



500 IDÉES POUR SE REMUER LES MÉNINGES

Parce qu'il est souvent plus facile de développer sa créativité en s'ouvrant sur le monde et en regardant ce qui existe, nous avons répertorié pour vous les meilleures pépites .

Au menu,

P 3..... A PROPOS DE CE LIVRE

De P 2 à P 4..... QU'EST-CE QU'UNE IDEE DE BUSINESS

De P 5 à P 12..... MOTIVATION

De P 13 à P 14..... TEMOIGNAGE D'ENTREPRENEUR

**De P 16 à P 17COMMENT TROUVER DES PARTENAIRES
FINANCIERS ?**

**De P 18 à P 194La Liste des 500 idées business pour
se remuer les Méninges.**

A PROPOS DE CE LIVRE

Un livre pour vous faciliter la vie

Vous vous êtes certainement déjà retrouvé au travail , ou chez vous à vous dire que vous aimeriez bien ouvrir un business et monter votre propre affaire, malheureusement, ce n'est pas tout de le vouloir, il faut également avoir les idées !

Cet livre a été créé dans un seul et unique but, vous permettre de sélectionner l'idée qui vous plait le plus, ou de vous en inspirer, puis de concrétiser votre rêve. Plus besoin de chercher pendant des heures l'inspiration.

Vous avez en main un regroupement de toutes les idées, des plus traditionnelles aux plus originales, qui pourraient bien vous permettre de devenir indépendant.

L'indépendance financière pour tous les budgets !

Cet livre n'est pas simplement un regroupement d'idées, mais bel et bien de business qui ont été réalisés, soit en AFRIQUE, soit à l'occident. Que vous ayez la possibilité d'investir beaucoup d'argent, ou que vous ayez des moyens très limités, vous allez retrouver des business qui s'adaptent à toutes les bourses.

Vous aurez même la possibilité de devenir indépendant sans investir de l'argent. Tout a été pensé pour que vous puissiez, à la fin de la lecture de ce livre, vous lancer dans l'entrepreneuriat.

500 façons de faire de l'argent

Vous souhaitez développer une affaire en ligne ? Pas de souci, vous trouverez ce qu'il vous faut dans cet livre . Vous souhaitez investir dans l'immobilier ? Encore une fois, vous trouverez un nombre d'idées très large pour cela.

Que votre idée concerne quelque chose de physique, ou d'immatériel, de mobile ou de fixe, visant les professionnels ou les particuliers, vous trouverez sans aucun doute votre bonheur parmi les 101 idées qui vous sont proposées.

Des liens pour démarrer dès aujourd'hui

Afin de vous accompagner et de vous aider à aller plus loin, chacune des idées présentée dans cet e-book est accompagnée de liens, vous donnant, soit un aperçu de ce que pourrait être votre business, soit une idée de comment réaliser ce business, soit encore des documents vous permettant d'aller plus vite dans la réalisation de votre idée. Parce que vous aussi vous pouvez devenir indépendant financièrement et ne plus être dépendant d'un patron !

QU'EST-CE QU'UNE IDÉE DE BUSINESS ?

Beaucoup de personnes sont à la recherche de l'idée miraculeuse pour pouvoir enfin créer leur entreprise. Pourtant, contrairement à ce que l'on pourrait croire, une entreprise ne se crée pas sur la base d'une idée !

La plupart des jeunes, lorsqu'ils veulent se lancer dans l'entrepreneuriat, recherchent une idée de business géniale en évitant parfois de la partager, de peur de se la faire voler. C'est tellement drôle de penser ainsi car les idées ne valent absolument rien ! Avoir une idée, c'est représenter quelque chose dans son esprit pour répondre à une situation donnée. Une idée est un concept purement intellectuel, à moins que vous veniez de découvrir comment faire pousser du maïs sans utiliser de semence, il se peut que votre idée n'ait pas de valeur.

Pas de risque de voir votre idée volée, quelqu'un d'autre l'a déjà eue, tapez juste votre idée sur un moteur de recherche et vous verrez que certains l'ont déjà développée. Alors essayons de déterminer ce qu'est une idée de business.

Selon Gauthier Girard, avoir *une* idée d'entreprise, c'est savoir apporter quelque chose aux autres tout en se rémunérant via une activité commerciale. Si vous avez trouvé une idée d'entreprise, c'est très bien, mais tant qu'elle restera dans votre tête, elle ne vaudra rien parce qu'elle n'est pas confrontée au marché. Avez-vous déjà entendu parler de quelqu'un ayant reçu un chèque en échange d'une idée ? Une idée ne représente qu'un potentiel que vous pourrez plus ou moins libérer en fonction de la façon dont vous allez exécuter cette idée. Et c'est là toute la différence car sans EXECUTION, une idée reste virtuelle. Tout le monde a des idées, mais tous ne les appliquent pas. Certes, il y a des bonnes et des mauvaises idées, aussi banale soient-elles, qui vous permettra d'avoir quelque chose de concret sous la main.

L'idée de départ ne fait que lancer la machine. Si vous demandez à des entrepreneurs quelle était leur idée de départ, il y a de grandes chances qu'ils vous disent qu'elle était bien différente de ce qu'ils font maintenant. Pourquoi ? Tout simplement parce que leur idée a évolué, elle a été confrontée à la réalité et des améliorations ont été apportées par la suite.

Le fait est qu'on ne peut pas tout prévoir. C'est pour cette raison qu'il faut adapter son idée en permanence pour répondre le mieux possible à un problème donné.

Vous vous demandez sûrement, comment faire pour la trouver cette fameuse idée d'entreprise ? La réponse est pourtant toute simple : on ne trouve pas vraiment une idée d'entreprise. On met plutôt le doigt sur une opportunité que vas découler l'idée. Retenez encore cette règle de base en entrepreneuriat : problèmes =

opportunité d'affaire

Dès aujourd'hui, écoutez les autres se plaindre et prenez des notes. Nous avons tous une fois entendu quelqu'un dire :

"Je n'aime pas ceci, je n'aime pas cela". "J'en ai marre de..."

"Je ne veux pas faire ça".

Si plusieurs personnes se plaignent, vous aller pouvoir apporter une solution à leur problème et la leur vendre.

Tout ce que vous avez à faire, c'est d'essayer de résoudre les problèmes auxquels font face les autres, en sachant qu'il existe de nombreuses solutions différentes pour un problème donné. Lorsqu'on désire entreprendre, tout doit partir d'une vision, un objectif, de mettre sur pieds une entreprise qui aura de l'influence alors il faut comprendre que l'argent seul ne permet pas de monter et faire prospérer une entreprise, une affaire, mais son impact dans la société. Avant toute démarche on parlera d'étude de marché, force est de reconnaître l'être humain est l'être le plus imprévisible car doté d'un libre arbitre ainsi peut refuser de t'acheter un produit dont il a besoin juste par ce qu'il n'aime pas ta voix donc l'étude peut-être faussée à tout moment.

Le secret de la réussite en entrepreneuriat c'est l'amour, la passion, la détermination à ne pas confondre avec obstination. On n'entreprend pas parce qu'on a besoin d'argent ou pense avoir fait une bonne étude de marché, si c'est le cas il faut prendre du recul car à la moindre déception ou difficulté vous serez pris par le découragement, l'abandon et ainsi perdre tout votre investissement, par contre si l'objectif c'est de faire connaître sa passion, sa vision quel que soit les difficultés vous persévérerez en apprenant de vos erreurs car vous le faites avec amour et passion.

Ne pas commettre l'erreur de lancer son entreprise, son affaire parce que c'est la tendance ou comme on aime si bien le dire c'est ce qui marche en ce moment et demain ? Mais se projeter dans le futur en se posant certaines questions telles que : de quelle activité suis-je passionnée ?, à quel besoin, problème majeur répondra mon activité ? Sur quelle durée ? Pourquoi dépenseront-ils pour mes services ?, quel impact ? Aussi : aimez-vous relever des défis ? Vous épanouissez-vous lorsque les circonstances sont difficiles ? Prenez-vous les grandes décisions avec aisance ? Avez-vous peur de prendre des risques ? Avez-vous du mal à faire confiance à votre instinct ? Avez-vous tendance à éviter le stress et les grandes décisions ? Tous ces éléments, le risque, le stress et la prise de décisions font partie intégrante de la gestion d'une petite entreprise. Si oui, gérer une petite entreprise pourrait être parfait pour vous.

Une fois réponses trouvées vous aurez une vision plus claire et un objectif précis. N'oublier jamais « Mieux vaut rater une bonne affaire qu'en faire une mauvaise. »

MOTIVATION

Un jeune Afro-américain, du nom d'Alex Haley a exercé son talent pendant des années avant d'en voir le premier résultat. Il a écrit et envoyé des centaines de nouvelles à des journaux sans qu'un seul ne fût publié. On ne le trouvait pas assez bon. Ce n'est qu'au bout de huit ans que son premier texte fut publié par un magazine. Il deviendra quelques années après, l'auteur de « racines ». Best-seller mondial retraçant sur plusieurs générations l'épopée de la famille de l'esclave kunta-kinte. Il a redonné une identité, une histoire et un héritage culturel, que l'esclavage leur avait ôté, à des millions d'afro-américains. En lisant ce livre, l'on comprend le prix que cet homme a dû payer pour accoucher de cette œuvre monumentale. Et S'il s'était découragé ? S'il avait cédé devant l'échec ? Que serait-il arrivé ? J'imagine combien d'autres Alex Haley sont allés dans la tombe sans livrer à l'humanité ce que Dieu leur avait confié de précieux. Ne soyez pas de ceux qui connaissent tout sur rien, rien sur tout ou encore très peu sur beaucoup de choses. Soyez focalisés et développez votre talent. Celui qui disperse ses grains ne fait pas de bonne récolte. C'est en l'exerçant encore et encore que le talent arrivera à maturité. Avoir un talent, vous rend utile, mais le changer en expertise, vous rend indispensable. L'expertise fait de vous une référence dans un domaine. Votre talent ne vous sera réellement utile que lorsque vous l'aurez transformé, enrichi, orné, embelli. Menez-le à son apogée. La valeur professionnelle d'un homme dépend de sa capacité à résoudre les problèmes des autres ou à répondre à leurs besoins. Les hommes ne vous chercheront que pour ce que vous avez et qu'ils n'ont pas. Ou encore pour ce qu'ils ont mais que vous avez su et pu développer mieux qu'eux. Vous ne leur êtes d'aucune utilité si vous ne pouvez leur offrir quelque chose qu'ils ne peuvent se procurer eux-mêmes. On a besoin d'un coiffeur, parce qu'on ne peut ou ne veut se coiffer seul. On va chez le médecin parce qu'on ne peut se soigner seul. Les hommes ne vous paieront que pour ce que vous savez faire mieux qu'eux. Celui qui développe son talent et se hisse au-dessus de la mêlée dans ce qu'il fait rencontrera sans aucun doute le succès. Oubliez ce que font les autres, développez votre talent.

- ❖ Si tu es Né(e) pauvre ce n'est pas ta faute, mais si tu meurs pauvre ce sera entièrement ta faute. Naître avec une personnalité est un accident mais mourir avec une personnalité est un accomplissement. Ta Naissance peut être normale mais ta mort doit être Historique. Ne suis personne mais apprends de chacun. Travaille comme un démon et joue comme un ange. Être riche ou mourir est un ancien concept. Sois riche avant de mourir c'est le nouveau concept. En conclusion, Sois attentif au bonheur il peut venir de ton précédent Malheur.

❖ "La vie n'est pas donnée. La vie est un vrai combat. Le soleil brille pour tout

le monde comme Dieu le père aime tous ses enfants que nous sommes tous, sans exception. Malheureusement, beaucoup se cachent derrière Dieu avec des termes du genre : "Tout ce que Dieu fait est bon", "je confie tout à Dieu" pour ne rien foutre, pour ne rien apprendre, pour ne pas chercher, pour ne pas progresser. Car l'apprentissage, la progression, la recherche de la connaissance sont très difficile donc douloureux. Heureusement, comme Dieu Lui-même l'a révélé dans Osée 4 chapitre 6 : " Mon peuple périt faute de connaissances". Vous devez absolument apprendre, vous devez absolument connaître, sinon vous ne serez rien, vous ne comprendrez rien, vous ne connaîtrez jamais le bonheur. Sans connaissance, les ténèbres prennent le dessus. C'est parce qu'il y a eu des recherches que vous avez des ordinateurs et que vous pouvez me lire aujourd'hui. La connaissance est un tout. C'est parce qu'il y a l'écriture issue de la recherche, que vous pouvez lire le coran, la bible, etc. C'est parce qu'il y a eu la médecine que plusieurs maladies ont été vaincues. Si vous n'apprenez pas vos leçons, vous ne réussirez jamais vos examens. Ne vous méprenez donc pas. Apprenez ! Apprenez tous les jours ! Priez ensuite ! Et vous serez sauvés."

❖ Leçon de Vie Un papa amène son fils de 14 ans à la pêche aux crabes avec lui.

Après quelques heures de pêche, le fils va voir son père et lui dit : « Papa, papa, il faut mettre un couvercle sur le dessus du panier car le panier va bientôt être plein et les crabes vont sortir. » Au père de répondre à son fils : « Ne t'en fais pas, mon fils. Il n'y a pas de danger. » Dix minutes plus tard, le fils revient voir son père : « Papa, papa, il faut mettre un couvercle sur le dessus du panier car le panier est maintenant plein et les crabes vont sortir. »

Et le père de répondre à nouveau à son fils : « Calme-toi, mon garçon. Tu t'en fais pour rien. Laisse-moi t'expliquer : Si jamais un crabe essayait de sortir du panier, les autres crabes le retiendraient avec leurs pinces pour l'empêcher de sortir.

Il n'y a donc aucun danger. Et j'en profite pour t'apprendre une grande leçon de la vie. "...Plus tard dans la vie, tu voudras toi aussi sortir du panier. Tu voudras réaliser de grands rêves, probablement quitter notre village de pêche, aller à l'université et peut-être avoir une grande carrière en ville, mais fait bien attention aux gens que tu fréquentes, car certains, tout comme les crabes que tu vois là, vont essayer de te retenir dans tes ambitions..." « Ils tenteront de t'en empêcher

non pas avec leurs pinces, mais avec leurs mots. Ils te diront des choses comme : « Tu ne peux pas »

; « Tu ne seras jamais capable » ; « C'est impossible » ; « Tu n'as pas assez de talent » ; « Tu n'as pas assez d'éducation » ; « Tu es trop jeune » ; « Tu es trop vieux » ; etc. Et pourquoi feront-ils cela ? Parce qu'ils auront peur. Ils auront peurs de se sentir plus petits à côté de toi si jamais tu réalises tes rêves, et personne n'aime se sentir petit, mon garçon. Le jeune adolescent regarda alors son papa avec de grands yeux hochant la tête de bas en haut. Il avait compris une importante leçon cette journée-là.

Il avait appris qu'il devrait être parcimonieux dans le choix de ses fréquentations présentes et futures et qu'il ne devait pas partager ses rêves avec n'importe qui... Fuyez les voleurs de rêves qui sont dans votre vie, vous aussi. Entourez-vous de gagnants. Fréquentez, écoutez ou lisez régulièrement des gens qui vous poussent à vivre à des niveaux de pensée, de réalisation et d'accomplissement supérieurs. C'est ainsi que vous vaincrez!

❖ « "Dieu a un plan pour toi. Ne t'inquiète pas, bientôt tout ira bien" est l'une des phrases les plus adorées des Africains. Sauf qu'à 90% des cas rien ne se concrétise vraiment. Mais ce qui est malgré tout très bizarre et même complètement absurde, c'est que des gens s'y accrochent ; parfois jusque dans leur tombe sans pour autant obtenir de résultat probant. Je pense que les Africains devraient une bonne fois pour toute cesser de se faire chatouiller avec des phrases cousues de toute pièce pour rire. Ce type de verbiage les met très en retard. Les Africains doivent comprendre qu'il faut travailler, apprendre, prier pour après pouvoir être dans les bonnes grâces de Dieu. Car Dieu déteste les fainéants. Ce n'est pas à 55 ans voire plus que vous allez vous accrocher à un bout de phrase sensée vous permettre d'enfanter ou d'avoir un boulot voire même un mari. Cessez donc de rêver. Ayez un esprit scientifique et pragmatique. C'est maintenant ou jamais qu'il faut s'organiser. Ne soyez plus des tonneaux vides. Apprenez, cherchez la connaissance car sans la connaissance, la pratique et la compréhension des choses, vos prières resteront vides et vaines. » Roch Armel Bakyono

❖ "Suivez inlassablement votre chemin. Ne vous laissez surtout pas dérouter ou perturber par qui que ce soit ou par quoi que ce soit. Marchez encore et encore. Quels que soient votre maladie, vos problèmes etc. Ne vous découragez jamais. Avancez vers vos objectifs. Gagnez du terrain mètre par mètre. A coup sûr vous ne pouvez pas ne pas y arriver un jour."

