité de « pouvoir tout faire ». Mais je sais par expérience que c'est un gros piège. Pendant ce temps, vous voyagez beaucoup. Et comme vous êtes impressionnant, même les business que vous n'avez jamais réussi à faire vous sont proposés. Et vous vous dites à nouveau : « Eh bien alors, si nous avons pu les satisfaire et devenir les meilleurs, nous pouvons être les meilleurs en tout ». Vous acceptez un nouveau partenariat, une nouvelle représentation, vous venez de créer une nouvelle branche d'activité. Vous ne vous êtes pas préparé mais vous vous en sentez capable puisque vous avez été capable par le passé.

Ce piège vous guettera quand vous aurez lancé votre entreprise et si vous avez atteint la période d'adoption, peut-être que vous êtes bien pris au piège de la diversification forcée.

TRANSITION N°39 :

Passer de « la diversification forcée et aveugle » au « courage de structurer et impulser la croissance »

Il n'y a aucun courage à faire ce qu'on ne doit pas faire

J'ai eu la chance d'avoir su assez tôt pourquoi notre entreprise existait et qu'est-ce que nous devrions absolument nous surprendre en train de faire à chaque fois et qui nous permettrait d'atteindre le but que nous nous sommes fixé. Nous savons exactement la question à laquelle il faut répondre avant de lancer n'importe quelle activité ou de juger de sa pertinence : « Ceci constitue-t-elle actuellement la meilleure façon de vulgariser les meilleures pratiques de gestion et de transformer la vie des gens ? ». Si la réponse n'est pas 'oui', nous nous obligeons à passer à autre chose et ne pas donner priorité à cette activité-là. Même si nous sommes capables de prendre n'importe quel projet et le réussir, nous ne pouvons pas être là pour tout le monde. Nous ne réussirons pas à devenir forts dans tout. Nous savons ce que nous devons faire et absolument faire. Nous n'allons pas essayer de faire croire à tout le monde que nous pourrions tout faire pour eux. Nous avons peut-être du génie et de l'enchaînement facile dans l'exécution mais nous ne devons faire que les choses que nous devons absolument faire.

S'atteler à faire rapidement et mieux ce que vous devez faire

D'ailleurs, il y a des choses que certaines entreprises feront mieux que nous. Il y a des choses qui constituent leur cœur de métier et que nous devons les laisser et surtout les aider passionnément à faire. C'est le cœur de notre mission : amener les entreprises et les individus à atteindre des niveaux de performances qu'ils n'ont jamais imaginés pouvoir atteindre. Et quelle que puisse être notre vitesse d'exécution, nous devons comprendre que ce n'est pas courageux que de vouloir faire ce que nous n'avons pas besoin de faire et que « vite faire et bien faire ne doivent pas nous empêcher de faire la bonne chose » (Stephen R. Covey). Vous aurez besoin de croire et absolument. Vous aurez besoin de travailler à devenir le meilleur en quelque chose. Vous devez suivre le conseil souvent répété par Martin Luther King « Sois le meilleur quoi que tu sois » et pour ce faire, à chaque fois que vous avez une nouvelle idée, une nouvelle activité à génération potentielle de revenu, un nouveau concept, une nouvelle opportunité d'affaires, vous devez absolument freiner un tout petit peu et prendre le temps de répondre à la question suivante : « Est-

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

ce la meilleure façon pour nous de faire et de réussir de la meilleure manière possible ce que nous devons faire ? ».

Sachant ce que vous devez faire

Une fois que vous savez ce que vous devez faire et en quoi vous pouvez devenir meilleur, vous ne pouvez plus vous permettre de garder votre petite taille même si c'est plus tranquille et plus facile de rester petit. Rappelez-vous, on se lance dans cette aventure parce qu'on voulait le faire pour soi mais une fois qu'on est dedans, on ne le fait plus pour soi. On commence à le faire parce qu'on a senti le devoir d'avancer, d'aller un peu plus loin, de toucher un peu plus de monde. Maintenant, quand vous décidez ainsi d'avancer, il faudra le faire de façon stratégique. Nous reviendrons rapidement avant la fin du livre sur comment vous aller élaborer une stratégie de croissance durable en gardant en tête le principe du « Commencez petit ».

