

Esprit Riche
Changez votre point de vue sur l'argent



Présente

Comment trouver son idée de business ?



« Guide pratique pour bien entreprendre »

Par Michael Ferrari

a. Que contient cet ebook ?

Cet ebook est un guide pratique pour trouver une idée de business et la mettre en œuvre.

Je vais ainsi vous guider dans votre aventure afin d'atteindre votre objectif : démarrer un business ou avoir une source de revenus complémentaire.

Nous allons définir ce qu'est une entreprise en voyant comment vous devez aborder la question. Ensuite, nous répondrons aux peurs les plus courantes : celles qui font que vous ne vous sentez pas capable de démarrer. Puis, nous verrons les qualités de l'entrepreneur qui mettront toutes les chances de votre côté. Le cœur du livre sera consacré aux sources d'inspiration, aux méthodes créatives et à la manière de vous assurer que votre idée possède toutes ses chances.

Après cela, nous passerons en revue de très nombreuses idées de business valables sur internet ou dans la vie réelle. Je suis certain que vous trouverez ici des indications concrètes pour compléter vos idées.

Enfin, le livre parlera du business plan, de sa nécessité et de la manière de le préparer.

N'oubliez pas les 3 bonus offerts avec ce guide numérique !

b. Qu'est-ce qu'un business ?

Je dois vous prévenir : vous avez probablement lu ou vous lirez de nombreuses choses sur ce qu'est ou ce que n'est pas un business. Souvent, vous trouverez des inepties, des banalités ou pire, des erreurs. Je veux vous donner *ma* version d'un business qui est inspirée des plus grands que j'admire : [Donald Trump](#), Richard Branson, Guy Kawasaki et [Robert Kiyosaki](#).

Avoir un business est un tout. Il s'agit d'être son business, de ne faire qu'un tout en sachant déconnecter sa vie de son travail.

Ce qui va probablement arriver si vous êtes réellement motivé c'est que vous allez vous planter. Vous allez rater certaines choses. Dans le fond ce n'est pas grave, c'est même le processus normal – il y a peu de génies sur Terre. Il serait idiot de vous le reprocher tout comme il serait encore plus grave de ne pas apprendre de vos erreurs.

Et ce qui est exceptionnel avec un business, c'est que vous allez devoir comprendre vous-même ce qui s'est passé. Ce sont les conclusions que vous allez tirer qui vont faire que vous allez progresser – même si elles sont mauvaises.

Personne ne pourra faire à votre place cet apprentissage.

Il n'y a pas de règles pour monter et faire tourner un business. Bien sûr il y a le « bon sens » qui n'est pas si commun que ça. Mais il n'y a pas vraiment de règles. Vous devez trouver votre propre vérité.

Ce qui a marché pour un entrepreneur ne marchera peut être pas pour vous. Les choses changent rapidement, les conventions évoluent. Vous devez évoluer avec.

Aussi, je me base sur ce que j'ai vécu, ce que j'ai observé et ce que j'ai appris. J'ai beaucoup étudié les gens qui ont réussi et cela m'a beaucoup apporté. J'espère que vous en profiterez.

C'est pour cela que je préfère le mot business au mot entreprise. Le mot business est plus large, moins connoté et plus positif ; pour moi il signifie « tout ce qui vous préoccupe ».

Vous verrez qu'une fois votre activité démarrée, vous y penserez souvent, vous aller vouloir faire du mieux possible, rendre les clients le plus content possible et créer quelque chose de remarquable.

Un business est donc avant tout quelque chose qui doit vous motiver pour aller plus loin. Cela devient une seconde nature et occupe vos pensées.

Cependant avoir un business n'est pas **être** son business : il s'agit plutôt de l'accorder avec votre vie et de faire en sorte que cela soit harmonieux. Pas l'inverse.

Je dois attirer votre attention sur un point. Ce qu'il risque d'arriver une fois que vous serez dans la dynamique de création, c'est que vous allez avoir plusieurs idées. Un très grand entrepreneur a dit que le plus difficile n'est pas d'avoir une idée mais surtout de savoir laisser tomber les mauvaises. Il s'agit de se concentrer sur **une** seule idée à la fois.

La réussite se fait au prix d'une concentration de votre effort sur un projet à la fois. Imaginez que si vous entrez sur un marché en essayant de développer 3 projets en parallèle vous allez être en compétition sur ces 3 marchés avec des entreprises qui sont elles à 100% dédiées à leur marché. Autrement dit, vous allez essayer de battre quelqu'un de dédié avec seulement un tiers de votre énergie. Possible mais très difficile. Je ne recommande pas cette approche.

Cet ebook vous aidera à sélectionner l'idée par laquelle commencer mais ne vous dispersez pas. Si une idée ne fonctionne pas, abandonnez la et passez à la suivante.

2. Pensez votre business : pourquoi voulez-vous faire ça ?



Voyons un peu les raisons qui vous poussent à vouloir démarrer votre entreprise. C'est un tort très français¹ mais intellectualisons un peu votre situation et vos objectifs sans perdre l'objectif de terrain immédiat. Il est nécessaire de bien définir votre objectif au risque de tourner en rond pendant 10 ans car vous avez oublié pourquoi vous vous êtes lancé. C'est plus courant que l'on ne le pense. De nombreux

entrepreneurs se sont créés un emploi dont ils se sentent prisonniers. Ce n'est ni bien, ni mal : ce n'est pas ce que je ferais ni ce que je vous recommande de faire. Choisissez en connaissance de cause. Personne ne rachètera votre emploi.

Les raisons les plus courantes de créer son business sont :

- Devenir riche ou gagner plus d'argent (indépendance financière, supprimer les intermédiaires)
- Etre indépendant et ne plus recevoir d'ordres
- Suivre sa passion

Vous pourriez avoir une autre raison mais il est très probable qu'au final il s'agisse d'une des 3 raisons dont je viens de parler.

On trouve aussi couramment le fait de :

- Vouloir changer de style de vie
- Vouloir gagner le respect des autres
- Avoir du pouvoir
- S'accomplir et exprimer son potentiel
- Faire le bien autour de soi en créant une activité positive

L'idée derrière ce petit exercice, c'est **qu'aucune** de ces 3 raisons ne doit justifier à elle seule votre décision.

¹ Vous connaissez peut-être la blague : Un Français, un Allemand et un Américain discutent à un dîner. L'Américain présente une idée de business qu'il a mis en œuvre et l'Allemand est convaincu par la brillance de l'exposé et son efficacité. Le Français intervient alors : « Oui mais, est-ce que cela fonctionne en théorie ? »

Si vous souhaitez seulement devenir riche, vous risquez de faire des choses qui ne vous passionnent pas ou des choses illégales et ainsi commettre une erreur grave. Si vous souhaitez à tout prix être indépendant vous risquez de vous créer un emploi auquel vous serez enchaîné et qui ne sera pas très rémunérateur, si vous suivez simplement votre passion, vous risquez de faire des choses sans fondement économique.

Les excès ne sont jamais bons. Aussi, pour se lancer, je vous recommande **vraiment** de suivre ces 3 idées en permanence. Si votre idée ne réunit pas ces 3 facteurs, vous devriez affiner votre réflexion.

Il y a une doctrine qui illustre parfaitement ceci :

« L'entrepreneuriat, c'est l'art de trouver des solutions rentables à des problèmes existants »

Vous voulez en savoir plus :
Obtenez votre exemplaire !