❖ « La plupart des gens préfèrent les belles paroles qui les flattent mais qui les font stagner que celles qui les conscientisent et les aident à avancer. Ces gens-là ne devront pas compter sur moi car la vérité engendre très souvent une petite douleur. Cette douleur deviendra très rapidement délicieuse pour qui sait l'accepter, la mâcher, l'avaler et la digérer. »

❖ « La plupart des gens aiment l'amateurisme mental au détriment du professionnalisme psychique. Cet état de fait est beaucoup plus accentué chez les Africains. L'Africain aime trop relativiser ses défaites. Cela est une bonne chose mais lorsque le nom du pays est en jeu, ça devient complètement inacceptable. On entend régulièrement des incongruités du genre : "ils étaient les plus forts, ils ont même dominé le match, mais malheureusement ils ont perdu. La prochaine fois, ils remporteront le match ou le championnat etc. etc." Sauf que les prochaines fois se font attendre et comme la vie est très courte, beaucoup n'auront pas l'occasion de vivre des moments uniques dans leur vie.

Chers Africains, vous devez vous rendre à l'évidence que lorsqu'on échoue à une chose donnée, c'est qu'on ne méritait pas vraiment cette chose. Il n'y a aucune demi-mesure le dessus. J'ai toujours défendu que pour rentrer dans l'histoire c'est maintenant ou jamais, surtout lorsque le nom de son pays en dépend. Pour faire partie des plus grands, il faut être capable de se sublimer. L'Africain devrait apprendre à intégrer cette donnée dans son schéma mental s'il souhaite un jour vivre dans une nation qui compte dans le monde.

Rafaël Nadal qui est l'un de mes athlètes préférés a remporté un match de tennis, le bras complètement brisé. Il n'a pas arrêté de jouer, loin s'en faut. A lui seul il a remporté 9 fois le tournoi de Roland-Garros laissant à toute la France qu'un seul tournoi engrangé grâce à un Franco-Camerounais du nom de Yannick Noah qui lui aussi a appris très tôt à se sublimer.

Didier Drogba, qui courrait derrière le sacre ultime de toute une vie n'a pas hésité un seul instant à prendre ses responsabilités face à l'histoire après une terrible chevauchée solitaire permettant ainsi à Chelsea de remporter la ligue des champions pour la première fois.

Roger Milla, qui fut de loin mon joueur Africain préféré, a démontré à la face du monde qu'un Africain était capable de bouleverser par son génie, toute une coupe du monde. Son nom est inscrit à jamais dans la conscience collective Africaine.

Si Mohamed Ali avait perdu le match contre Foreman à Kinshasa, il ne serait jamais devenu une légende.

Ne vous méprenez donc pas chers Africains, la vie est loin d'être facile. C'est maintenant que tout se joue. Que voulez-vous faire de votre cher continent ? C'est à cette terrible question que chacun de nous devrait se poser régulièrement. Soyez les plus grands, soyez les plus forts, soyez les gladiateurs de votre continent. Ne vous comparez à personne. Nous avons aussi la capacité de briller comme les

autres nations évoluées, sinon plus. Ne lâchez plus rien, prenez tout ! » Roch Armel BAKYONO

❖ "Si vous voulez sérieusement une chose qui vous plaît ou vous convainc, ne regardez jamais le prix, car la compétence n'a pas de prix. Cette compétence peut vous sauver ou changer votre vie pour toujours. C'est la raison pour laquelle, vous verrez par exemple des gens acheter un simple tableau à 50 milliards ou plus. Vous direz que cette personne est folle, qu'elle aurait dû acheter une centaine d'immeubles avec son argent au lieu d'acheter un simple bout de bois peint. Ce que vous oubliez, c'est que la spiritualité qui se dégage de ce bout de bois, fera vibrer l'âme de l'acheteur et lui procurera joie, paix, richesse et sérénité toute sa vie durant. La spiritualité n'a pas de prix."

❖ "Savez-vous qu'Albert Einstein était dépeint par ses enseignants comme mauvais élève très étourdi ? Savez-vous qu'il éprouve jusque tard dans son enfance des difficultés pour s'exprimer ? Savez-vous également qu'à 16 ans, il décide d'intégrer l'École polytechnique fédérale de Zurich (à laquelle on peut accéder sans avoir de bac)? Il rate cependant l'examen d'entrée. Il obtient plus tard de justesse son diplôme en 1900, s'avouant, dans son autobiographie, « incapable de suivre les cours et de les travailler de façon scolaire.» Il approfondit néanmoins ses connaissances en autodidacte. Il postule à de nombreux emplois sans être accepté etc. etc. Malgré tout il ne s'est pas résigné, il n'a pas joué les étudiants ou les chômeurs comme le font de nombreux africains. Il a continué à se former en autodidacte et est devenu le plus grand scientifique de tous les temps. Tout cela pour vous répéter que si vous avez un idéal qui exige beaucoup d'énergie psychique et de travail, qui engage un grand intérêt et qui est un défi pour vous, vous survivrez et vous vaincrez. N'abandonnez jamais. Lancez-vous constamment des défis. Relevez-les régulièrement et vous deviendrez le meilleur dans votre domaine."

❖ Ne soyez pas le spectateur de votre propre vie. Ne restez pas dans la salle d'attente de votre destin. On ne gagne pas de coupe en restant sur le banc de touche. On n'accumule pas de trophées en restant les bras croisés. Faites le choix aujourd'hui d'affronter votre peur, de devenir vous, le vrai vous.

❖ Un proverbe de chez nous dit; les raisonnements du tambour joué par un adolescent rempli d'ardeur juvénile pourraient emmener même les plus vieux(les plus sages) du village à sortir leurs meilleurs pas de danse.

N'aie pas honte de demander de l'aide. Ne sois pas complexés par ton âge ou ta

supériorité sociale. Va demander de l'aide à celui qui possède des qualités que tu n'as pas. Ne méprise pas celui-ci à maîtriser un concept que tu ne maîtrise pas même s'il est plus jeune.

Sachez qu'il ne faut jamais attendre l'occasion parfaite. Quel que soit le rêve derrière lequel vous courrez, n'attendez pas que les circonstances s'alignent à la perfection. Si vous attendez le moment parfait, la situation parfaite, le montant parfait, les conditions parfaites pour commencer votre projet, vous avez déjà échoué.

N'attendez pas un financement conséquent si celui-ci se fait attendre pour commencer le commerce. Vous risquez d'attendre trop longtemps et manquer un créneau intéressant. Et lorsque finalement ce financement viendra, si toutefois il vient, quelqu'un d'autre se sera engouffré dans l'ouverture. Il aura déjà pris votre place. Le présent est une des plus grandes richesses que nous ayons. Faites qu'il soit votre investissement. Ne gaspillez pas votre présent en comptant sur un futur hypothétique. Peut-être que vous n'aurez pas de meilleur occasion qu'aujourd'hui. Saisissez chaque occasion de vous améliorer.

❖ Les larmes sont pour les bébés ... Les soucis sont pour les païens ... Quand un homme vous élève, c'est certainement à la hauteur de ses mains, mais quand Dieu vous élève c'est sans limite! Parle-moi de la loi de la pesanteur qui stipule que «tout ce qui monte doit redescendre" et je vais te présenter la loi de l'aérodynamique qui stipule que «il est possible que quelque chose monte haut et y reste" ... Avant la fin de cette année, tu te trouveras quelque part d'où tu ne pourras même pas redescendre.

Tes bénédictions ne descendront jamais, tu ne pourras jamais échouer, la loi de la pesanteur ne marchera jamais dans tes finances, ni dans tes affaires, ni dans ta famille, encore moins dans tous les autres domaines de ta vie. Le diable est un menteur. Tu pourrais passer des temps difficiles en ce moment mais Dieu se prépare à te bénir d'une manière que seul lui il peut. Garde la foi. L'amour de Dieu est comme l'océan, tu peux voir le début, mais pas la fin. Ce message fonctionne le jour où tu le reçois.

Proverbes

- ❖ La différence entre rêver et gagner : => rêver demande de dormir sans efforts => gagner demande des efforts sans dormir Le succès est un voyage, pas une destination
- ❖ "Goethe disait que : « quel que soit votre rêve, poursuivez-le. L'audace comporte du génie, du pouvoir et de la magie ».
- ❖ " Mieux vaut travailler dur pour s'acheter un vélo sur terre que de prier toute sa vie pour espérer avoir une Ferrari au paradis après la mort."

- ❖ « J'ai remarqué que même les gens qui affirment que tout est prédestiné et que nous ne pouvons rien y changer, regardent avant de traverser la rue » Stephen Hawking (Physicien de renommée mondiale)
- ❖ “Tous les matins, en Afrique, une gazelle se réveille. Elle sait qu'elle doit courir plus vite que le plus rapide des lions, sans quoi elle sera dévorée. Tous les matins, un lion se réveille. Il sait qu'il doit rattraper la moins rapide des gazelles, sans quoi il mourra de faim. Peu importe que vous soyez un lion ou une gazelle. Quand le soleil se lève, il est temps de courir.” Proverbe africain.
- ❖ Tu peux prétendre aimer Dieu que tu ne vois pas et haïr ton prochain que tu vois tous les jours.

❖ *À savoir*

- ❖ Personne ne peut devenir riche par son salaire.
- ❖ Et celui qui a trop peur pour investir, mourra pauvre.
- ❖ Les pauvres travaillent pour gagner de l'argent,
- ❖ Les riches font travailler leur argent...
- ❖ Après avoir trouvé du travail, vous devriez donc trouver du travail pour votre argent.
- ❖ Vos deux rémunérations combinées feront votre richesse.
- ❖ Avoir trop peur d'investir, c'est comme décider de ne plus semer à cause d'une mauvaise saison qui a occasionné d'énormes pertes.
- ❖ Soyons des leaders et non des suiveurs.
- ❖ Décide-toi d'être riche et ne compte pas uniquement sur un probable boulot actuel.
- ❖ Les grands hommes ne naissent pas dans la grandeur, ils grandissent.
- ❖ Si vous ne courez pas après ce que vous voulez, vous ne l'aurez jamais.
- ❖ Si vous ne demandez pas, la réponse sera toujours non.
- ❖ Si vous ne faites pas un pas en avant, vous restez toujours au même endroit.
- ❖ Pour réussir dans sa vie, vous devez apprendre à ne jamais reculer devant aucun obstacle et réussir l'objectif que vous vous êtes fixé
- ❖ Un pessimiste voit la difficulté dans chaque opportunité, un optimiste voit l'opportunité dans chaque difficulté.
- ❖ Vous devez rester motivé, croire en vous, en vos projets, vous dépasser, et vous positiver.
- ❖ La vie est parsemée de difficultés que chacun doit apprendre à surmonter

avec la détermination

- ❖ Et n'oubliez jamais que le plus grand échec est de n'avoir jamais essayé

TEMOIGNAGE D'ENTREPRENEUR

« Je ne comprends pas les jeunes de Côte d'Ivoire. Parce qu'ils ont des diplômes donc forcément ils doivent bosser dans un bureau et perdre des années à ne chômer rien que pour déposer des CV dans les boîtes. Je prends exemple sur moi. J'ai un BAC + 5 en Génie pétrole et Gaz depuis 2014.

Au début je cherchais du boulot. Après la fin de ma formation j'ai pu avoir un stage de 3 mois avec pour prime 50 000 FCFA je finis le stage on me libère et il faut recommencer à faire encore demande de stage alors que pendant le stage tu te sapes dans tes 31 décembre comme si tu as eu un boulot avec CDI. Tout le monde te voit et après les trois mois tu es à la maison et tu as un peu honte façon là. Cette situation m'irritait tout le temps, j'ai alors décidé de lancer mon petit champ de manioc à Adiaké, un champ d'un demi hectare avec un investissement de 150.000 frs 7 mois après j'ai 650.000fr. Mais pendant ces 8 mois je demande un prêt de 200 000 FCFA à ma grande sœur qui deux jours après me les donne. Au même moment je contacte une de mes cousines qui fait le commerce Côte D'Ivoire- Chine-Côte D'Ivoire de payer pour moi les déodorants de véhicules et les lecteurs mp3 Bluetooth pour moi. Ce qu'elle fait. Je crée alors ma page Facebook et je lance uniquement les lecteurs et je les sponsorise.

Une semaine après je vends les 20 lecteurs à 10.000frs l'unité d'où un chiffre d'affaire de 200 000 FCFA après avoir dépensé 40 000 FCFA pour l'achat des 20 lecteurs. Je vais alors dans les coins de bouchons comme au carrefour de Williams, Attecoubé, Yop, Siporex... et je propose les déodorants de véhicule aux jeunes vendeurs ambulants qui sur place prennent tout mon stock évalué à près de 100.000 FCFA et je deviens leur fournisseur.

Du coup en 1 mois je passe de 200 000 FCFA à 300 000 FCFA d'où un bénéfice de 100 000 FCFA.

Avec la rotation du commerce après 8 mois j'arrive à économiser 400.000frs et ça tombe sur ma récolte de manioc qui me donne 650 000 FCFA.

Mon capital monte alors à 1 050 000 FCFA en 8 mois comme la magie. Je refais mon champ mais cette fois-ci 1 hectare avec un investissement de 400.000 FCFA qui me donnera 7 mois après 1 500 000 FCFA (dans le temps le bache de camion était à 150 000 FCFA et mon champ m'en donne 10). Mais sans oublier que pendant ce temps-là je dois satisfaire mes clients de déodorants et lecteurs mp3 avec mon capital restant qui est de 650 000 FCFA.

Avec 200 000 FCFA j'ai pu faire 300 000 FCFA avec les 650 000 FCFA je monte à 900 000 FCFA. Faites l'analogie et vous verrez ce que ça rapporte.

Voici comment on peut devenir un futur Diagou ou un futur Dangote. Voici un peu le résumé de ma vie. Juste dire aux diplômés sans-emplois de ne pas baisser les bras. Je vais pas vous étaler ce que je possède aussi mais c'est plus mieux que celui qui gagne 300 000 FCFA par mois étant dans bureau encore tu as ton temps et ton rythme de faire ce que tu veux. » Serif Tall

Parce qu'il est souvent plus facile de développer sa créativité en s'ouvrant sur le monde et en regardant ce qui existe, nous avons répertorié pour vous les meilleures pépites : des dossiers inédits à parcourir avant de se plonger dans sa réflexion. Pour accéder à l'idée, il suffit de cliquer sur le titre qui vous intéresse.

Comment trouver des partenaires financiers ?

De nos jours, pour les créateurs ou repreneurs d'entreprise, il n'est pas évident de trouver un partenaire financier pour compléter son apport personnel. Quels sont les partenaires financiers existants pour vous soutenir dans votre projet? Et comment les trouver?

SÉLECTION, RIGUEUR ET MÉFIANCE SONT DE MISE !

Il faut savoir que la méfiance est une constante immuable en business, surtout quand des transactions financières sont concernées. Il est donc impératif de faire un bon choix en terme de partenariat financier, si vous avez le choix, pour espérer entamer le processus sur de bonnes bases.

Il ne faut pas faire l'erreur d'engager directement un partenariat. En effet, il est avant tout nécessaire d'étudier votre projet de création d'entreprise et d'identifier de façon précise ses principaux besoins.

Dans ce contexte, le chef d'entreprise a l'embarras du choix. Effectivement, il existe plusieurs possibilités pour trouver des partenaires financiers.

LES PARTENAIRES FINANCIERS EXISTANTS

- **Partenaires financiers privés**

Le [capital risque](#) est une prise de participation dans l'entreprise de manière minoritaire durant une durée déterminée par un organisme spécialisé. Ce partenaire financier fait une véritable sélection, se rémunérant sur la plus-value de la revente des titres.

Cela peut être aussi un investissement pur avec l'ouverture du capital à un investisseur privé ou encore aux [business-angel](#). Un business-angel est une personne physique qui souhaite placer de l'argent dans une [entreprise innovante](#) à fort potentiel.

Il ne faut pas se précipiter pour prendre une décision. Il est important de prendre son temps pour analyser les différentes offres afin d'opter pour le type de partenariat le plus adéquat en matière d'assurance et de réussite. Par ailleurs, il ne

faut pas oublier de prévoir les conditions d'utilisation des ressources avant de passer l'accord de partenariat. La répartition des profils réalisés se fera suite à un commun accord issu

d'une décision bien réfléchie. Pour assurer une bonne visibilité, il convient de préciser le statut du partenaire financier et de déterminer sa responsabilité au sein de l'entreprise.

Après concertation et accord, la rédaction d'un contrat s'impose. Il sera primordial d'étudier toutes les clauses pour garantir les droits de chaque partie. L'idéal serait de [demander l'aide d'un avocat](#).

L'Etat incite les particuliers avec des réductions d'impôts à la souscription en numéraire au capital d'une entreprise.

- **Les établissements bancaires**

Le recours à un prêt bancaire est la solution la plus régulièrement utilisée. Les banques financent de manière générale 70% du montant HT des investissements physiques et du besoin en fonds de roulement.

Les banques demandent au porteur de projet de nombreuses [garanties](#) (garanties personnelles ou garanties financières).

Pour se voir accepter un prêt bancaire, il est primordial d'avoir un [business plan](#) avec un [prévisionnel](#) bien travaillé pour prouver la viabilité de votre projet.

- **Prêts d'honneur et aides**

Il existe de nombreuses aides pour les créateurs et repreneurs d'entreprise.

Mais ces aides et subventions ne pourront pas, la plupart du temps, couvrir vos investissements de départ.

Par contre, [les prêts d'honneur](#), prêts à taux 0, sont là pour compléter votre apport personnel et votre prêt bancaire pour démarrer votre projet. Ce prêt est fait en votre nom propre. Pour l'obtenir, un dossier assez complexe doit être complété et il faut passer devant un comité de sélection. L'obtention d'un prêt d'honneur permet de crédibiliser le projet et a un effet levier auprès des banques.