Petit entrepreneur disparaîtra

L'exigence de croissance est plus vitale que nous ne l'imaginons. En effet, dès que vous cessez de croître, vous commencez à vieillir et à mourir. C'est une loi naturelle à laquelle personne ne peut échapper. Votre entreprise n'y échappera pas. Il est vrai que la plupart des gens fous que je rencontre veulent créer de grandes entreprises. Mon problème, c'est qu'ils ne savent pas que la croissance doit être structurante. Pendant ce temps, un bon nombre de gens veulent avoir une entreprise paisible. Il n'existe rien qu'on appelle une entreprise tranquille. Il y a trop de secousses dans le monde des affaires. Il n'y a pas le temps d'avoir de la tranquillité. Ceux qui pensent qu'ils peuvent s'en sortir parce qu'ils auraient atteint un certain niveau de succès garanti pour toujours se trompent. « Le succès conduit à la complaisance. Seuls les paranoïaques survivent » (Andy Grove).

Il n'y a pas de moments tranquilles dans cette affaire d'entreprendre. C'est seulement ceux qui savent se pousser à bout qui réussissent à survivre. Le principe est que soit vous avancez ou vous reculez. Si vous ne décidez pas audacieusement et stratégiquement de croître, vous allez devoir sortir du marché.

Une course à deux chevaux

Le marché concurrentiel devient à un moment donné une course à deux chevaux et il n'y a que les deux premiers acteurs du marché qui se battent stratégiquement pour rester sur le marché qui se font remarquer. Les autres sont spectateurs de la bataille et glanent les petites parcelles non couvertes que les dinosaures ont laissées intactes. Vous pouvez choisir d'occuper les niches délaissées par les dinosaures du marché mais ce n'est qu'avec le temps qu'ils se retournent. Voici comment ça se passe : ils continuent d'avancer et lorsqu'ils constatent que leur taux de croissance faiblit, ils se retournent pour voir s'il n'y a pas des espaces qu'ils ont délaissés.

Air France n'avait jamais voulu fait du Low-cost mais à un moment donné, ils ont dû créer des lignes low-cost. En principe, les compagnies africaines ne devraient pas être une menace pour Air France. A un moment donné, elle les a laissées plus ou moins tranquilles. Mais là, elle ne peut plus les laisser tranquille. Elle doit plus les laisser tranquilles. Et ceux qui connaissent le secteur du transport aérien vous diront ce qu'on peut faire pour empêcher une compagnie aérienne africaine d'avoir des liaisons vers l'Europe. Ce n'est ni par la qualité de service ni le prix compétitif on y arrive. On leur impose la contrainte légale. Que faites-vous si vous êtes black-listé ? Vous direz, nous avons les meilleurs services ? Pendant ce temps Brussels Airlines (possédé par Lufthansa) fait de plus en plus mal et continuera de faire mal à Air France. Et ce n'est pas parce qu'elle est une compagnie européenne qu'elle arrive à le faire. Non ! C'est parce qu'avec Air France, elles sont les plus grosses compagnies du marché. Royal Air Maroc ne peut pas être black-listé. Asky ne va pas être black-listé parce que Ethiopian ne sera pas black-listé. Pourquoi ? Parce qu'elles sont suffisamment grandes pour faire le poids.

Soit vous les avalez ou ils vous avalent

Dans le secteur de la technologie, vous devez absolument croire afin d'être suffisamment menaçant pour avaler les gros ou qu'ils n'aient plus d'autres choix que de vous avaler. Si vous avez l'habitude de suivre l'actualité des acquisitions dans le secteur de la technologie et de Internet, vous allez remarquer que lorsqu'une grosse acquisition est faite, soit elle est faite par Microsoft ou elle est faite par Google.

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

Google s'est adjugé YouTube et Microsoft s'est adjugé Skype. Vu les rapprochements en Microsoft et Nokia, il n'est pas exclus que Microsoft avale une bonne partie de Nokia prochainement. Facebook a avalé Instagram. Ce n'est pas la guère des dinosaures. C'est un principe auquel vous ne pouvez pas survivre si vous restez spectateur. Je parlais avec un banquier au sujet du secteur bancaire au Bénin. « Elles ne devraient plus être que trois maximum. Je ne sais pas pourquoi il y en a qui continue de se créer. Vous allez vous ronger et ronger le marché pour le bonheur des clients mais il n'y a de la place que pour trois avec éventuellement un quatrième challenger. Les autres n'ont pas leur place...La preuve elles débattent pour mourir. Elles n'ont pas décidé de croître stratégiquement et c'est la raison pour laquelle Elles sont en retard. Elles ne pourront tout simplement pas s'en sortir », lui ai-je fait comprendre !