- **Le crédit-bail ou leasing**

C'est une alternative à l'investissement important de départ pour un bien professionnel, mobilier ou immobilier.

Le [crédit-bail](#) est une location avec possibilité de devenir propriétaire du bien à la fin du contrat. Le prix de rachat est fixé à l'avance lors de l'établissement du contrat et prenant en compte les loyers versés.

LA QUINCAILLERIE

Présentation

La **quincaillerie** est un domaine d'investissement très rentable. Quand on s'y prend on peut s'enrichir. **Dans cette activité commerciale, le matériel ou articles en vente n'ont pas de date de péremption** dans la majeure partie des cas, ce qui est en soi un premier avantage.

Vous ne souffrez donc pas de la pression d'écoulement de votre stock. Reste la situation géographique : elle demeure importante car c'est elle qui vous permettra d'avoir visibilité afin de mieux vendre.

Pour rappeller, la **quincaillerie** désigne toute activité commerciale qui évolue dans commercialisation de toutes sortes d'ustensiles en métal et de petit outillage qui intervient dans des activités comme le ménage, l'électricité, la plomberie, la menuiserie, la maçonnerie et la peinture.

Bien que la **quincaillerie** intervienne dans notre quotidien, le succès dans cette activité ne repose pas uniquement sur les avantages dont nous avons cité plus haut. Il y en a une autre : la stratégie commerciale.

Les réalités Non dites

Avant de continuer notre argumentation, voilà une chose que vous devriez graver dans votre mémoire : la quincaillerie seule pour le commerce en détail ça ne marche pas vraiment.

Il est un fait que les articles ne pourrissent pas, mais ce n'est pour autant que vous allez pouvoir vous y enrichir. **Dans ce domaine de vente au détail, la plus-value sur chaque article en vente est mince** et à vouloir faire uniquement de la **quincaillerie**, si les charges fixes prennent le dessus, votre chute n'est pas loin. Rappelez-vous les petites **quincailleries** de quartier qui ne vendent uniquement que les articles de première nécessité, rare sont ceux qui progressent selon cette politique unique. En générale, leur vente au détail n'avance pas du tout. N'allez pas croire qu'ils sont mauvais vendeurs pas du tout.

Le secret pour une bonne rentabilité

Ce que vous devriez commencer par comprendre, en générale, 90% du matériau vendus en quincaillerie intervient directement ou indirectement dans le bâtiment ou la construction. Derrière cette évidence, il est un fait que les clients ne vont que dans

les quincailleries au détail où ils sont sur et certain d'avoir ce qu'ils recherchent, que ce soit un paquet de cloue, un couteau, un ciseau menuisier, un petit pot de peinture, une ampoule, un fil électrique... bref le magasin au détail susceptible les éviter de faire le tour du périphérique.

Une autre réalité de ce domaine d'activité concerne la vraie clientèle de la quincaillerie. Ceux qui accroissent l'activité commerciale d'une **quincaillerie** ne sont rien d'autres que ceux qui effectue des travaux de construction ou des travaux poussée de rénovation.

Et justement, ces gros clients raffolent du matériel lourd ou gros matériel que sont notamment le fer à béton, le bois, le ciment, le gravier, le sable, les brouettes, etc.... Si en plus de votre **quincaillerie**, vous disposez ne serait-ce qu'en petite quantité du matériel lourd ou des échantillons votre activité commerciale de quincaillerie s'en trouvera amélioré. Pourquoi ?

Tout projet de construction s'achève par des menus détails que sont la plomberie, l'étanchéité, l'électricité, la menuiserie, etc.... Ce qui fait intervenir directement la **quincaillerie**. Et faisant allusion à la quincaillerie, dans le cas d'une nouvelle construction, les commandes se font par dizaine, voire centaine de pièces ou de paquets.

Ce que vous devriez faire.

Une fois que la clientèle est assuré d'avoir ne serait-ce qu'un échantillon de ce dont elle à besoin, les commandes ainsi que les acomptes versées boosteront le reste de votre activité commerciale.

En plus, il y a un détail que vous devriez savoir : le fait d'écouler un maximum de matériau lourd comme le ciment le fer à béton peut vous permettre de bénéficier des nombreuses ristournes annuelles auprès des sociétés fournisseurs. **Les ristournes sont versées aux vendeurs au détail qui ont pour habitude de payer cash. Si donc vous voulez profiter plus des ristournes vous devriez vendre beaucoup plus.**

Il serait intéressant de préciser que les ristournes ne concernent pas les revendeurs agréés mais plutôt les clients qui ont pour habitude de payer cash. Ainsi un bon capital de départ, une bonne stratégie commerciale, le tout couronne par un bon système de revolving vous permettra d'atteindre votre objectif.

LE E-COMMERCE

Cette idée on en parle énormément il y a plein de personnes qui se sont lancées dedans et ça cartonne c'est **le E-commerce**.

Le E-commerce c'est quoi ?

- ça consiste à créer un shop (une boutique) sur shopify,
- A faire la publicité sur Facebook.

Shopify, c'est une application c'est-à-dire un logiciel qui vous permet de créer un shop rapidement sur Shopify, faire de la publicité sur Facebook et de vendre des produits qui sont sourcés en Chine. Donc on va sur AliExpress pour choisir des produits et l'avantage c'est que quand vous faites une vente, le client il a vu votre publicité sur Facebook donc il vous paye et vous allez sourcé le produit en Chine et c'est le fournisseur en Chine qui va envoyer directement le produit à votre client l'avantage c'est qu'il y a pas de stock et vous êtes payés avant de faire la vente.

Donc dans le E-commerce, il y a des gens c'est assez impressionnant, c'est assez rapide puisque, on peut faire la publicité.

Qu'est-ce qu'elle est ? C'est-à-dire dépenser de plus en plus pour vendre de plus en plus très rapidement en l'espace de quelques mois il y a des gens qui ont réussi à créer des business avec des chiffres d'affaires très impressionnants de plusieurs dizaines de milliers voir plus de 100 000 euros par mois de chiffre d'affaires mais attention il faut prendre en compte plusieurs choses-là un des inconvénients c'est que évidemment le chiffre d'affaires sa part impressionnant faut pas oublier que vous :

- payez évidemment le sourcing des produits
- acheter les produits chez le fournisseur
- faire la publicité au final.

Dernière chose c'est peut-être moins un business passion, j'ai rencontré quelqu'un qui étaient associé qu'à un business ils font plusieurs dizaines de milliers d'euros par mois ils ont commencé leur business il y a un an. J'ai rencontré lors de mes mastermind en mai. Il me disait qu'il préférait un business passion, un business d'infopreneurs parce qu'il n'était pas super aligné avec ce qu'ils vendaient

ils vont en faire des babioles, je ne vais pas donner la niche mais des babioles des trucs qui vendent donc c'est super il gagne de l'argent, ils sont jeunes, ils sont conscients que ce n'est pas forcément quelque chose qui va durer extrêmement longtemps.

OUVERTURE D'UN PRESSING

Vous souhaitez ouvrir un pressing mais vous ne savez pas comment vous y prendre ? Entre les démarches, la recherche de local, l'achat de matériel, ou encore la rédaction du votre business. Créer un pressing n'est pas une chose aisée ! Voici quelques conseils pour mener à bien cette opération.

Rappelons-le, une étude de marché est une étude de l'environnement de votre future entreprise. Elle permet notamment d'analyser l'offre et la demande.

Dans quel but ? Tout simplement pour vérifier qu'il existe un besoin non satisfait sur le marché, et mettre en place une stratégie commerciale et marketing adaptée pour le satisfaire.

En effet, si vous cernez le profil de vos futurs clients potentiels et de la concurrence, vous serez plus à même de proposer une offre de services qui trouvera sa place sur le marché. Réaliser une étude de marché pressing au niveau de la zone d'implantation est donc essentiel.

Les pressings proposent des services divers et personnalisés : nettoyage à sec, défroissage, teinture, repassage, détachage ou encore dégraissage. Il est primordial que vous vous différenciez à tout prix pour vous démarquer de la concurrence. Mais alors, comment faire ?

Trouver une idée originale

De nombreux professionnels cherchent des concepts modernes et originaux pour attirer davantage de clients. À titre d'exemple, la laverie café ou la laverie web deviennent ultra tendances. Ainsi, la laverie n'est plus seulement un lieu pour prendre soin de son linge, mais elle devient un lieu de travail et/ou de détente à part entière.

Vous pouvez toujours penser à reprendre un pressing : vous gardez la clientèle du gérant précédent. Mais là encore cela a un coût puisqu'il faudra racheter le fonds de commerce au propriétaire.

Le choix du local pour ouvrir un pressing

Après avoir établi votre étude de marché, vous devez vous focaliser sur la recherche du local. Attention, il est essentiel de prendre au sérieux cette étape : du choix du local peut dépendre votre réussite.

Quelles sont les possibilités qui s'offrent à vous ?

Vous ferez rapidement face au dilemme de nombreux commerçants : en centre-ville avec une grande visibilité, donc un gain de clients certain, ou excentré,

pour des économies de loyer et plus d'espace ? À vous de peser le pour et le contre !

Dans le cas du choix d'un lieu à fort passage, il est évident que la recherche de clients ne sera pas votre première préoccupation. Cependant, vous devrez certainement gonfler vos prix pour rentabiliser votre local.

Au contraire, vous pourrez vous permettre des prix plus attractifs si vous choisissez d'ouvrir votre pressing dans un lieu moins visible, mais vous aurez peut-être besoin de multiplier les actions commerciales et marketings pour vous faire connaître. Le choix de l'emplacement dépendra également du type de clientèle visée : un emplacement à proximité de bureaux vous permettra de toucher facilement une clientèle d'affaires, à l'inverse créer un pressing à proximité d'une zone résidentielle vous permettra d'attirer une clientèle de particuliers.

Les besoins humains et matériels pour ouvrir un pressing

Ouvrir un pressing demande un certain investissement puisqu'il vous faudra acquérir du matériel professionnel : machines, tables à détacher, pistolets de nettoyage, tables à repasser...

Avant de vous lancer, vous devez impérativement lister l'ensemble du matériel qui vous sera nécessaire, tout en prenant compte de l'espace dont vous bénéficierez. Puis Demander des devis auprès de différents fournisseurs afin de trouver du matériel affichant un bon rapport qualité/prix.

Concernant le personnel, il est important de trouver des employés qualifiés. En effet, un professionnel du pressing doit maîtriser des techniques diverses relatives aux textiles.

Au-delà de la formation, préférez une personne avec une forte résistance physique. En effet, les conditions de travail sont assez difficiles : travail debout, utilisation de produits chimiques.

Enfin, est-il nécessaire de préciser qu'il est préférable de choisir une personne agréable, souriante et bienveillante ?

Établir un plan marketing pour ouvrir un pressing

La mise en place d'un plan marketing est une étape essentielle, mais complexe. Pourquoi ? Car c'est ce qui doit vous permettre de trouver des clients et de les fidéliser. Plusieurs moyens peuvent vous aider à vous faire connaître :

La création d'un site internet : à l'ère du numérique, impossible et impensable de passer à côté du web. Un site vitrine vous permettra de mettre en avant votre savoir-faire, de présenter vos tarifs et horaires d'ouverture, d'expliquer comment se rendre facilement dans votre local.

Une présence forte sur les réseaux sociaux : créez des publications et demandez

à votre entourage et vos clients de les partager.

Les moyens marketings traditionnels : laissez des petites annonces, des flyers ou quelques affiches chez les commerçants du coin. Des promotions régulières : créez régulièrement des offres promotionnelles pour remercier vos clients de leur fidélité, ou des offres de bienvenue pour attirer de nouveaux clients.

Concrètement

D'abord pour les machines il est conseillé de privilégier les marques allemande et vous aurez besoin de 3 machine au moins pour commencer :

- Une pour lavage simple,
- Une pour lavage à sec,
- Une pour séchage des habits (une sècheuse) pour un pressing moderne se sont les premières consignes.
- table de repassage,
- Un comptoir,
- Etc...
- Ensuite avoir un bon gérant et une bonne caissière.
- Le gérant fait le lavage et le repassage, il s'occupe du traitement des habits avec les produits nécessaires.
- La caissière s'occupe de l'achat des produits de qualités et même faire des tests pour un travail bien fait afin d'attirer la clientèle.
- Les prix varient selon les lieux et le mode de vie du quartier ou vous installez le pressing.
- Donc il vous faut une personne d'expérience quelqu'un qui s'y connaît dans un premier temps même si après vous souhaitez y mettre un proche, ainsi ce proche pourrais mieux apprendre auprès de ce dernier.
- Pour le fonctionnement pas compliqué.
- Le prix des machines dépendra des capacités, aussi s'il s'agit d'une nouvelle machine ou seconde main, le mieux c'est de faire une prospection sur différents vendeurs et une fois à la maison comparer les prix.

La livraison, par coursier ou par transporteur offre un véritable gain de temps mais elle représente également une réelle économie en comparaison à d'autres modes de livraison qui s'avèrent plus onéreux. En effet, le particulier ou le professionnel peut bénéficier d'un retrait de son colis à son bureau si sa demande est urgente mais il a également la possibilité de déposer son colis au sein d'une agence de livraison. Ce type de prestation ne concerne pas uniquement les colis. En effet, pour un envoi rapide, certains professionnels font appel à des coursiers afin d'expédier courriers et dossiers. Cette nouvelle économie de la demande profite par ailleurs aux [franchises d'interim](#) qui peuvent ainsi élargir leur offre de recrutement en plus des missions de [service à la personne](#) plus traditionnelle.

Franchise livraison par coursier ou transporteur : gain d'argent, gain de temps

Apprécié dans le secteur de la [franchise de services aux entreprises](#), La livraison par coursier ou par transporteur propose également des options permettant de protéger les produits qui sont envoyés. En effet, une assurance peut être comprise dans le tarif d'expédition lorsqu'un objet fragile est transporté. D'autre part, les sociétés de livraison proposent également des délais selon l'urgence de l'expédition, ce qui représente un atout pour les sociétés souhaitant transmettre rapidement des documents. Enfin, les tarifs proposés par ces agences de livraison restent compétitifs et concurrentiels. Répondant aux besoins des particuliers mais également des professionnels : entrepreneurs et sociétés se satisfont de la rapidité du service, du gain de temps représenté et des économies réalisées. La [communication en franchise](#) peut également y trouver un intérêt avec des nouveaux supports publicitaires mobile.

Livraison à domicile : une recette gagnante

Le secteur de la restauration est dynamique sur le marché du travail français : les embauches sont nombreuses, que ce soit en CDD pour des contrats saisonniers, mais aussi en CDI. Par ailleurs, le nombre des nouvelles implantations augmente nettement sur dix ans, surtout dans les grandes villes et sur le littoral. Ces données prouvent que la restauration est un secteur porteur où l'investissement est souhaitable, même s'il est vrai que les chiffres d'affaires connaissent dans ce secteur une légère stagnation depuis quelques années. Mais il s'agit d'un chiffre d'affaire global pour l'ensemble du secteur. Les moyennes ont tendance à cacher une réalité, celle des différences entre les types d'enseignes et les types de restauration.

En effet, certains concepts de restauration fonctionnent très bien, et en particulier les exploitations en franchise qui comptent plus de 250 réseaux en 2013. Les franchises en question sont très différentes et leur spectre va de la gastronomie à la restauration rapide. Dans ce secteur marqué par son extrême diversité, un métier permet de faire le lien : la livraison à domicile. Que l'on commande une pizza, un

plat d'un grand chef, des sushis, une soupe vietnamienne, un burger ou bien un bon cassoulet, l'attente des clients est la même : manger chaud et être servi rapidement. La qualité du service est également très attendue : les clients veulent être servis (presque) comme au restaurant, ou en tous les cas, ils veulent avoir l'impression que le restaurant vient à eux.

Avant, la livraison dépendait des enseignes : le restaurateur italien avait un employé pour s'occuper de porter à domicile les plats commandés par téléphone ou par Internet. Mais les temps changent, les gens sont de plus en plus pressés et connectés. Ils mangent rarement des pizzas tous les jours. En revanche, un soir ils voudront sans doute manger italien, le lendemain tibétain, le surlendemain mexicain, etc. Un service qui s'occupe de la livraison peut gérer plusieurs restaurant ou chaînes de restaurant.

Le midi surtout, les pauses déjeuner ayant tendance à se resserrer du fait des charges de travail toujours plus conséquentes et des dossiers qui s'empilent, les clients veulent manger rapidement sans pour autant lésiner sur la qualité. La livraison à domicile ou sur le lieu de travail connaît donc pour cette raison un vrai boom. Les clés du succès sont donc à trouver du côté de la rapidité de la livraison, de la qualité du service et de la transversalité : il vaut mieux proposer de livrer différentes enseignes qu'une seule, et si possible des enseignes correspondant à des types de cuisine et des gammes de prix différentes.

Certains clients mettront enfin un point d'honneur à choisir un service de livraison à domicile ou sur le lieu de travail qui respectera l'environnement, ce qui implique une livraison via des moyens de transports propres (voiture et scooter électriques ou éco-carburants) et des emballages recyclables plutôt que le tout plastique.

Comment fonctionne une Institution de Microfinance ?

Une institution de microfinance (IMF) accorde des microcrédits, et propose même parfois des solutions d'épargne... On peut alors très vite être tenté de l'assimiler à une banque traditionnelle. Elle en est pourtant très éloignée dans son fonctionnement, surtout lorsqu'elle a un statut d'association, de mutuelle ou de coopérative !