« Je suis d'accord mais je ne crois pas en ta théorie de la course à deux chevaux. Il y a des institutions de microfinance qui font des chiffres extraordinaires».

« Oui, je comprends. Et les chiffres qu'elles font vous intéressent bien. Le problème, c'est que vous ne pouvez pas couvrir ce qu'elles couvrent même si vous êtes bien intéressés par ce qu'elles arrivent à glaner dans les niches qu'elles occupent. Le fruit des niches vous intéressent, pas les niches elles-mêmes. Vous avez déployé plusieurs stratégies déjà pour glaner une partie des fruits seulement que ce n'est pas encore votre priorité. Lorsque les fruits vont se faire rares sur votre terrain principal, vous viendrez les chercher. Seules celles qui vont croître pour devenir de vraies banques vont survivre. Et ça tu le comprends très bien ».

Vous n'aurez pas le temps de choisir de croître

Le temps que vous vous décidiez à croître, ça peut être trop tard. Maintenant que vous allez avoir votre propre entreprise ou que vous l'avez déjà, mettez la croissance dans votre stratégie. Vous aurez besoin de croître et absolument. Si vous arrivez sur le marché avec la meilleure offre possible, assurez-vous de ce que vous disposez d'une stratégie de vente adéquate pour vendre à tous ceux à qui vous devrez vendre et d'une stratégie opérationnelle pour réussir effectivement à vendre à tous ceux à qui vous devez vendre. La nature ayant horreur

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

du vide et le pain se contentera toujours de la quantité de beurre qu'on lui propose. Vous aurez beau dire que vous avez le meilleur beurre et que vous pouvez en offrir en quantité suffisante mais les mangeurs de pain se contenteront du beurre qu'ils auront à leur disposition et en vanteront la qualité. Ils diront que c'est le meilleur au monde. Les gens les écouteront parce que vous n'aurez pas été là, parce que vous n'aurez pas parlé.

Croître rentablement ?

Le courage de choisir de ne pas vendre à certains segments du marché est la stratégie la plus efficace que certaines entreprises de luxe ou de moyenne qualité utilisent. Le problème avec le temps, c'est que bien qu'elles aient décidé de ne pas toucher les autres niches parce qu'elles veulent croître rentablement, à partir du moment où les entreprises qui n'étaient pas elles non plus intéressées par le low-cost et le haut de gamme décident de croître, elles créent un produit low-cost et un autre produit de luxe et font vraiment mal.

Je me demande bien pourquoi certaines entreprises se lancent aveuglement dans la croissance et l'occupation de certains terrains qu'elles ne sont pas vraiment intéressées d'occuper. Mais j'ai compris qu'elles y vont juste pour chasser ceux qui pourraient leur poser problème. Ne soyez pas naïf autrement vous serez une victime. En vérité, il ne faut pas essayer de faire mal aux grandes entreprises. Richard Branson l'a essayé mais il a eu chaud avec ses compagnies Virgin Airways et Virgin America. Il a réussi à se tirer d'affaires mais ce n'est pas donné d'avance. Les grands lui auront vraiment fait mal mais il a tenu bon et jusqu'au bout. Il n'avait pas le choix de toutes les façons. Soit il se débat pour tenir bon sur le marché ou ils le bootaient du marché avant même qu'il ne naisse. Et c'est exactement ce qu'ils ont tenté de lui faire. Mais il a tenu bon. Il n'aura pas qu'initier des projets et activités d'optimisation de la clientèle qui soient toujours rentables. Justement les grandes compagnies ne voulaient pas faire ces choses-là parce que ce n'était pas très rentable de les faire. Aujourd'hui, elles le font malgré elles et certaines s'en vantent. Elles oublient peut-être qu'il a fallu que Branson les bousculent... Si vous ne pouvez pas vraiment bousculer les grandes, ils vous booteront du marché. C'est aussi simple !