Categorie

- [RSE](#)

Qu'est-ce que la microfinance ?

On regroupe sous le terme de microfinance tous les produits et services financiers conçus pour un public exclus des circuits bancaires traditionnels. La microfinance permet ainsi une réinsertion sociale et bancaire, en permettant à des personnes socialement vulnérables de bénéficier d'un crédit productif, d'une solution d'épargne...

La différence principale avec les produits et services « classiques » : un montant plus faible. Par exemple, en Inde, la taille moyenne d'un crédit moyen sur 2 ans est de 200\$ USD. L'institution de microfinance propose ainsi des « microcrédits » à des emprunteurs tout en les accompagnant (pour financer un démarrage ou un développement d'activité, parfois subvenir aux besoins urgents de leur famille, aider à la mobilité pour permettre d'obtenir un emploi...), même si ces derniers n'offrent pas de solides garanties de remboursement.

Le revenu généré par l'activité économique des micro-emprunteurs leur permet de rembourser leur micro-crédit.

Qui sont les IMF ?

Les IMF peuvent avoir différents statuts. Il peut s'agir :

- d'une association (bien souvent une ONG),
- d'une mutuelle ou d'une coopérative,
- d'une société commerciale (bancaire ou non bancaire comme les NBFC, les sociétés financières non bancaires).

Il existe également des initiatives locales sans existence juridique, mais pourtant actives dans le microcrédit, comme les « tontines » en Afrique ou les « self help groups » en Inde : il s'agit de groupes de personnes qui regroupent leur épargne, pour financer les projets d'un ou plusieurs de leurs membres. Ces initiatives ne peuvent être considérées comme des « IMF » au sens propre, et leur fonctionnement diffère d'une structure à l'autre.

Parfois, des IMF font évoluer leur statut afin d'étendre la gamme de services proposés. Par exemple, une association ne pourra pas collecter l'épargne de ses clients. Dans certains pays elle pourra alors demander aux autorités locales de se transformer en société réglementée, habilitée à réaliser cette collecte.

Quelle réglementation pour les IMF ?

Les IMF sont soumises à une réglementation dépendant de leur statut. Une banque de microfinance devra ainsi se conformer à la réglementation bancaire et sera placée sous la supervision des mêmes autorités de tutelle que les autres banques. Les ONG, mutuelles et coopératives, elles, ne sont pas soumises à cette réglementation (mais certaines sont réglementées par d'autres autorités de tutelle).

Un fonctionnement très particulier

Si les IMF offrent une solution à l'exclusion bancaire, elles ont aussi un rôle social essentiel, qui impose un fonctionnement différent de celui des institutions bancaires traditionnelles :

- les critères d'éligibilité, examinés pour octroyer un crédit, ne s'appuient pas sur la solidité des garanties offertes (salaire, patrimoine, etc.), mais sur des critères plus « humains » : si bien sûr la viabilité du projet est examinée dans le cas d'un prêt visant à financer une activité, l'évaluation repose aussi sur des entretiens avec l'emprunteur et pas seulement sur un formulaire ;*
- la garantie réelle, exigée par les banques pour consentir un prêt, peut être remplacée par un mécanisme de solidarité du Groupe. Par exemple, dans des mutuelles ou coopératives, chaque emprunteur se porte garant pour les autres au sein d'un « groupe de caution solidaire » comme les « Self Help Groups »;*
- l'IMF noue une relation de proximité avec les bénéficiaires des microcrédits, et garantit un véritable suivi des emprunteurs, pour les aider à réussir leurs projets, à gérer leur budget... Ainsi, au-delà des services bancaires proprement dit, l'IMF peut même proposer des formations au crédit ou à la gestion d'un budget familial voir à la constitution de l'épargne dans un objectif pédagogique d'éducation financière ;*
- les modes de remboursement des prêts peuvent être adaptés au public visé, avec par exemple des échéances hebdomadaires ;*
- ses produits sont adaptés au public visé, sans réel équivalent dans le monde bancaire traditionnel. C'est par exemple le cas des crédits de groupe : l'IMF demande de constituer un groupe d'emprunteurs, et accorde un micro-crédit groupé. Généralement proposé aux plus pauvres, ces prêts groupés n'exigent aucune garantie mais reposent sur la solidarité entre les membres du groupe. La garantie est une forme de « garantie sociale » : les membres sont engagés vis-à-vis de l'IMF, mais aussi de leurs co-emprunteurs.*

Comment les prêts sont-ils octroyés ?

Cas, la tontine repose même sur un groupe de membres qui se connaissent tous, et prêtent La tontine africaine, pratique ancienne toujours très courante, repose sur l'adhésion individuelle à un groupe, au sein duquel des relations de confiance et de solidarité sont noués : c'est le lien social qui scelle la relation, et la confiance qui noue le contrat. Dans certains sans intérêt.

L'IMF transpose ce principe informel, mais efficace, en développant une économie solidaire qui repose toujours sur la confiance. Pour octroyer des microcrédits, les demandes sont examinées par un comité, qui évaluera l'éligibilité de l'emprunteur sur des critères humains et sociaux (motivation, compétence, expérience...), autant que sur la viabilité du projet éventuel et la capacité de remboursement. Une méthode qui fonctionne : en microfinance, le taux moyen de remboursement des crédits avoisine les 97% dans les pays émergents !

Parfois, un « mécanisme de contrôle » est imposé, qui repose sur la pression sociale, comme par exemple en Bolivie avec un système d'affichage des « mauvais payeurs ».

D'où viennent les fonds des IMF ?

Les sources de financement des IMF sont variées, et dépendent en partie de son statut.

Ainsi, l'argent prêté sous forme de microcrédits peut provenir :

- des dons et des subventions en particulier lors de la création de l'IMF,*
- des dépôts des membres et clients, lorsque l'IMF est sous la forme de coopérative ou de mutuelle, ou qu'il s'agit d'une banque de microfinance proposant également des produits d'épargne,*
- des fonds propres de l'IMF, pour une faible partie,*
- des crédits accordés par une ou plusieurs banque(s) partenaire(s),*
- des financements d'investisseurs publics qui viennent souvent des organismes bilatéraux ou multilatéraux comme la BEI (Banque Européenne des Investissements, l'IFC, KFW, AFD, Proparco, ...)*
- ou d'investisseurs privés, directs ou via des Fonds d'investissements spécialisés en Microfinance (VIMvéhicules d'investissement en microfinance) qui font l'intermédiaire entre l'IMF et des investisseurs à la recherche d'un investissement solidaire et socialement responsable.*

Ces deux derniers offrent donc des ressources à plus long terme.

COMMENT INVESTIR À LA BRVM ?

La Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (**BRVM**) est une institution financière spécialisée créée le 18 décembre 1996 dont le capital est souscrit par des acteurs économiques régionaux de l'Afrique de l'Ouest.

Pour investir à la BRVM, il faudra observer quelques règles :

- *Prendre contact avec un intermédiaire habilité (SGI, SGO, SGP, SG OPCVM, etc.) ;*
- *Ouvrir un compte titres ;*
- *Choisir le mode de gestion de son portefeuille ;*
- *Connaitre les règles de base ;*
- *Suivre l'actualité du marché ;*
- *Investissez en bourse l'argent dont vous n'avez pas besoin au quotidien ;*
- *Diversifiez votre portefeuille sans vous disperser ;*
- *N'investissez pas au-delà de vos moyens ;*
- *Encaissez parfois les plus-values latentes de votre portefeuille.*

Prise de contact avec un intermédiaire habilité

La fonction d'intermédiaire financier habilité est règlementée sur le marché boursier régional de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine. Il s'agit de SGI, SGO, SGP, SG OPCVM. Cependant, seules les Sociétés de Gestion et d'Intermédiation (SGI) sont habilitées à faire de la négociation sur les valeurs mobilières cotées à la BRVM.

Le choix d'un intermédiaire habilité se fait en fonction de plusieurs facteurs : la gamme des services financiers proposés, la proximité avec votre chargé de compte ou votre gérant de portefeuille, l'importance des informations fournies telles que les analyses périodiques (quotidiennes, hebdomadaires, mensuelles et semestrielles), les publications régulières sur les sociétés cotées, l'accès au portefeuille et les frais de tenue de compte ou de gestion.

Ouverture de compte titres et espèces

L'ouverture de compte s'effectue auprès d'intermédiaires habilités. Cette ouverture de compte est matérialisée par la signature d'une convention et d'un formulaire d'ouverture de compte.

Vous devez prendre connaissance des conditions tarifaires appliquées.

Chaque intermédiaire est libre de fixer ses tarifs mais les tarifs pratiqués sont homologués par le Conseil Régional de l'Epargne Publique et des Marchés Financiers (CREPMF), Autorité de tutelle du marché.

A chaque opération, l'intermédiaire en bourse envoie un « avis d'opéré », un document prouvant la bonne exécution de l'ordre. Celui-ci, indique le nombre de titres achetés ou vendus, le cours auquel l'ordre a été exécuté, les frais de courtage revenant à l'intermédiaire en Bourse, les commissions sur les transactions boursières revenant à la BRVM et au Dépositaire Central / Banque de Règlement (DC/BR), les taxes et le montant net de la transaction.

La BRVM opère sur un marché au comptant : l'acheteur devra disposer des espèces avant de procéder à une vente et le vendeur devra disposer des titres avant de procéder à la vente.

Un relevé trimestriel indiquant une valorisation du portefeuille, le solde des espèces disponible et un état des mouvements financiers – titres et espèces - du compte est fourni à l'investisseur.

En fin d'année, l'intermédiaire en Bourse fournit à la demande de l'investisseur pour ses besoins de déclaration fiscale un état des dividendes encaissés et des plus-values de cession réalisées.

COMMENT CRÉER UNE SOCIÉTÉ D'IMPORT-EXPORT ?

Une société d'import-export fait correspondre des acheteurs et des vendeurs nationaux et étrangers concernant différents produits ou services. Qu'il s'agisse d'une start-up ou bien d'une entreprise déjà en activité qui veut se développer sur le marché mondial, ce secteur permet de réaliser des profits on ne peut plus substantiels. Seulement, cette résolution implique la mise au point d'un plan d'action incluant la prise de plusieurs décisions capitales en terme financière, stratégique et commercial. Les compétences en matière de commerce et de marketing international ainsi qu'en gestion d'entreprise sont des atouts considérables pour réussir dans ce business.

C'est une branche très diversifiée qui donne lieu à de nombreuses options sur le choix du model d'entreprise et de produit. Avant de pouvoir opérer convenablement dans l'industrie de l'importation et l'exportation, il est primordial d'avoir une idée d'entreprise en tête pour commencer, puis localiser la région dans laquelle on veut vendre et acheter tout en définissant les objectifs à long terme, ensuite, il faut pouvoir enregistrer la société et acquérir toutes les autorisations demandées, trouver des partenaires et déterminer leurs besoins.

L'importation, comme l'exportation déployer ses ressources pour s'engager dans cette voie, une évaluation minutieuse, non seulement des avantages, mais aussi de tous les risques et les coûts s'avère indispensable. En générale, les sociétés d'import-export ont des frais généraux peu élevés et des modèles d'affaires allégés, ce qui leur permet de réaliser des profits importants pour un investissement minimal.

En outre, ces échanges contribuent activement à la croissance économique d'une nation ainsi qu'à l'évolution du marché mondial. Chaque pays possède ses propres moyens et compétences qui l'avantagent par rapport à d'autres. Tandis que certains sont dotés de ressources naturelles en minéraux et métaux précieux, en bois d'œuvre ou en combustibles fossiles, d'autres en sont dénués.

ÉTABLIR UN PLAN D'AFFAIRE

D'une façon ou d'une autre, l'élaboration d'un plan d'affaire est inévitable pour démarrer la création d'une société import-export. Ce dernier peut être mis en place afin de trouver des fonds auprès des investisseurs ou des institutions financières. Quoi qu'il en soit, il doit d'abord contenir un aperçu avec les meilleurs arguments de vente, une description de l'entreprise, une définition des rôles et des implications de l'équipe, une section dédiée au marketing et au plan financier.

Donner un aperçu du plan d'action

C'est une étape cruciale dans la réussite du plan d'affaire, car elle donne un avant-gout et une idée précise de l'ensemble du projet. Pour cette raison, ce résumé devra mettre en évidence toutes les grands traits et les manœuvres qui vont concrétiser le bon fonctionnement et les objectifs de la société. Autrement dit, il faut souligner les points forts pour exercer une influence sur les décideurs.

Tracer le portrait de l'entreprise import-export

Le portrait de l'entreprise décrit toutes les disponibilités de cette dernière au niveau de la logistique, des ressources humaines et de la production, ainsi que ses activités internes et externes. Cette partie consiste à présenter les moyens à disposition, les expertises et les aptitudes spécifiques qui conduiront à une entrée facile sur le marché mondial ou local. Par conséquent, tout doit être exposé de façon détaillée en commençant par l'intégralité des compétences des membres du personnel, les partenariats et les relations d'affaires qui simplifieront les échanges et les transactions internationales, les responsabilités et les implications des cadres de la société. Le schéma doit également démontrer que l'entreprise a la capacité de réaliser des ventes sur le marché visé.

Dresser un plan marketing

Bien entendu, on ne peut pas fonder un commerce sans avoir un plan marketing à l'appui. Les ventes, que ce soit à l'étranger ou non, reposent sur la fiabilité de la stratégie commerciale adoptée. Cependant, cette démarche ne se fait pas au hasard, car elle requiert une étude de marché préliminaire. Après avoir analysé de près les tendances du marché potentiel, les facteurs bloquants et avantageux, on peut passer au dressage du plan marketing pour mettre l'accent sur les besoins des clients et ce que la société peut leur apporter. Cette section devra aussi comprendre les étapes de gestion et d'organisation des ventes.

Exposer le plan financier et l'implication de l'équipe

Créer une entreprise import-export ou dans tout autre domaine, engendre forcément des coûts. En général, les relations déjà établies auparavant avec les banques et les différentes institutions financières pourront être bénéfiques pour l'avenir de la société, surtout si celle-ci venait à s'internationaliser. Afin d'obtenir les subventions adéquates pour financer les dépenses éventuelles et les opérations de départ, l'entreprise devra compter sur l'implication de l'équipe dans la recherche de fonds et d'investisseur. Cela inclut donc la détermination des aptitudes des membres du personnel dans l'acquisition des documents et des techniques exigés pour développer des sources de financement. Lors du calcul des dépenses d'affaires et

des nombreux autres éléments de la fondation, un consultant d'entreprise de la région peut faciliter le travail.

Le plan financier explique généralement le capital requis pour la phase de démarrage (coûts de formation, capital social, etc.), le frais de transport et de stockage, les taxes, les droits de douane et les paiements internationaux, les dépenses sur la promotion du produit, les taxes et les assurances diverses, les salaires des employés et autres coûts connexes.

Bien que n'importe qui puisse fonder une entreprise d'importation et d'exportation, une formation en commerce ou en économie d'entreprise sera très utile. Par ailleurs, l'équipe idéale serait composée de personnes ayant des connaissances approfondies en comptabilité et en tenue de livres, en termes juridiques, dans le secteur du transport de marchandises et l'entreposage, dans les transactions internationales et enfin et surtout en marketing.

CHOISIR LE TYPE D'ENTREPRISE

La première étape pour se lancer dans le commerce international d'import-export consiste à choisir le type d'entreprise correspondant à la fois à ses compétences et à ses disponibilités. Il en existe plusieurs, parmi lesquels on peut opter pour une société de gestion des exportations et des importations qui consiste globalement à s'associer avec des vendeurs nationaux afin de trouver des acheteurs étrangers pour un petit groupe d'entreprises. Ensuite, il y a les entreprises commerciales d'exportation qui traitent avec les acheteurs étrangers en les correspondant avec des fournisseurs et des producteurs nationaux qui peuvent subvenir à leurs besoins. Enfin, il y a également les importateurs/exportateurs qui achètent leurs propres marchandises pour les vendre sur le marché mondial ou national conservant ainsi toutes les bénéfices tout en assumant les risques qui vont avec.

Société de gestion des exportations :

Ce type d'entreprise prend en charge tous les problèmes d'exportation auxquels la société est confrontée. Elle va se mobiliser pour engager des distributeurs, des représentants et des concessionnaires qui se chargeront de l'acheminement, de l'emballage et de l'expédition des marchandises, et même de la publicité.

Société de commerce d'exportation :

Ce type d'entreprise se focalise sur les besoins des acheteurs étrangers afin d'adapter cela à l'offre des sociétés nationales. Ces entreprises travaillent habituellement sur une base de commission ou de titre.

Société importateur/exportateur

L'activité de ce type d'entreprise consiste à acheter des produits à des fabricants et producteurs nationaux ou étrangers pour ensuite les emballer, les distribuer et les vendre elles-mêmes afin de capter tous les profits, mais aussi les risques. Ce secteur couvre un marché tellement grand et diversifié qu'il est possible pour les start-up de générer des revenus conséquents en se basant sur un seul cible en vue de renforcer son expertise et son savoir-faire avant d'élargir son horizon. Elles peuvent par exemple, se lancer dans l'import-export de produit alimentaire en se concentrant sur un segment de produits pour importer ou exporter des produits hors saison.

Une fois que le choix est fait, il faut songer à établir des contacts avec les entreprises locales et étrangères susceptibles de devenir des partenaires commerciaux. Pour ce faire, la société doit débiter une campagne de marketing en déployant toutes les méthodes possibles comme l'émission d'appel, la vente directe, l'envoi de courriels, l'envoi de support aux responsables des ventes et des achats de tous les entreprise répertoriées. Après cela, une détermination des demandes et des offres de ces sociétés s'impose pour découvrir les produits qu'elles exportent et ce qu'elles veulent importer ou vice-versa.

ENREGISTRER L'ENTREPRISE

L'enregistrement de l'entreprise est obligatoire et cette étape devra être effectuée lors de la préparation du plan d'affaires. L'objectif est d'obtenir un permit officiel qui varie selon les biens à échanger pour gagner du temps. Certains pays ne réclament pas de licence ou de réglementation, d'autres ne les appliquent que sur certains articles et d'autres pays en ont plusieurs. Les restrictions et les limites au niveau de l'exportation et de l'importation varient selon les pays, mais dans la plupart des cas, les biens de consommation de base sans sophistication technologique particulière, peuvent être exportés sans licence. Par ailleurs, les produits spéciaux comme les armes, les explosifs réclament souvent une licence commerciale conforme à la réglementation mise en place dans chaque nation. Les documents d'enregistrement d'entreprise varient également selon les pays, donc pour gérer un business à l'étranger il est important de se familiariser avec les procédures légales des pays ciblés.

Avant d'entamer cette étape, il faut choisir la forme juridique de l'entreprise, ainsi que le type de produit à importer ou à exporter. Vous pouvez obtenir de l'aide pour toutes les démarches en recrutant un avocat dans ces pays, ou alors en contactant l'ambassade ou un bureau de consul.

En ce qui concerne la taxation des marchandises que vous allez importer et exporter, il est important de contacter le service fiscal du pays concerné afin de

prendre connaissance des tarifs et des frais d'importation du pays. La fiscalité dépend en grande partie de l'emplacement, de la valeur des marchandises et du produit livré. Par ailleurs, recourir au service d'un courtier peut aider à cerner les exigences de chaque pays associé à la transaction et aider à alléger le travail et le stress. En outre, les courtiers en douane traitent les exigences commerciales, les procédures et les réglementations douanières et tarifaires des pays vers lesquels l'entreprise exporte ou importe.

IDENTIFIER LE CANAL DE DISTRIBUTION DU PRODUIT

Le produit arrivera sur le marché de différente manière et l'entreprise peut vendre directement ou indirectement en faisant appel à un intermédiaire. Le canal de distribution se composera de plusieurs intermédiaires dont on trouve principalement le représentant du fabricant, le distributeur en gros et le détaillant.

Le représentant du fabricant est un commerçant qui se spécialise dans un type particulier de produit ou de ligne de produits. Il procure généralement des services additionnels tels que des services techniques et les services de stockage.

Le distributeur en gros est une entreprise qui achète les produits pour les revendre aux détaillants ou à un autre agent pour une distribution ultérieure. À la différence du représentant du fabricant, il ne se spécialise pas uniquement dans un produit spécifique ou une ligne de produits.

Le détaillant est dernier intermédiaire entre le produit et le consommateur final. Par conséquent, si le produit en question n'est pas destiné aux consommateurs finaux, mais qu'il s'agit d'un bien intermédiaire, il n'y a pas de raison de s'intéresser aux détaillants, puisque la chaîne se termine au fabricant.

IDENTIFIER LE MARCHÉ CIBLE

L'identification du marché cible est une étape inévitable pour toute entreprise quelle qu'elle soit. Le décollage d'une société import-export peut être laborieux, or, il est préférable d'aborder un secteur dans lequel on a le plus d'expérience. De cette façon, il sera plus aisé d'opérer dans la vente et la promotion du produit dans ce domaine, puisqu'on déjà à peu près tout ce qui est nécessaire, alors il ne reste qu'à élargir le commerce. Cela ne suffit pas, car l'entreprise devra ensuite trouver un moyen de se distinguer de la concurrence. En effet, le produit n'est pas forcément nouveau et la réussite des ventes dépendra de la façon dont il se démarque pour atteindre les consommateurs. Pour savoir ensuite si l'entreprise à

une chance de réussir dans ce marché, il est très important d'effectuer une étude de marché pour savoir quoi, à qui, où et comment les produits vont être vendus.

IDENTIFIER LES BARRIÈRES ET LES OBSTACLES COMMERCIALES

Cette partie consiste à vérifier s'il existe des barrières commerciales qui risquent de freiner ou encore d'empêcher la commercialisation du produit sur un marché domestique. Ces obstacles sont principalement déterminés par le gouvernement et apparaissent comme des lois gouvernementales, des réglementations exceptionnelles pour chaque pays, des politiques ou d'autres pratiques qui protègent les produits nationaux de la concurrence étrangère ou des exportations artificiellement stimulées. En d'autres termes, les barrières les plus connues se rapportent à la protection des produits nationaux contre les produits étrangers. Ces mesures limitent, empêchent ou entravent carrément l'échange international de biens et de services. D'ailleurs, il est fortement recommandé d'instaurer de bonnes relations avec les autorités de l'autre pays dans lequel l'entreprise compte opérer pour faciliter la résolution des problèmes.

AFFILIATE MANAGER

En fait, l'idée c'est d'être un tout petit peu le maillon entre plusieurs personnes **qui ont un business**. Je sais que je connais beaucoup de personnes qui sont à une thématique que moi avec la plupart de ces personnes-là on n'a pas de relations, on ne se parle pas, **un affiliate manager il va faire un petit peu la jonction disant regarde il y a un tel qui a une liste, qui a une audience, qui a des produits, il y a tel qui a également une audience on va vous mettre en relation et vous allez faire des promotions et c'est gagnant-gagnant.**

Il y en a un qui va envoyer du trafic qui va toucher les commissions et l'autre qui va faire des ventes mais le problème, c'est que le marché manque de fluidité c'est-à-dire que évidemment, si vous êtes très actifs. Moi, j'étais très actif, j'allais à tous les événements, je presque tout le monde et pote avec beaucoup de personnes d'affilier.

Aujourd'hui, c'est moi ma manière de faire donc du coup, il y a beaucoup de gens qui sont un petit peu dans leur côté certaines personnes qui ont énormément du succès et **votre travail ça va être de les mettre en relation et vous allez négocier avec ces personnes-là en fonction de la personne** mais typiquement vous allez négocier peut être un pourcentage sur les ventes puisque deux façons de vous créer de la valeur et ça vous permet de créer votre business. C'est encore un petit peu **consultant marketing mais vraiment niche est vraiment spécialisé sur l'affiliation** et moi, je vous dis un truc je compte dans les mois qui viennent pas tout de suite mais dans les mois qui viennent de recruter un affiliate manager quelqu'un dont l'unique fonction se sera de rentrer en contact avec des personnes de la même thématique que moi et de mettre en place des deals et de faire le suivi, faire le suivi de la relation etc. Et mettre en place des deals et qu'on fasse des promotions et que ce soit vraiment gagnant pour le coût c'est-à-dire que pour les affiliés pour mettre en guillemets partenaires, je fais leur promotion ils font ma promotion en retour je touche des commissions d'affiliation, je fais des ventes et c'est pareil pour eux et c'est vraiment gagnant-gagnant. C'est donc tous les cinq idées et de business en 2018. Si vous êtes d'accord avec ça, laissez un commentaire en bas. Je vous dis à bientôt pour de prochains conseils. A bientôt !

CONSULTANT MARKETING

C'est que très souvent on dit : je vais créer un business, je vais créer une audience, je vais créer des produits, des œuvres, des services ce qui est super sauf que ça prend du temps il y a une autre stratégie qui est de **se former en marketing et trouver des clients typiquement entrepreneurs des gens qui ont déjà un business.**

Il faut comprendre que si je vends du coaching actuellement j'ai un client qui me paye 1 500 euros par mois et pour deux heures de coaching par mois.

Pourquoi ?? Parce que c'est un client de mes formations il a créé un blog et il est arrivé à 10 000 euros par mois de chiffre d'affaires et puis je ne sais pas ce qu'il a fait. Il a un petit peu est parti un petit peu à droite à gauche etc. Il y a quelques semaines en discutant avec lui par email, je me suis rendu compte qu'il était baissé à 4 000 euros par mois et je lui explique ce n'est pas possible ! J'ai une méthodologie, je fais du coaching pour certains clients. Je prends qu'un ou deux en coaching seront très limités si tu veux, je peux t'aider mais **l'objectif c'est doublé son business donc il a signé pour un coaching avec moi sur 6 mois 1 500 euros par mois multiplier par six mois ça fait 9 000 euros parce que l'objectif c'est de doubler son business, si on double son business c'est 4 000 euros par mois en plus 4 000 euros par mois soit 12 mois ça fait 48 000 euros par an donc investir 9 000 euros pour faire 48 000 euros est-ce que ça a du sens à chacun de décidé lui il a trouvé que oui c'est pour ça qu'ils me paient pour ça faut savoir que dès le premier mois on a presque doublé son business il est passé à 7 500 euros donc je suis très content ça marche très bien mais moi, ce n'est pas mon business principal c'est quelque chose que je fais en plus il y a des gens qui sont spécialisés là-dedans si vous vous formez au webmarketing aujourd'hui il y a énormément de ressources.**

Moi, j'ai des formations sur le marketing mais il y a plein de personnes qui en propose et ont trouvé pleins de contenus bas typiquement c'est une industrie quand même vraiment florissante qui pouvait potentiellement aidé les entrepreneurs.

Et je pense que maintenant vous aurez compris un petit peu le système la plus vous avez des gens qui gagnent beaucoup plus vous avez un effet de levier important c'est-à-dire que moi, c'est un client qui fait 4 000 euros par mois donc s'il double son business, il fait 50 000 euros par an en plus donc il est prêt à me payer 20% de 9 à 10 mille euros donc mais moi, je connais des entrepreneurs qui font plus d'un million d'euros par an et du coup.

Je connais **un consultant marketing** qui travaille pour eux et aujourd'hui il y a plusieurs clients qui font 1 million voir plusieurs millions par an et du coup lui-même il fait presque 1 million par an et on est à petit peu on travaille dans 2, 3, 4 ou 5 clients, ce n'est pas énormément de clients mais consultants marketing c'est un super business c'est assez méconnu et c'est pour ça que j'en parle dans cet article, **c'est une super idée de business vous commencez petit et vous trouvez des gens qui sont déjà les entrepreneurs vous commencez à vous faire payer pas énormément mais je vous conseille de faire payer et vous allez voir plus de succès, plus d'assurance** moi au début j'ai commencé mon coaching c'était 6 000 euros aujourd'hui c'est 9 000 euros demain ce sera certainement plus cher puis ça dépend également du client, de l'effet de levier de son chiffre d'affaires mais au fur et à mesure qu'on gagne en confiance, en expérience, qu'on a des recommandations qu'on a plus de clients on va demander plus et on va se faire payer plus et on va faire plus de chiffre d'affaires grâce à ce consultant en marketing que je connais il a la vingtaine et il fait presque 1 million d'euros par an donc c'est totalement possible.

Il faut des offres à forte valeur ajoutée donc je vais parler de mon coaching j'ai également un groupe un petit groupe privé d'entrepreneurs très ambitieux et l'objectif est d'arriver à 1 000 euros par jour de chiffre d'affaires c'est que quand vous vendez des offres à forte valeur ajoutée donc soit du coaching ou mastermind ce n'est pas des choses que vous allez vendre avec une simple page typiquement on va vendre par téléphone c'est ce que je fais depuis des années et de ce temps en temps c'est mon assistant qui passe les appels et qui fait des ventes également. En fait il y a pleine de personnes qui ont un business sur internet, qui ont du succès et qui ne pas proposent d'offres à forte valeur ajoutée parce qu'ils ne savent pas forcément comment faire ils ne sont pas forcément équipés pour ça. Donc si vous arrivez vous à proposer un package complet alors ce n'est pas seulement faire le commercial au téléphone.

C'est que vous proposez le pack en disant ***''écoute moi, je vais d'aider à développer ton business puisque aujourd'hui, tu vends tes produits et tu as une audience c'est génial !! Mais en fait tu as des clients qui veulent aller plus loin et que tu pourrais leur vendre des choses beaucoup plus chères.''***

Il faut savoir que quand vous vendez des choses chères, vous avez des supers clients. Les gens avec qui je travaille en coaching, il ne rechigne pas. Et ils font tout ce que je leur dis de faire et on a un super résultat et tout le monde s'éclate c'est vraiment important de savoir donc c'est vraiment une super expérience vous apprenez des choses pour payer cher et vous êtes des clients qui sont très contents et qui ont de super résultats donc typiquement non seulement si vous êtes proposés de faire ce travail de commercial par téléphone, il y a une méthode, j'ai une méthode qui permet de faire tout ça. J'expliquer toute méthode de vente pour vendre des coachings chers des produits, des offres à forte valeur ajoutée non seulement si vous faites le travail de vente mais quand vous faites un travail en amont de conseil en

disant au entreprenant, moi, je vais t'aider à développer ton business parce que aujourd'hui tu n'as pas d'offres prénum et du coût bas toi tu pourrais faire finalement 50% du chiffre d'affaires en plus.

Moi, j'étais un petit peu en mode passif sur le business de webmarketing il y a quelques mois j'ai décidé de passer à la vitesse supérieure de refaire des offres prénum et je suis passé en trois mois entre 20 000 à 30 000 euros par mois donc c'est vraiment quelque chose qui fonctionne énormément et donc le fait d'être **commercial téléphonique** mais slash **consultant webmarketing** où vous allez vraiment aider les entrepreneurs **c'est ça une super opportunité** et d'ailleurs j'ai discuté avec une personne qui se lance là-dedans elle est commercial et a été commercial en business B to B et là elle a découvert un petit peu le monde des infoproduits, le monde entrepreneur et elle lance sa société pour aider les entrepreneurs à vendre plus d'offres prénum, à vendre plus par téléphone et je peux vous dire qu'elle a beaucoup de demandes j'étais intéressé pour travailler c'est vraiment une super idée de business et vous voyez c'est quelque chose dont je ne parle jamais c'est vraiment une niche mais vous pouvez créer un business complet à partir de ça.

MICRO CREDIT 2

Avec 200 000 FCFA possible de tenter cette expérience mais qui ne marche pas toujours. La condition c'est de trouver des personnes fiables et qui s'inscrivent dans ta vision.

Explication : l'idée c'est de donner 100 000 FCFA à deux personnes ayant déjà une activité rentable pour agrandir leur business par la même occasion leur chiffre d'affaire et le contrat consistera à ce qu'elles vous versent 5 000 FCFA/J en excluant les dimanches ce pour une durée de 6 mois.

Vous établissez un petit contrat signé par les deux parties pour une durée de 6 mois. Cela vous fera 26 jours par mois soit 130 000 FCFA /mois/personne. Prenez 80 000 FCFA et redonnez 50 000 FCFA à chaque personne comme prime mensuelle ou appeler cela comme vous le souhaitez. Donc ces deux personnes vous rapportent 160 000 FCFA mois. Au bout de 6 mois, vous aurez 960 000 FCFA. Ensuite remettez 100 000 FCFA à chacune comme prime de fin de contrat et vous gardé 760 000. Ensuite réinvestissez par exemple 500 000 FCFA dans le même projet c'est-à-dire désormais 5 personnes. Faites vous-même le calcul.

Cela paraît irréaliste mais vrai. Vous faites de la micro finance en fait et ça marche à tous les coups ces personnes ne sont pas bancarisables mais ont des activités génératrices de revenu journaliers.

Elles reçoivent une seule fois et travaillent pendant quelques mois. À la fin du contrat, elles reçoivent 100 000 pour leurs bons et loyaux services. On peut varier les Montants ainsi que la durée du contrat. Tout dépend de la bourse. C'est un peu comme le crédit immobilier mais en version ultra réduite, beaucoup plus sociale et plus avantageux.

Vendre des formations via un blog

Pur produit de l'ère informatique, la vente de formation via un blog est un business qui rapporte. De plus en plus de personnes cherchent à gagner de l'argent sur internet, certaines en travaillant, d'autres en cherchant à gagner de l'argent...passivement.

Lorsque l'on parle de gagner de l'argent passivement, cela signifie en réalité que vous n'allez pas fournir de contrepartie. Bien entendu, vous aurez créé le blog, les formations et les articles auparavant, mais une fois ces tâches effectuées, vous n'aurez plus qu'à regarder votre compte se gonfler jour après jour.

Comment ça marche ?

Le principe est assez simple, vous allez créer un blog qui va traiter d'un domaine bien spécifique, puis vous allez créer des formations en relation avec ce domaine. Il faut bien comprendre que dans ce genre de business, il faut à tout prix se spécialiser, en termes plus techniques, trouver une niche.

Une fois que vous avez la niche désirée, vous allez pouvoir commencer à créer une formation qui va répondre à un besoin de votre thématique, par exemple, pour un blog sur la musculation pour les séniors, « Comment gagner du muscle après 50 ans ».

Le fait d'avoir un blog spécialisé va vous permettre d'attirer un public très ciblé, qui sera forcément attiré par vos articles et vos formations, puisqu'elles seront créées pour ces personnes.

L'autre intérêt majeur va être de vous donner une image d'expert. En effet, lorsque vous ne parlez que d'un thème bien précis, vous allez maîtriser ce domaine et votre public va le ressentir, cela facilitera encore plus les ventes de vos formations.