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

Structurer la croissance

Personnellement je sais que nous sommes obligés de croître à H&C. Nous n'avons même pas le choix. Au départ, nous voulions croître parce que nous nous étions dit qu'il y a des marchés sur lesquels il y avait de l'argent à gagner et qu'il fallait que nous y soyons présents. J'aurai réfléchi pendant longtemps avant que nous ne décidions de nous installer en Côte d'Ivoire par exemple. Je dois dire que nous sommes allés sur ce marché avec la mauvaise ambition. Nous n'y étions pas forcément pour poursuivre notre mission de vulgariser les meilleures pratiques de gestion. Nous y allions parce qu'il y avait des gens qui achetaient déjà ce que nous vendons. Notre stratégie était d'abord financière et non vocationnelle. Et nous avons effectivement vendu très rapidement. Notre magazine L'Impulsion des PME vendait plus 50% de ses tirages en Côte d'Ivoire. Nous y avons cru très vite mais nous n'avions pas structuré la croissance. L'une des contraintes que nous avions à gérer était que nous n'avions pas du personnel adéquat pour assurer notre croissance en plus du fait nous étions là pour gagner de l'argent. Ce qui était une grosse erreur stratégiquement parlant.

N'étendez pas la connerie

Il y a bien d'entrepreneurs qui n'ont pas fini la phase d'installation de leur entreprise mais qui sont pressés de lancer de nouvelles affaires, de créer de nouveaux départements ou de nouvelles activités. C'est ce qu'on appelle l'extension de la connerie. Vous avez déjà du mal à gérer les activités que vous avez lancées, vous manquez même de financement pour les soutenir, votre système de gestion est vulnérable, la cohésion d'équipe laisse à désirer et votre niveau de leadership personnel ne correspond pas à ce qu'il faut pour développer et faire croître une entreprise. Si c'est le cas, n'étendez pas la connerie. Ne l'exportez surtout pas. De la même manière qu'il faut bâtir son entreprise avant de la créer, il faut la structurer comme cela se doit avec le désir de vouloir croître, autrement, vous allez essayer d'étendre la connerie.

Pourquoi élever à une nouvelle dimension ce que vous ne faites pas bien ? Il faudra travailler dans un premier temps à la corriger, à la structurer avant de l'étendre. Vous n'aurez pas besoin d'attendre

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

d'avoir un système parfait pour passer à l'étape suivante mais vous aurez besoin d'avoir un système bien structuré. Et cela suppose des pratiques clés, des règles vécues effectivement et une culture de la discipline et de l'excellence qui font que vous êtes ce que vous êtes. Savoir pourquoi vous êtes ce que vous êtes

Dernièrement, un brillant consultant nous a proposé de nous représenter à Niamey. Je lui ai fait comprendre que nous n'acceptons plus d'être représentés et que s'il est intéressé, nous créerons bien une filiale avec la culture H&C ; et c'est la seule condition selon nous pour produire du résultat. Il n'avait pas compris.

« Monsieur, vous êtes venu à nous parce que vous appréciez nos résultats et vous pensez qu'on peut bien le faire à Niamey aussi. Mais le défi, c'est que nous savons exactement pourquoi nous produisons de ces résultats. Nous y avons travaillé. Nous avons essayé la représentation, ça n'a pas marché parce qu'il y a un dispositif précis et un état d'esprit pour y arriver. Nos représentants ne sentent pas souvent obligés de rentrer dans cette dynamique ». Il m'a certainement trouvé arrogant. Mais nous avons compris longtemps ce qu'il nous fallait exporter. Au moment où ce n'était pas bon, nous y avons laissé nos plumes.