Avantages

- **Investissement de départ quasi nul** : seul vont entrer en compte les frais liés à l'hébergement de votre blog, autrement dit, au maximum une cinquantaine d'euros.
- **Vous permet de travailler de n'importe où** : une fois votre business établi, vous pourrez travailler de n'importe quelle ville, de n'importe quel pays.
- **Rentabilité très élevée** : Le fait de créer un produit numérique, dans notre cas une formation, vous permet de créer une rentabilité très élevée, puisque vous ne dépensez pas un centime.

Inconvénients

- **Demande un minimum de connaissances** : Même si tout le monde peut créer un blog rentable, il faut connaître les techniques de bases et maîtriser différents outils et techniques informatiques.
- **Trouver une niche** : Pour être rentable sur un blog, il faut trouver une niche, sans quoi, cela risque d'être très difficile voire impossible.
- **Le début d'un blog** : Lorsque l'on crée son blog, cela peut mettre un peu de temps, le temps de trouver un logo et d'écrire des articles.

Créer un site de revente entre particulier ou professionnel

Vous connaissez certainement ce genre de site, du moins vous en connaissez obligatoirement un comme « le bon coin ». Celui-ci est un site généraliste, il y a donc de tout, mais vous pouvez très bien en créer un se spécialisant sur un thème, qu'il s'agisse de l'informatique, l'automobile, le bricolage etc...

Le concept est simple et pourtant très efficace, tout le monde a toujours quelque chose à vendre, qu'il s'agisse de particuliers ou de professionnels. Rentabiliser ce genre de site est vraiment très simple, car il existe une multitude de façons pour faire payer les personnes qui vont utiliser votre site.

Comment ça marche ?

Dans un premier temps, vous allez trouver un thème, vous pourriez très bien créer un site généraliste, mais vous devriez vous frotter aux plus gros du secteur et, même si leurs sites ne sont pas les plus évolués, vous mettriez certainement plus de temps à percer. Vous allez donc choisir un thème, puis un type de client, professionnel ou particulier ?

Car vous ne pourrez pas créer votre site web de la même manière, l'un pourra avoir un look amusant, décalé voire intrigant, alors que l'autre devra être classe, professionnel, et assez neutre. Lorsque vous aurez défini ces deux paramètres, vous allez pouvoir passer à la partie technique et créer votre site, puis vous n'aurez plus qu'à commencer à le rentabiliser.

Il y a plusieurs méthodes pour rentabiliser ce type de site, par exemple faire payer pour être affiché dans les premiers, ou dans une colonne spéciale sur la droite, vous pouvez également faire payer pour pouvoir poster un nombre d'annonces illimité, ou encore pour contacter le propriétaire d'un objet, bref, vous n'avez que l'embarras du choix pour le rentabiliser.

Avantages

- **Rentabilisation automatique** : Le gros avantage de ce genre de site, va être qu'une fois celui-ci créé, vous n'aurez plus rien à gérer, il se rentabilisera automatiquement.
- **Liberté géographique** : Vous travaillez de n'importe quel pays, vous

laissant la possibilité de voyager quand vous le souhaitez.

- **Rentabilité très intéressante** : Le seul investissement sera celui de l'hébergeur, autant dire que la rentabilité sera assez élevée.

Inconvénients

- **Connaissances techniques** : Créer ce genre de site demande un minimum de connaissances informatiques, néanmoins vous pouvez toujours déléguer la partie technique.
- **Bonne communication** : Pour attirer du monde sur votre site, vous devrez créer des campagnes de communication, pour être certain de développer votre activité dans un premier temps.
- **Trouver une bonne thématique** : Etre trop généraliste risque de vous noyer, vous allez donc devoir trouver un thème qui vous fait sortir du lot.
- autant dire que la rentabilité sera assez élevée.

Inconvénients

- **Connaissances techniques** : Créer ce genre de site demande un minimum de connaissances informatiques, néanmoins vous pouvez toujours déléguer la partie technique.
- **Bonne communication** : Pour attirer du monde sur votre site, vous devrez créer des campagnes de communication, pour être certain de développer votre activité dans un premier temps.
- **Trouver une bonne thématique** : Etre trop généraliste risque de vous noyer, vous allez donc devoir trouver un thème qui vous fait sortir du lot.

Créer un site de crowdfunding

Un site de crowdfunding, également appelé site participatif en français, est une plateforme où des internautes vont donner de l'argent pour que le projet d'une personne puisse voir le jour. On y retrouve toute sorte de chose, du développement de jeux vidéo comme Star Citizen, au voyage de noces, ou encore au développement de logiciels en tout genre.

Comme vous pouvez le voir, quasiment tout ce qui existe peut être financé grâce à la générosité de diverses personnes. Généralement, le porteur de projet, donc la personne qui va déposer le projet qu'elle souhaite financer, va offrir de petits cadeaux en échange de certains montants, afin d'encourager et de remercier le financement de son projet.

Comment ça marche ?

Si ce genre de plateforme a de plus en plus la cote, c'est parce qu'elle place l'internaute en plein milieu du projet, son avis est donc très important et il devient une sorte d'actionnaire, en étant en contact direct avec le porteur de projet.

Vous allez simplement créer un site internet qui va permettre, d'une part, à une personne de déposer un projet et, d'autre part, qui va permettre aux visiteurs de ce site de pouvoir faire des dons d'argent sur un projet précis.

Avantages

- **Faible investissement de départ** : Vous n'avez besoin que d'un hébergeur et d'un peu de temps.
- **Liberté géographique** : Vous travaillez de là où vous le souhaitez, pas de contrainte d'horaire.
- **Vous permet de prendre part à de très beaux projets** : Imaginez détenir la plateforme qui fera naître les prochains Beatles ou qui donnerait naissance au prochain Battlefield

Inconvénients

- **Demande des connaissances informatiques** : Pour créer ce genre de site, il vous faut maîtriser le HTML / CSS / PHP et MySQL.
- **Bonne publicité obligatoire** : Ce genre de site devient rentable lorsqu'il y a beaucoup de monde, vous devez donc faire beaucoup de publicité.
- **Faire attention aux arnaques** : Pour rester dans le domaine du légal, vous devrez modérer les projets, afin d'être certain qu'ils seront tous légaux.

Créer un e-book

Internet a ouvert la porte à tous les écrivains en herbe, ou toutes les personnes qui ont des choses à raconter. Que vous souhaitiez écrire une nouvelle, une formation, ou tout simplement créer un recueil d'astuces en tout genre, l'e-book sera un excellent support pour rentabiliser votre travail.

Comment ça marche ?

Lors de la création d'un e-book, on va passer par plusieurs étapes. La première va être de trouver le thème de votre e-book. En effet, vous ne pouvez pas vous lancer dans la création d'un livre numérique, sans savoir où vous allez.

La seconde étape sera de créer un plan, de créer le sommaire de votre e-book. Vous saurez ainsi comment vous organiser et vous serez certain de ne pas avoir de mauvaises surprises à la fin, comme des doublons, par exemple.

Une fois les deux premières étapes terminées, vous allez pouvoir commencer à rédiger votre livre. Ce sera certainement l'étape la plus longue et la plus compliquée, surtout si vous ne connaissez pas forcément le sujet, néanmoins, à l'heure d'aujourd'hui, avec Internet, il est assez simple de trouver les informations dont on a besoin.

Avantages

- **Pas besoin d'investissement** : N'ayant besoin que d'un traitement de texte, vous n'aurez pas besoin d'investir d'argent.
- **Simple à mettre en place** : Ce genre de produit ne demande aucune connaissance technique, si ce n'est savoir utiliser un traitement de texte.
- **Rentabilité intéressante** : N'ayant dépensé aucun euro, vous allez pouvoir profiter d'une rentabilité très élevée.

Inconvénients :

- **Demande du temps** : En fonction de la taille de votre e-book, celui-ci vous prendra plus ou moins de temps.
- **Maîtrise du sujet** : Internet peut vous aider à ajouter du contenu à votre livre, néanmoins, si vous ne maîtrisez pas le sujet, cela se ressentira à la lecture de votre e-book.
- **Savoir écrire** : Chose toute bête, mais pourtant curiale lors de la rédaction d'un e-book, il faut savoir comment rédiger un texte aussi long.

Créer un réseau social

Et si vous deveniez le nouveau Facebook ? Ceci est certainement irréalisable, néanmoins, beaucoup de réseaux sociaux naissent chaque jour, la seule différence avec Facebook, va être qu'ils vont se spécialiser dans un domaine bien précis.

En effet, le géant Facebook est un réseau social généraliste, pour absolument tout le monde, peu importe l'âge, la langue, la profession etc... Mais certains réseaux ont joué la carte de la spécialisation, comme pour les personnes issues du milieu médicale, ou les personnes aimant la photo. En vous spécialisant, vous pourriez créer un business extrêmement rentable.

Comment ça marche ?

Avant de vous lancer dans la création d'une telle plateforme, vous allez dans un premier temps trouver la thématique sur laquelle vous allez vous spécialiser. Ce sera certainement la partie la plus importante, car une fois celle-ci trouvée, vous saurez comment axer votre travail.

Vous avez la thématique de votre réseau social, c'est parfait, il va maintenant falloir passer à la conception de celui-ci. Gardez en tête que ce genre de plateforme doit être très agréable à l'œil, c'est pourquoi avoir un beau design sera très important.

Avantages

- **Haute rentabilité** : Une fois votre réseau social sur les rails, vous allez pouvoir engranger beaucoup d'argent, avec les pubs ou systèmes d'affiliations.
- **Liberté géographique** : Vous allez pouvoir travailler de n'importe où dans le monde, vous serez donc libre géographiquement.
- **La collecte de données** : Ce genre de plateforme vous permet de collecter les données de vos abonnés, excellent pour constituer une base ou la revendre.

Inconvénients

- **Compétences techniques** : Pour créer un réseau social, il faut avoir des compétences informatiques.
- **Le lancement** : Il faut garder en tête qu'il faudra certainement un peu de temps avant que votre réseau ne regroupe beaucoup d'abonnés.
- **La spécialisation** : Il faudra que vous trouviez une niche, afin de pouvoir

vous démarquer.

Créer un E-commerce (Drop shipping)

N'avez-vous jamais rêvé d'avoir votre propre commerce ? Et si, en plus d'avoir ce commerce, vous aviez la possibilité de travailler de n'importe où dans le monde, sans avoir à gérer de stock ?

C'est ce qu'est un site d'e-commerce utilisant le drop shipping. Vous n'avez aucune inquiétude liée à la gestion de stock et à tous les problèmes d'envoi, vous avez simplement à gérer votre site.

Comment ça marche ?

Le Drop shipping est un moyen extrêmement intéressant de faire du business sur Internet. La plupart du temps, lorsque l'on souhaite vendre des produits, on doit les commander, puis les stocker, pour finalement les envoyer.

Le gros inconvénient de la méthode traditionnelle citée ci-dessus, est qu'elle demande une gestion lourde, avec des risques de produits invendus ou de surstock. Le Drop shipping est la solution à ce problème.

En effet, vous n'allez rien stocker du tout, vous allez simplement vendre vos produits et toutes les commandes seront expédiées depuis votre fournisseur de produits. Cette méthode vous permet, non seulement de gagner du temps, mais également de l'argent.

Vous avez ainsi un site pouvant envoyer 3000 produits par jour, sans avoir à gérer les livraisons. Le seul travail que vous avez à faire, sera de créer un site vendeur.

Avantages

- **Haute rentabilité** : Vous n'achetez rien, vous ne faites que vendre.
- **Liberté géographique** : Travaillez de là où vous le souhaitez.
- **Gain de temps** : Une fois votre site créé, vous n'avez qu'à ajouter de nouveaux produits.

Inconvénients

- **Compétences techniques** : Créer un site demande quelques connaissances, néanmoins vous pouvez déléguer le travail.
- **Trouver le fournisseur** : La partie la plus longue est de trouver un

fournisseur compétent, pour éviter les problèmes avec les clients.

- **Les retours produits** : Seul inconvénient du Drop Shipping, les retours peuvent parfois vous être adressés, choisissez donc bien votre fournisseur.

Vendre sur des Marketplaces

Vous avez certainement quelque chose à vendre, tout le monde à des produits, qu'ils soient physiques ou numériques à vendre. Les Marketplaces sont les endroits idéals pour commencer à vendre, ou pour diversifier vos points de vente.

En effet, qui ne connaît pas Ebay, Amazon ou encore la Fnac ? Il existe plusieurs dizaines de places où vous allez pouvoir vendre vos produits, alors pourquoi ne pas utiliser ces canaux qui regroupent plusieurs millions de visiteurs.

Comment ça marche ?

Les Marketplaces sont des sites qui vont vous permettre de vendre vos produits. Ceux-ci peuvent être des objets, neufs ou d'occasions, ou des produits numériques, comme des ebooks.

Après une simple inscription, vous allez pouvoir commencer à vendre, moyennant en contrepartie, un pourcentage. Si cela est intéressant, c'est parce que vous allez pouvoir profiter de la renommée de ces places, pour pouvoir toucher un maximum de personnes.

C'est d'ailleurs pour cela que beaucoup de commerces physiques, sont également présents sur les Marketplaces, afin d'augmenter leurs ventes en atteignant beaucoup plus de monde.

N'hésitez pas à vous inscrire sur plusieurs réseaux, ceci vous permettra de vendre beaucoup plus vite, et beaucoup plus.

Avantages

- **Bonne rentabilité** : Vous ne perdez qu'un petit pourcentage.
- **Rapide** : Une fois vos produits en ligne, vous n'avez plus rien à faire.
- **Simple à faire** : Ce business ne demande qu'une inscription, puis vous pouvez commencer à vendre.

Inconvénients

- **La notation** : Si vous n'êtes pas un bon vendeur, les notes données par vos clients risquent de vous assassiner.
- **La concurrence** : Vous serez en concurrence avec des personnes qui auront certainement de meilleures notations.
- **Les retours produits** : Pour les produits physiques, il vous faut parfois gérer les retours des produits.

L’AFFILIATION

Si vous ne savez pas comment créer des produits numériques, que vous n’en avez pas l’envie, ou tout simplement pas le temps, vous pouvez créer un business porté sur l’affiliation.

Ce genre de business s’est développé de plus en plus, afin de permettre aux personnes ayant un site internet, ou au moins une page internet, de pouvoir gagner de l’argent très simplement et rapidement.

Comment ça marche ?

L’affiliation est un moyen simple de gagner de l’argent et de rentabiliser un site Internet. La première étape, avant de commencer à vendre des produits, va être de trouver un fournisseur qui va correspondre à la thématique de votre site.

Il serait, en effet, étrange de proposer des produits pour les ongles, si votre site concerne le parachutisme. Cherchez donc un fournisseur de produits qui va être dans le thème de votre site.

Une fois trouvé, vous allez vous inscrire à un programme d’affiliation, afin de pouvoir commencer à vendre les produits de ce fournisseur. N’hésitez pas à vous renseigner sur le pourcentage que vous allez toucher, car bien évidemment, vous ne toucherez qu’un pourcentage. Ce type de business est extrêmement intéressant pour les personnes ayant un site avec beaucoup de visites, afin de rentabiliser leur programme d’affiliation rapidement.

Avantages

- **Pas besoin de créer** : Vous vous contentez de vendre des produits déjà créés
- **Rapide** : Cela ne prend que quelques minutes pour vous inscrire et intégrer les produits à votre site.
- **Pas besoin de connaissances techniques** : Tout le monde peut mettre en place de l’affiliation, sans connaissance technique.

Inconvénients

- **La rentabilité** : L’affiliation n’est pas le produit le plus rentable sur Internet, cela va dépendre du pourcentage que vous toucherez.
- **Le trafic** : Pour vraiment être rentable, il vous faut un site qui a beaucoup de visites.
- **Les questions** : Si un client vous pose des questions sur le produit, vous risquez de ne pas savoir y répondre, renseignez-vous bien avant.

LA PUBLICITE SUR INTERNET

Rentabiliser un site Internet ou un blog peut se faire de plusieurs manières. La publicité est une technique couramment utilisée, afin de gagner de l'argent avec son site. Celle-ci peut être mise en place de différentes manières.

Qu'il s'agisse d'un bandeau publicitaire dans la Sidebar (l'espace qui se trouve à droite sur votre site), ou qu'elle soit intégrée dans un article, la publicité va vous permettre de gagner de l'argent, à chaque fois qu'une personne va cliquer sur celle-ci.

Comment ça marche ?

D'une manière très simple, vous allez incorporer des liens un peu partout sur votre site, afin d'être payé au clic, c'est-à-dire que vous toucherez soit une somme fixe, comme 0.05 centimes par clic, soit un pourcentage de la vente, si le client va jusqu'à cette étape.

Cette technique est très souvent utilisée, car elle va très vite à mettre en place et ne requiert pas de connaissance particulière. Pour optimiser au maximum la rentabilité de cette publicité, essayez de mettre des liens qui ont un rapport avec la thématique de votre site.

Au plus les publicités affichées auront un lien avec vos articles, au plus vous serez susceptible de booster les taux de clics. Afin d'avoir des revenus assez conséquents, assurez-vous également d'avoir un nombre de visites qui est suffisant.

Avantages

- **Simple à mettre en place** : Vous n'avez pas besoin de connaissances particulières.
- **Rapide** : Vous n'avez qu'à coller les liens, cela ne prend que quelques minutes.
- **Pas besoin de créer** : C'est un moyen qui est clé en main, donc pas besoin de passer des heures à créer quelque chose.

Inconvénients

- **La rentabilité** : La publicité sur Internet n'est pas très rentable, vous deviendrez difficilement indépendant avec cette technique.
- **Le trafic** : Pour gagner de l'argent, il faut que vous ayez beaucoup de monde sur votre site.
- **La publicité** : Il est de plus en plus difficile de faire cliquer les visiteurs sur de la publicité, car ils sont submergés par celle-ci partout.

LA PUBLICITÉ YOUTUBE

Si vous avez une chaîne YouTube, et que vous avez un nombre intéressant de personnes qui vous suivent, alors utiliser la publicité YouTube pour rentabiliser vos vidéos pourrait s'avérer très intéressant.

YouTube a un système qui permet à toute personne qui poste des vidéos, de pouvoir gagner de l'argent avec celles-ci, simplement en affichant des publicités.

Comment ça marche ?

Le programme de monétisation de YouTube a été mis en place afin de donner la possibilité aux personnes qui font beaucoup de vues, de gagner de l'argent. Pour entrer dans ce programme, cela est assez simple, puisqu'il suffit de vous y inscrire en passant par YouTube.

Une fois l'inscription faite, il vous faudra simplement afficher les publicités. Vous pourrez les afficher, soit en début de vidéo, comme c'est souvent le cas, soit en bas de vos vidéos.

Il faut savoir que vous serez payé en fonction du nombre de vues, donc du nombre de personnes qui auront visionné votre vidéo. En l'occurrence, si vous ne faites pas beaucoup de vues, il vous sera assez difficile de gagner beaucoup d'argent.

En revanche, si vous faites facilement le buzz au travers de vos vidéos, alors vous pourrez engranger beaucoup d'argent assez rapidement. Dans tous les cas, sachez que cela ne vous coûte rien.

Avantages

- **Simple à mettre en place** : Une simple inscription suffit.
- **Liberté géographique** : Vous pouvez faire cela de n'importe où dans le monde.
- **Système passif** : Vous n'avez besoin de rien faire, vous gagnez de l'argent automatiquement.

Inconvénients

- **La rentabilité** : Sans un gros public, vous ne gagnerez quasiment rien.
- **Faire connaître sa chaîne** : Pour gagner de l'argent, il faut que vous ayez beaucoup de monde sur votre chaîne, il faut donc la faire connaître.
- **La publicité** : Ceci peut ennuyer les personnes qui vous suivent, faites attention de ne pas perdre au change.

Créer un SAAS

Les SAAS (Software As A Service), ou en français, logiciel en tant que service, est un excellent moyen de gagner de l'argent sur Internet. Il existe d'ailleurs beaucoup de sociétés qui ont créé un seul logiciel, qu'elles distribuent de cette manière et qui en vivent très confortablement.

L'avantage de ce type de logiciel, pour vos clients, va être qu'ils n'auront pas en charge sa maintenance et qu'ils pourront l'adapter à leur consommation, ainsi, plus ils consommeront, plus ils paieront et vice versa.

Comment ça marche ?

Puisque c'est un logiciel que vous allez créer, il va vous falloir des compétences informatiques précises, spécifiquement sur le Web, puisque ce genre de logiciel est intégré directement au Web.

Vous pourrez toujours déléguer si vous n'avez pas les compétences requises. Trouvez dans un premier temps le type de logiciel que vous voulez créer, que ce soit une solution d'e-mailing ou de stockage, peu importe.

Une fois que la partie technique sera faite, il ne vous restera plus qu'à trouver comment facturer ce service. Trouvez une formule évolutive, afin de permettre à vos clients de pouvoir prendre plus si nécessaire.

Avantages

- **Haute rentabilité** : Vous allez facturer un service numérique, donc avec une très grande rentabilité.
- **Système d'abonnement** : Ce genre de solution facture au mois, vous aurez donc des revenus récurrents.
- **Système passif** : Une fois le logiciel créé, vous n'avez plus qu'à attendre.

Inconvénients

- **Demande des compétences** : Il vous faut maîtriser l'informatique et les réseaux.
- **Prend du temps** : La création de ce genre de logiciel prend parfois du temps.
- **La publicité** : Il est intéressant de créer des campagnes de publicité pour faire connaître votre logiciel.

Ouvrir une franchise

Vous avez accumulé un peu d'argent et vous souhaiteriez ouvrir un commerce, mais vous n'avez pas d'idée précise, ou tout simplement pas toutes les connaissances nécessaires. Ouvrir une franchise peut être un excellent compromis.

En ouvrant une franchise, vous allez pouvoir bénéficier de l'expertise et de la force d'un groupe, ainsi que de son assistance, vous serez alors certain de partir du bon pied. C'est un excellent moyen d'investir lorsque l'on débute dans le commerce.

Comment ça marche ?

Dans un premier temps, il va falloir déterminer le budget que vous êtes prêt à investir. En fonction de celui-ci, vous allez pouvoir savoir dans quel type de franchise vous allez pouvoir investir.

En effet, il y a tous les prix, de 1000 euros à plus de 500 000 euros, il faut donc savoir quel type d'investissement vous souhaitez réaliser. Une fois que vous aurez trouvé une franchise qui correspondra à vos critères, vous allez entrer en contact avec celle-ci.

C'est après la prise de contact, que vous allez pouvoir discuter de tous les détails concernant ce franchiseur, comme les droits d'entrée ou la franchise mensuelle, vous allez également pouvoir discuter des exigences particulières, ainsi que de l'accompagnement.

Certaines franchises vont jusqu'à vous accompagner à la banque, ou ont même des systèmes de financement en interne, pratique surtout lorsque l'on ne souhaite pas passer par un établissement bancaire.

Avantages

- **Notoriété de la marque** : En ouvrant une franchise, vous profitez de la popularité de la marque que vous aurez choisie.
- **Le savoir-faire** : Vous êtes accompagné par des personnes ayant déjà le savoir faire nécessaire au succès de votre business.
- **La publicité** : Vous n'avez pas à gérer la publicité et vous profitez même de la publicité nationale.

Inconvénients

- **L'investissement de départ** : Il vous coûte souvent plus cher d'ouvrir une franchise plutôt que de créer vous-même.
- **Les exigences** : L'ouverture de certaines franchises doit se plier à certaines exigences.
- **Le paiement** : Vous devez payer une franchise chaque mois.

OUVRIR UN RESTAURANT

Si vous savez un peu cuisiner et que vous avez envie de bien gagner votre vie, en exerçant votre passion, alors ouvrir un restaurant peut s'avérer être une excellente décision. L'avantage avec ce genre de business, est que vous allez pouvoir travailler avec des produits à fortes marges, comme les pizzas.

Il faut bien entendu respecter certaines étapes essentielles à l'ouverture de n'importe quel type de société, mais une fois lancé, vous pourrez facilement faire des bénéfices intéressants.

Comment ça marche ?

Comme pour tout business, il vous faudra d'abord créer un business plan, afin d'être certain que votre idée de restaurant sera bonne et rentable. En effet, le but n'est pas de vous lancer, sans avoir étudié le marché avant.

Il vous faudra ensuite trouver le local idéal, la place pour un commerce est cruciale, au plus vous serez exposé, au plus vous serez susceptible d'avoir beaucoup de clients. Cela est encore plus vrai au lancement, où les personnes ne vous connaissent pas encore.

Il faudra également anticiper la gestion de votre stock, afin de ne pas avoir de produits périmés, mais également afin de ne pas avoir trop de stock. Les dates de péremption sont certainement l'élément le plus sensible, lors de la création d'un restaurant.

Le statut juridique que vous allez prendre sera très important, en effet, le fait d'ouvrir une SARL ou une EURL sera bien souvent l'option la plus raisonnable, afin de protéger vos biens personnels.

Avantages

- **Rentable** : Parmi tous les commerces, les restaurants sont l'un des plus rentables.
- **Le contact** : Vous pouvez discuter avec les clients et ainsi mieux développer votre business.
- **Votre passion** : Vous allez pouvoir gagner votre vie avec votre passion.

Inconvénients

- **L'investissement** : Ouvrir un commerce coûte souvent très cher.
- **Les dates de péremption** : Une mauvaise gestion des dates de péremption

peut mener à la fermeture de votre restaurant.

- **Les travaux** : Les travaux de départ sont souvent fastidieux et coûteux.

Ouvrir une salle de sport

Vous souhaitez investir dans une salle de sport et vous vous demandez si cela peut fonctionner ? Sachez que de plus en plus de personnes cherchent à prendre soin de leur corps.

Les business tournant autour du bien être explosent. Vous pouvez même associer à votre salle de sport, tout ce qui est lié à la détente, comme les massages, les hammams ou encore les jacuzzis.

Comment ça marche ?

Comme tout business, avant d'ouvrir votre salle de sport, vous devrez créer un business plan, afin de calculer la rentabilité de celui-ci. Vous devrez également étudier la question de la franchise. En effet, souhaitez-vous créer un tout nouveau concept, ou reprendre le nom d'un franchiseur existant ?

Une fois ces étapes terminées, vous allez pouvoir passer à la sélection de votre local, puis à l'achat du matériel. Ces deux étapes sont également très importantes, car une bonne place vous garantit du passage et du bon matériel d'avoir une image sérieuse.

Pour booster votre chiffre d'affaires, vous pourrez très bien vendre des produits complémentaires, comme les protéines en poudre, ou utiliser un site web pour vendre des programmes en ligne.

Avantages

- **Bonne rentabilité** : Une fois le matériel acheté, vous n'aurez plus beaucoup de dépenses.
- **Diversifié** : Vous pouvez proposer beaucoup de produits complémentaires.
- **Assez simple** : Ce type de business ne demande pas de gestion très lourde, en comparaison avec des produits périssables.

Inconvénients

- **L'investissement** : L'investissement de départ peut être assez lourd.
- **La concurrence** : Vous serez en concurrence avec d'autres salles, il vous faudra donc étudier vos concurrents.
- **Etre présent** : Il vous faudra être présent sur place, ou embaucher des personnes compétentes.

LOUER UN BIEN IMMOBILIER

Depuis toujours la pierre est l'un des investissements les plus sûrs. A défaut d'être le plus rentable, vous êtes certains de toucher de l'argent chaque mois et à terme, vous pouvez même vendre votre bien pour obtenir une belle petite somme.

Louer un bien immobilier comme un appartement, une maison ou un garage est très intéressant car cela ne demande pas beaucoup de gestion, vous laissant ainsi le temps de vaquer à vos occupations.

Comment ça marche ?

Vous avez un bien immobilier et vous souhaitez le louer, rien de plus simple. Dans un premier temps vous allez diffuser une annonce, que cela soit dans le journal local, dans une agence immobilière, ou sur internet.

Une fois que vous avez un appel, vous allez ensuite vérifier que la personne pourra payer le loyer. Cela peut se faire en vérifiant le salaire qu'elle gagne par mois, en moyenne on estime qu'il faut que la personne touche trois fois le loyer. Vous pouvez également appeler son ancien propriétaire, pour être certain que cette personne n'a jamais eu de problème de loyer impayé.

Une fois que vous avez trouvé la bonne personne, vous allez pouvoir lui faire signer le bail, faire l'état des lieux et lui remettre les clés. A partir de ce moment-là, votre bien immobilier sera loué, vous n'aurez plus qu'à encaisser chaque mois votre loyer et à lui remettre une quittance de loyer en échange.

Avantages

- **Placement sûr** : Vous ne risquez pas de perdre votre argent.
- **Peut être transmis** : Vous pouvez le transmettre à vos enfants.
- **Assez simple** : Les démarches ne sont pas compliquées et vont assez vite.

Inconvénients

- **La rentabilité** : Si vous avez un prêt à payer, ce placement ne sera pas très rentable le temps du prêt.
- **Le locataire** : Il faut faire très attention au locataire choisi, pour ne pas avoir de problème.
- **Les impôts** : Calculez bien le montant que vous allez percevoir, afin de faire des travaux si vous payez des impôts.

Louer une salle pour les évènements

Vous avez une pièce très grande ou un bâtiment que vous n'utilisez pas réellement ? Au lieu de le laisser abandonné, pourquoi ne pas le rentabiliser ? Beaucoup de personnes recherchent des endroits où elles peuvent faire la fête. Que ce soit pour un mariage, une communion, une fin d'année scolaire ou autre, ces lieux sont souvent réservés des mois à l'avance.

Ce genre de location peut vraiment vous rapporter beaucoup, si vous avez un bien immobilier intéressant d'un point de vue taille et disposition. Plus un bâtiment sera grand, plus il attirera de monde et si celui-ci dispose d'un parking ou d'un jardin, vous aurez alors un bel argument de vente supplémentaire.

Comment ça marche ?

Rien de bien compliqué, pour mettre en place ce genre de business, il vous suffit simplement d'avoir un bien immobilier assez grand. Le but est de ne faire qu'une seule grande pièce.

Pour optimiser votre bien, l'ajout d'une cuisine peut facilement faire la différence. Lors d'événements de ce genre, il y a quasiment tout le temps de la nourriture et avoir une pièce pour la stocker, voir même pour cuisiner, vous permettra de faciliter la location.

Afin d'automatiser la location de votre bien, vous pouvez également passer par des sites de location ou créer vous-même un site qui permettra aux personnes de réserver automatiquement votre salle, tout en prenant un acompte par exemple.

N'hésitez pas à proposer des services supplémentaires, que vous pourrez facturer comme le nettoyage, le service en salle, la décoration, l'ajout d'une sono etc... Vous augmenterez radicalement la rentabilité de votre bien.

Avantages

- **Recherché** : Vous n'aurez pas de difficulté à louer ce type de bien car il y a toujours quelque chose à fêter.
- **L'ajout de services**: Le fait de pouvoir ajouter des services, en plus de la location de la salle, vous permet d'augmenter très facilement votre marge.
- **La rentabilité** : Ce genre de bien, généralement loué à la soirée, ou au weekend, peut facilement être facturé très cher et donc avoir une rentabilité très intéressante.

Inconvénients

- **Demande un minimum de gestion** : Ce genre de bien doit être entretenu, il faut rester en contact avec les clients dès la réservation pour être certain que tout est prêt à leur arrivée.

- **L'entretien** : Une chose primordiale, lorsqu'on loue une salle, est l'état des lieux avant et après, car qui dit fête dit parfois débordement.
- **Les normes** : Lorsqu'on loue un bien pour des soirées, il faut s'assurer que tout est aux normes, électricité, extincteurs, issues de secours....

Acheter / revendre des biens immobiliers

La pierre est certainement un des investissements les plus sûrs qu'il puisse exister. En période de crise, le fait d'acheter est encore plus intéressant, car vous avez un pouvoir de négociation encore plus important. Il est donc intéressant de s'orienter vers ce type de biens, pour augmenter son capital.

Sans être très difficile, il faut tout de même connaître certains principes, afin d'optimiser votre achat au maximum et ainsi, en tirer un plus gros bénéfice lors de la revente.

Comment ça marche ?

Dans les grandes lignes, vous allez simplement acheter un bien immobilier, qu'il s'agisse d'une maison, d'un appartement, ou autre, puis vous allez modifier certaines choses, afin d'augmenter votre bénéfice lors de la revente.

Si vous avez l'âme d'un bricoleur, alors vous allez pouvoir augmenter encore plus vos bénéfices. Vous allez ainsi pouvoir vous orienter vers un bâtiment à retaper, puis le rénover, pour finalement le revendre plus cher par la suite.

Afin d'être le plus efficace possible, négociez bien l'achat de votre bien. En effet, le bénéfice se fera de deux façons : à l'achat et à la revente. C'est pourquoi, au mieux vous étudierez les points faibles du bâtiment pour négocier, au plus vous ferez de bénéfices.

Avantages

- **Les bénéfices importants** : Si vous négociez bien, vous ferez facilement des dizaines de milliers d'euros de bénéfices.
- **Acheter des lots** : Le fait d'acheter des immeubles vous permettra de vendre des appartements séparés, donc de faire plus de bénéfices.
- **Autofinancement** : Après plusieurs ventes, vous serez en mesure de vous autofinancer et donc d'augmenter radicalement votre rentabilité.

Inconvénients

- **Etre manuel** : Pour faire de gros bénéfices, il est important d'effectuer les travaux soi-même.

- **Avoir le temps** : Pour être certain de vendre au meilleur prix, il ne faut pas être pressé par le temps, donc ne pas avoir de gros crédits.
- **Les normes** : Il y a de plus en plus de normes dans l'immobilier, il faut donc les connaître pour ne pas avoir de mauvaises surprises.

Acheter / louer une place de parking

Les places de parking sont souvent un très bon investissement, qui n'a jamais eu de problème pour se garer ? Qu'il s'agisse de place en centre-ville, ou en périphérie, savoir investir dans ce type de bien peut facilement vous rapporter beaucoup d'argent.

Comme pour tout investissement, il faut savoir sélectionner le bon emplacement, vous serez ainsi certain de louer votre place assez facilement et durablement dans le temps, deux critères très importants dans ce type de business.

Comment ça marche ?

Dans un premier temps, commencez par sélectionner les endroits où il y a toujours beaucoup de monde, souvent en centre-ville, ensuite éloignez-vous et sélectionnez les périphéries, mais où la place manque.

Vous trouverez tous les prix possible, c'est pourquoi, lors de l'achat de votre place, vous ne devrez pas hésiter à les mettre en concurrence, pour pouvoir l'acheter au prix le plus bas, n'hésitez pas à demander s'il est possible d'en acheter plusieurs pour faire diminuer le prix.