Etre rapide sans brûler les étapes

Rien ne peut remplacer le besoin de prendre le temps de structurer votre entreprise. Vous n'aurez pas à reporter à plus tard le moment où vous allez croître parce que vous ne seriez pas encore prêt structurellement parlant. Mais vous aurez à travailler constamment à être à la hauteur de chaque niveau d'ambition que vous aurez. Pour croître vous aurez besoin d'enchaîner les projets mais pendant que vous enchaînez les projets, il faudra constamment adapter votre structure. Vous savez par exemple que vous devez personnellement travailler sur vous-même. Si vous travaillez constamment sur vous-même, votre niveau de percussion se verra drastiquement amélioré et vous serez encore plus efficace. Pendant ce temps, votre organisation doit suivre. Et ce ne sera pas en termes de taille que votre organisation devra croître. De la même manière que vous aurez besoin de grandir vous-même, vous aurez besoin d'amener vos collaborateurs à croître

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

rapidement pour vous aider à relever le défi. Sans cette croissance intégrée, vous tombez dans le piège du petit bonhomme qui doit déplacer une montagne. Il est en effet trop petit pour être à la hauteur d'une montagne. Il est vraiment impuissant.

« Big Dream, Big Team »

J'ai souvent observé mes collègues entrepreneurs se plaindre de ce que leurs collaborateurs n'arrivent pas à suivre leur rythme. Lorsque ceci arrive, c'est forcément parce que vous êtes peut-être le seul à être à la hauteur du défi. Vous n'avez peut-être pas pris le soin de préparer et élever les gens qui sont avec vous à la hauteur du défi. Lorsque je mentionne que c'est souvent parce que nous n'avons pas pris le soin de préparer les gens que nous sommes obligés de tout faire, j'ai l'impression que je viens de mars. Je sais qu'il faut de la sécurité pour former d'autres personnes à travailler, pour les rendre capables de faire des choses aussi grandes que ce que vous pouvez faire, pour les autonomiser sans avoir peur qu'ils partent. Mais si vous avez un grand rêve, vous ne pouvez pas y arriver seul. Si vous voulez croître, vous devez regarder à quelle vitesse vous êtes en train de vous démultiplier.

Pour ce que je sais, ayant travaillé à développer des filiales, l'effort pour se déporter est vain. Vous ne pouvez pas vous déporter à chaque fois. Vous devez tout simplement prendre le soin de former les gens et les laisser diriger. Vous ne pouvez pas diriger plusieurs filiales à la fois, vous avez à former des dirigeants pour qu'ils dirigent à votre place et pour vous.

TRANSITION N°40 :

Passer de « l'effort inutile de compter sur son génie pour croître » au « courage de développer des leaders afin d'accélérer la croissance de son entreprise »

Taux de croissance = Taux de formation de leaders

« Toute chose étant égale part ailleurs », dit Robin Sharma, « l'entreprise leader sera celle qui compte en son sein le plus grand nombre de

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

leaders ». Combien de département tournant effacement à plein régime et dépassant les objectifs affectés vous aurez ? Le nombre sera égal au nombre de leaders que vous avez. Combien de succursales ou point de vente augmentant votre chiffre d'affaires vous aurez ? Le nombre sera égal au nombre de leaders commerciaux que vous aurez formé. Combien de filiales rentables et en forte croissance vous aurez ? Le nombre sera égal aux nombres de leaders capables de fabriquer et gérer des leaders que vous aurez au sein de votre groupe. Lorsque vous savez voir votre responsabilité de leaders sous cet angle, vous savez désormais là où vous devriez mettre de la vitesse.

Là où vous devrez mettre de la vitesse, c'est dans l'autonomisation de vos collaborateurs, la fabrication des leaders. Si vous pouvez fabriquer rapidement des leaders, votre entreprise va croître à une vitesse supérieure. Une simulation très simple. Si vous formez des vendeurs à une vitesse assez rapide de façon à ce qu'ils aient 25 contacts/appels téléphoniques tous les jours, 5 rendez-vous, 3 ventes comme vous avez l'habitude de le faire, s'ils sont 5, votre chiffre d'affaires sera rapidement multiplié par 6. Ce n'est pas fini. Si vous formez assez rapidement vos vendeurs pour qu'ils deviennent des responsables d'équipe de vente, ayant 5 vendeurs à leurs charges, votre chiffre d'affaires va être multiplié par 25.

La croissance explosive

La croissance stratégique se conçoit par votre capacité à désirer ardemment développer votre entreprise avec engagement, détermination et responsabilité et à vous mettre à développer les hommes qu'il faut pour y arriver. Si vous formez les hommes dont vous avez besoin, vous allez atteindre ce que John C. Maxwell appelle la croissance explosive. Je travaille à atteindre un jour ce moment extraordinaire où vous voyez les choses marcher sans avoir besoin d'intervenir. Je travaille constamment à m'assurer que je ne dois pas être celui qui doit intervenir lorsqu'il faut faire bouger les choses. Si vous voulez savoir quel est votre potentiel de croissance, vous n'aurez qu'à recruter des gens à fort taux de croissance que vous travaillez ensuite à développer et le développement de votre entreprise sera plus rapide.

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

J'ai été habitué à voir des entrepreneurs espérer pouvoir débaucher des grandes entreprises afin d'assurer le développement de leur entreprise. Ce qui n'est que de bonnes guerres. Sauf qu'ils n'ont pas toujours le niveau de leadership nécessaire pour diriger les cadres d'entreprise. Parfois ils recrutent des gens moins fort qu'eux pour être sûr de les contrôler. En effet, il ne s'agit pas d'importer de l'excellence ni de s'entourer des gens qui vont juste exécuter vos instructions mais de vous assurer qu'ils peuvent croître assez rapidement pour devenir des catalyseurs et des acteurs de la croissance de votre entreprise. Oser pratiquer le leadership

En définitive, oser la croissance et la structurer nécessite que vous vous engagiez clairement à faire le parcours du leadership. Si vous pouvez vous engager clairement à croître vous-même en élevant intentionnellement et progressivement votre niveau de leadership pendant que vous amenez activement vos collaborateurs à croître avec vous, vos résultats seront meilleurs. Oser la croissance suppose que vous vous demandiez clairement ce qui vous permettra de croître plus rapidement. Pour ce que je sais, le développement des hommes est le facteur majeur pour assurer la croissance de votre entreprise. L'innovation vous y aidera mais la création des conditions d'innovation par plusieurs personnes au sein de votre entreprise vous y aidera plus facilement. Engagez-vous dès maintenant à opter pour le développement humain. HP l'a fait avec brio. General Electric aura essentiellement axé son croissance sur la formation des leaders. Vous aussi vous le pouvez.

COMMENT OSER LA CROISSANCE, STRUCTURER LA CROISSANCE

Aller au-delà du décollage de votre entreprise

Une fois que vous aurez fini le travail de création, de lancement et de mise en route de votre entreprise, sachez que le travail n'est pas fini. J'imagine peut-être que vous n'avez pas prévu de créer une entreprise de grande envergure. Mais vous savez maintenant que vous aurez à choisir entre vous défendre pour protéger vos acquis et déployez votre potentiel. Choisissez maintenant d'atteindre votre plein potentiel. Vous saurez que vous avez potentiellement les moyens d'intégrer le TOP50 des hommes les plus riches au monde. Cela suppose que vous prévoyiez de croître, que vous travailliez systématiquement pour croître.

Se structurer à petite taille

La plupart des entrepreneurs attendent d'avoir une grande taille avant d'avoir un bon système de gestion, du personnel qualifié (de déclarer le personnel). Ils pensent que la comptabilité en bonne et due forme, c'est pour les grandes entreprises. Ils pensent que la transparence est pour les entreprises avec conseil d'administration. Mais le fruit étant dans la graine, c'est ce refus de structuration, d'organisation et de systématisation qui les empêche de croître. Les entreprises qui ont plus de chance de croître très rapidement, ce sont celles qui font assez tôt cet effort de structuration qui devient la base de leur croissance. Assurez-vous de ce que vous structurer assez tôt votre entreprise, et vous verrez ses chances de croissance s'augmenter drastiquement.

Si vous décidez de faire passer votre entreprise à une étape supérieure avant de procéder à cette structuration, vous vous retrouvez avec un vrai colosse au pied d'argile. Et comme les rénovations- extensions

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

sont plus compliquées que les constructions à partir de zéro, vous mettrez trop de temps à vous structurer après si vous ne le faites pas au tout début.

Croître ou avoir un emploi

Si vous ne pouvez pas structurer votre entreprise de manière à pouvoir compter sur d'autres personnes pour la faire croître pour vous, vous ne saurez pas produire plus que ce que vous pouvez produire vous-même. Le principe est que vous devez travailler à structurer et développer votre entreprise, à asseoir une machine qui puisse tourner sans vous. Vous devez savoir la différence fondamentale entre le fait d'avoir une entreprise et le fait d'avoir son propre emploi. La première tâche à laquelle vous devez vous atteler une fois que vous aurez lancé votre entreprise, c'est de vous assurer que vous allez créer rapidement les conditions pour permettre à votre entreprise de croître. Au lieu de vouloir faire les choses vous-même, travaillez plutôt à former des gens ou à solliciter les partenaires et réseaux qui vous permettront de n'avoir pas à le faire vous-même. Vous saurez ainsi profiter de la synergie et atteindre des niveaux de résultats dépassant largement ce que vous aurez pu produire seul.

PASSEZ A L'ACTION

1) Quel niveau de développement souhaitez-vous pour votre entreprise ? Décrivez-le !

2) Avez-vous jamais imaginé ou rêvé de créer une entreprise qui devienne leader dans son pays, sa région et au niveau mondial !
Oui, et voici comment je l'envisage

Non, pas vraiment, voici les raisons pour lesquelles je ne la vois pas aussi grande

Voici comment je vais supprimer ces raisons de mon esprit

L'AUDACE D'ENTREPRENDRE

3) Quelles sont les actions que vous allez engager, le dispositif que vous allez déployer pour structurer votre entreprise et créer les conditions d'une croissance audacieuse, forte, soutenue et durable ?

4) Qui sont les plus gros concurrents actuels du marché ? Quelles niches ont-ils délaissées ? Comment allez-vous utiliser ces niches pour vous développer, pour ensuite vous attaquer au terrain principal ou progressivement les deux à la fois ?

5) Si vous aviez un ami entrepreneur qui a du potentiel de développement et de croissance mais qui hésite à se lancer, que lui auriez-vous conseillé et que pourrait vous servir vous-même pour embrasser la croissance dès maintenant ?

Hermann H. CAKPO

OUVRAGES
**DU MEME
AUTEUR**

H&C

Collection « ENTREPRENDRE FACILEMENT »
...afin qu'aucun entrepreneur n'échoue par ignorance !
Par Hermann H. CAKPO

L'ULTIME BIBLE

DE L'ENTREPRENEUR

Vous méritez
de réussir en tant
qu'entrepreneur

228

ERREURS À ÉVITER EN BUSINESS

pour développer la mentalité du succès en affaires, arrêter de tourner en rond et rentabiliser vos efforts, donner un élan de discipline totale à votre gestion, doper votre leadership et votre autorité morale, faire face aux défis du développement de votre entreprise et asseoir les bases durables de votre réussite entrepreneuriale !

H&C EDITIONS

Hermann H. CAKPO

BATTEZ **VOUS POUR VOS** **REVES**

17 STRATÉGIES

Pour poursuivre vos rêves et finir par les réaliser !

H&C

HERMANN H. CAKPO

INNOVER

BUDGÉTISER

DÉFI

BÂTIR

ENGAGEMENT

MOTIVER

365 INSPIRATIONS

QUOTIDIENNES POUR L'ENTREPRENEUR

PASSER À L'ACTION

GAGNER

ENGAGEMENT

PREVOIR

SUCCÈS

MOTIVER

ACCOMPLIR

MANAGER

RICHESSSE

H&C EDITIONS

HERMANN H. CAKPO



REVEILLE EN TOI L'ENTREPRENEUR

*52 affirmations, méditations, visualisations
et actions concrètes pour réveiller en
toi l'entrepreneur*

H&C EDITIONS

Hermann H. CAKPO

CD et DVD

DU MEME AUTEUR

H&C

HERMANN H. CAKPO

Yes!



L'art d'entreprendre

INITIATION A LA MENTALITE ENTREPRENEURIALE



H&C EDITIONS



ENTREPRENDRE EN 26 SEMAINES

52 astuces pour passer la transition entrepreneuriale, dépasser les mythes, roder son modèle économique, structurer le rêve et se lancer efficacement.



HERMANN H. CAKPO

H&C EDITIONS



Hermann H. CAKPO

REPROGRAMMATION MENTALE & COMPORTEMENTALE

101 exercices pratiques pour optimiser votre force mentale et prendre le contrôle de vos émotions, de votre langage et de vos actions afin d'obtenir les résultats que vous méritez vraiment !

DVD
VIDEO

H&C EDITIONS