Afin de rester concurrentiel, n'hésitez pas à regarder le prix de location des places de parking près de la vôtre, cela vous évitera de la louer trop cher, et de ne trouver personne, ou pas assez cher, et de perdre en rentabilité.

Avantages

- **La rentabilité**: Une place de parking peut vous rapporter énormément si vous avez bien choisi l'emplacement.
- **L'amortissement** : L'intérêt principal des places de parking est que l'achat de celles-ci sera rapidement amorti vu le prix d'achat.
- **Le risque**: A la différence de l'achat de maison, le fait d'acheter et de louer des places de parking est peu risqué.

Inconvénients

- **Les normes** : La location d'une place de parking est un contrat bien particulier qu'il faut bien étudier pour respecter les différentes normes.
- **L'emplacement** : Il s'agit du critère décisif lorsque l'on loue une place de parking, un mauvais emplacement ne sera jamais loué.

- **Les travaux** : Si votre place de parking fait partie d'un ensemble, vous devrez contribuer aux travaux lorsqu'il y en aura.

Acheter et louer un garage

Beaucoup de personnes pensent qu'un garage peut uniquement servir à y laisser une voiture, pourtant, il y a de nombreuses autres utilisations qui font de ce bien un investissement qui peut devenir très rentable.

Nombreux sont les entrepreneurs dans le bâtiment qui recherchent des locaux pour stocker leur matériel. L'utilisation d'un garage est souvent une option qui permet à ces personnes de ne pas dépenser beaucoup d'argent, tout en ayant un local à disposition.

Comment ça marche ?

Afin de pouvoir louer ce type de bien, vous allez devoir l'acheter. Comme souvent dans l'immobilier, la place que vous allez choisir sera capitale. Au mieux vous serez placé, au mieux vous louerez, le but étant de louer rapidement et au prix le plus élevé.

Il faut également savoir que beaucoup de personnes cherchent à louer un garage pour y stocker des affaires, à cause d'un déménagement ou pour tout autre raison.

Vous pouvez également acheter un lot de garages, ce qui vous permettra plus facilement de négocier le prix unitaire. Une fois que vous aurez trouvé le bien idéal, vous n'aurez plus qu'à publier une annonce pour le louer.

Avantages

- **Investissement simple**: C'est un investissement très simple pour commencer dans l'immobilier.
- **Peu d'entretien** : Ce genre d'investissement ne demande aucun entretien, ou quasiment aucun.
- **Prix d'achat peu élevé** : Un garage ne coûte pas très cher en comparaison à d'autres biens immobiliers.

Inconvénients

- **La rentabilité**: Même si cela reste l'un des investissements les plus intéressants en immobilier, les bénéfices restent faibles en comparaison à d'autres business.
- **Trouver le bon emplacement** : Cela est décisif dans la location de garages, prenez donc tout votre temps.
- **Les normes** : Veillez à ce que votre bien soit toujours aux normes.

LOCATION DE BATEAU

Vous avez certainement déjà vu, lorsque vous étiez en vacance ou si vous vivez proche de certains points d'eau touristiques, que beaucoup de touristes utilisent des bateaux pour se balader.

Qu'il s'agisse de canoë ou de réel bateau, la location de ce bien peut facilement vous rapporter de l'argent en période estivale.

Comment ça marche ?

Dans un premier temps, vous allez devoir trouver le point d'eau ou vous allez pouvoir vous installer. Au plus celui-ci sera connu, au plus vous arriverez à louer vos bateaux facilement.

Vous pouvez opter pour plusieurs types de business. Le premier serait tout simplement de louer des canoës, on retrouve généralement ceci le long des rivières, mais vous pouvez également développer cette affaire sur un plan d'eau sans courant.

Le deuxième type de business que vous pouvez lancer est possible si vous possédez déjà un bateau. Vous pourrez ainsi le louer pour la journée, voir pour le weekend. Comme toujours, il faudra contrôler les prix pratiqués afin de maximiser votre rentabilité.

Avantages

- **Rentable** : En fonction du type de bateau que vous avez, vous pouvez gagner beaucoup d'argent.
- **Mobile** : Vous pouvez déplacer votre business dans un autre point d'eau.
- **Simple** : La location se fait simplement sans beaucoup de papiers administratifs.

Inconvénients

- **L'entretien** : Vos bateaux demanderont de l'entretien.
- **Saisonnier** : Cette activité est essentiellement saisonnière, vous devrez donc anticiper les basses saisons.
- **Les normes** : Vous devrez veiller à avoir tous les équipements de sécurité.

Achat / revente de bateau

Vous vous y connaissez un peu en bateaux et vous savez comment les réparer ? Alors lancez- vous dans l'achat revente de bateaux, vous pourriez facilement y trouver votre compte.

La plupart des personnes revendent leur bateau car il y a des réparations à faire dessus, ou qu'elles n'ont plus les moyens de l'entretenir. Le simple fait de faire quelques réparations dessus, va vous permettre d'augmenter sa valeur de revente et ainsi faire un joli bénéfice.

Comment ça marche ?

La première étape sera de trouver le bateau qui vous permettra de faire un maximum de bénéfices lors de la revente, ce sera donc une étape cruciale pour votre rentabilité. Vous allez parcourir les petites annonces pour dénicher la perle rare, le bateau qui sera vendu à un prix très bas.

La prise de bénéfices se fera en partie à l'achat, il vous faudra donc négocier au mieux, si vous souhaitez pouvoir jouer avec le prix à la revente. Une fois cette étape réglée, vous n'aurez plus qu'à le restaurer.

Qu'il s'agisse de réparations majeures ou minimales, donnez-lui une belle mine, afin que les personnes qui souhaitent l'acheter par la suite, ne soient pas rebutées par l'aspect esthétique.

Une fois la restauration terminée, vous n'aurez plus qu'à publier une annonce sur un site en ligne, ou dans des endroits réservés à cette intention.

Avantages

- **Rentable** : Si vous avez bien négocié le prix d'achat, vous pourrez facilement en tirer de beaux bénéfices.
- **Mobile** : Vous allez pouvoir le vendre dans la France entière, voir même en Europe.
- **La concurrence** : C'est un secteur qui est assez peu concurrentiel, vous pourrez donc y trouver beaucoup de clients.

Inconvénients

- **Manuel** : Pour effectuer ce genre de business, vous devez obligatoirement être manuel.
- **Les normes** : Vous devez vous conformer aux normes en vigueur qui régissent les bateaux.
- **Les clients** : Vous aurez souvent des clients qui connaîtront bien ce domaine, vous devrez donc être très persuasif.

Achat / revente de voitures

Si vous n'avez pas peur de faire plusieurs centaines de kilomètres, alors l'achat et la revente de véhicules devrait vous intéresser. Ce genre de business fonctionne très bien pour les voitures de luxe, ou anciennes.

Les plus prisées étant les BMW, les Mercedes ou les voitures américaines, vous n'aurez que l'embarra du choix pour ce business.

Comment ça marche ?

Dans un premier temps, il va falloir cibler les voitures les plus recherchées, les modèles ainsi que les options les plus demandées. Une fois que vous aurez identifié la demande, il ne vous restera plus qu'à commencer à chercher la meilleure voiture.

Si vous cherchez des voitures allemandes, le plus simple sera de vous rendre directement en Allemagne. Vous pourrez ainsi bénéficier de prix nettement plus avantageux qu'en France.

Une fois que vous aurez fait le tour des garages qui vous intéressent, négocier la voiture qui vous semblera la plus simple à revendre, puis rapatriez là en France.

Il faut garder en tête que vous ne pourrez pas acheter 10 voitures par an, car vous deviendriez un professionnel, mais vous pouvez très bien le faire quelques fois, ce qui est amplement suffisant pour faire de gros bénéfices.

Avantages

- **Rentable:** Vous ferez de belles plus-values si vous négociez bien le prix d'achat et de revente.
- **Simple:** Pas besoin de remplir des tonnes de papiers, vous n'aurez qu'à aller chercher la voiture.
- **Rapide :** Vous pouvez faire ceci n'importe quand et la transaction peut être faite en une semaine.

Inconvénients

- **Le déplacement:** Vous êtes obligé de faire beaucoup de routes pour pouvoir faire ce business.
- **Les lois :** Les lois ne cessent d'évoluer, gardez donc bien un œil la dessus.
- **La livraison :** Vous devrez la livrer au client, donc encore beaucoup de route.

Louer des véhicules de luxe

Vous avez un apport conséquent et vous souhaitez l'utiliser dans un business qui peut être très lucratif ? Alors lancez-vous dans la location de véhicules de luxe. Même si ces voitures peuvent être très coûteuses à l'achat, ce genre d'affaire est vraiment rentable.

Beaucoup d'entreprises se sont spécialisées dans ce genre de location, souvent réservée à une clientèle aisée. Vous pouvez ainsi louer une voiture 2000€ la journée très facilement, si celle-ci est un gros modèle.

Comment ça marche ?

Le plus important est d'acheter une voiture de luxe qui se louera sans souci. Il va donc falloir tabler sur les modèles très luxueux et très classes , qui seront loués soit par des personnes très aisées, soit par des clients souhaitant fêter un évènement.

Vous pouvez très bien passer par un site pour louer vos voitures, vous serez ainsi certain de maximiser les chances de les louer facilement. Vous pouvez également monter vous même un site web, dédié à votre business.

Vous associer à des lieux aisés pour louer vos voitures vous permettra également de trouver beaucoup de clients, ne négligez donc pas les clubs où la clientèle est très aisée.

Avantages

- **Rentable:** Plus le modèle que vous avez est recherché, plus vous serez certain d'augmenter votre rentabilité.
- **Simple:** Pas besoin de remplir des tonnes de papiers.
- **Rapide :** Vous pouvez déléguer la location à des sites spécialisés.

Inconvénients

- **L'investissement:** Pour créer ce type de business vous devez avoir un gros apport.
- **Les assurances :** Ces voitures étant luxueuses, les assurances seront conséquentes.
- **Le bon modèle :** Vous devrez trouver le modèle le plus intéressant pour être certain de le louer.

Réparation et revente de voitures

Si vous avez de bonnes connaissances en mécanique, vous pouvez être certain que vous allez pouvoir faire de belles plus-values. Il y a énormément de personnes qui revendent leur voiture parce que celle-ci n'est plus toute jeune et que les réparations sont trop coûteuses.

Si vous savez comment retaper une voiture, alors vous tenez là une mine d'or. Le simple fait de changer quelques pièces, vous permettra de pouvoir la revendre à un prix largement supérieur à celui auquel vous l'aurez acheté.

Comment ça marche ?

Cherchez les voitures à vendre proche de chez vous, ou sur Internet si vous n'avez pas peur de faire un peu de route. Une fois que vous avez repéré un modèle qui pourra se revendre assez facilement, allez à la rencontre du vendeur pour négocier le prix.

N'hésitez pas à faire jouer vos connaissances en mécanique pour soulever tous les problèmes que le véhicule possède, vous serez ainsi en position de force pour négocier le prix d'achat.

Une fois que vous aurez acquis la voiture au meilleur prix, il ne vous restera plus qu'à récupérer les pièces dans des casses ou sur Internet et d'effectuer les réparations.

Avantages

- **Rentable:** Vous allez pouvoir gagner facilement de l'argent en revendant tout type de véhicule.
- **Simple:** Pas besoin de remplir des tonnes de papiers.
- **Rapide :** Vous pouvez très bien faire un achat – revente en une semaine si vous êtes bon en mécanique.

Inconvénients

- **Les connaissances:** Vous devez obligatoirement vous y connaître en mécanique pour ce business.
- **La limite :** Vous ne pouvez pas faire ceci non-stop, ou vous serez considéré comme un professionnel.
- **Le bon modèle :** Vous devrez trouver le modèle le plus intéressant pour être certain de le vendre.

Garage à domicile

Le plus ennuyeux lorsque l'on a un problème avec sa voiture, est de devoir aller chez le garagiste pour avoir un devis, puis les réparations. Un concept intéressant à développer, serait de créer un garage mobile, qui irait directement chez le client.

Le client n'aurait donc plus besoin de se déplacer, il aurait simplement à appeler le garagiste, qui ferait le devis sur place, et les réparations si possible.

Comment ça marche ?

Ce type de business fonctionne en deux temps. Le premier va être de se déplacer, et donc de facturer le déplacement, puis d'établir un devis pour les réparations, il faudra également prendre en compte le fait qu'il faudra peut-être rapatrier la voiture au garage, pour des travaux plus lourds.

En revanche, si les travaux sont gérables sur place, vous faites les réparations et facturez votre main d'œuvre en plus des pièces, elle sera facturée un peu plus cher puisque vous vous déplacerez.

L'avantage de ce genre de business est que le client peut vous appeler du travail, sans avoir à le quitter, vous vous occupez du reste, ce type de service est un plus qui fait une grande différence avec les garages classiques.

Avantages

- **Rentable:** Du fait que vous allez facturer plus cher, vous aurez une belle marge.
- **Unique:** Ce type de business est très rare, vous serez donc sur un créneau unique.
- **Mobile :** Vous avez une zone de chalandise que vous pouvez agrandir à votre guise.

Inconvénients

- **Les connaissances:** Vous devez obligatoirement vous y connaître en mécanique pour ce business.
- **Les pièces :** Il faut que vous ayez beaucoup de pièces de rechange pour effectuer les travaux sur place.
- **L'apport :** Il faut que vous puissiez acheter un garage et un véhicule.

Devenir commercial multicarte

Vous avez la fibre commerciale ? Vous pensez être capable de vendre n'importe quoi à n'importe qui ? Alors lancer vous comme commercial multicarte.

Vous pouvez exercer ce métier comme auto entrepreneur ou sous d'autres statuts, si votre chiffre dépasse la limite de l'auto entrepreneur.

Comment ça marche ?

Un commercial multicarte est avant tout un commercial, cela signifie qu'il va représenter une marque, un produit, pour aller vendre les produits à un portefeuille clients. La seule différence, est qu'il va travailler pour plusieurs boutiques totalement différentes.

Cela signifie que vous ne dépendrez pas d'une entreprise, mais de plusieurs. Vous serez le représentant de différentes marques, ce qui vous permettra de grossir votre chiffre, comme vous le souhaitez.

En d'autres termes, si vous souhaitez gagner encore plus, il vous suffit de rajouter une autre marque à représenter. L'avantage de ce genre de travail est de pouvoir croiser ses relations pour augmenter ses ventes.

Vous pouvez, par exemple, proposer plusieurs produits de différentes marques que vous représentez, à une entreprise, augmentant de ce fait, votre chiffre d'affaires.

Avantages

- **Libre:** Vous choisissez les personnes pour qui vous travaillez.
- **Opportunités:** Plus vous accumulerez d'expérience, plus vous aurez d'opportunités.
- **La paye:** Vous serez forcément mieux payé qu'un simple commercial.

Inconvénients

- **Etre mobile:** Etre commercial implique que vous n'ayez pas peur de faire de la route.
- **Rarement chez soi :** Du fait de ce travail vous dormirez rarement chez vous.
- **L'insécurité:** Vous ne savez jamais si une marque aura toujours besoin de vous le mois suivant.

Devenir donneur d'ordres

Etre donneur d'ordres, c'est être la personne qui va récolter des marchés, pour les sous traiter. Derrière cette phrase un peu technique, se cache en réalité un métier très simple à comprendre.

Il s'agit d'aller voir des particuliers, de savoir s'il y a des travaux à faire, puis de les faire faire par des artisans, tout en prenant vous-même votre marge.

Comment ça marche ?

Pour faire ce métier, il faut d'abord avoir une équipe de commerciaux, afin de récolter les marchés. Vous allez donc les envoyer démarcher les particuliers, afin de savoir s'il y a des choses à refaire chez ces personnes.

L'avantage, va être que vous pourrez toucher à n'importe quel type de travaux, de l'électricité à la plomberie en passant par les toitures, puisque vous allez sous-traiter les travaux, vous ne ferez donc rien vous-même.

Afin de faciliter l'accès aux travaux que vous allez facturer beaucoup plus cher que la normale, vous allez proposer à ces personnes des crédits pour financer leurs travaux. De ce fait, elles paieront de petites mensualités et vous aurez de gros bénéfices qui arriveront.

Vous n'aurez qu'à attribuer le travail à des artisans qui se chargeront de faire les travaux pour vous.

Avantages

- **Les bénéfices:** Vous pouvez marger énormément puisque cela passera en crédit, ce sera donc moins visible.
- **Vous déléguez:** Puisque vous n'êtes qu'un intermédiaire, vous n'aurez aucun souci avec les travaux.
- **La vitesse:** Vous avez simplement à faire signer des papiers, vous pouvez donc enchaîner les contrats très rapidement.

Inconvénients

- **Avoir les bons artisans:** Pour faire tous les travaux il vous faut connaître beaucoup d'artisans.
- **L'image de marque :** Pour continuer à faire du chiffre, il ne faut pas hésiter à passer à la fin du chantier pour contrôler.
- **L'insécurité:** Vous dépendez du chiffre que font vos commerciaux.

DEVENIR PROMOTEUR

Si vous êtes doué pour l'administratif, que les challenges ne vous font pas peur et que vous avez de l'argent à investir, vous pourriez très bien devenir promoteur immobilier. Que cela soit pour vos propres projets immobiliers, ou pour des clients, vous deviendrez le maillon indispensable.

Avoir des connaissances en immobilier sera un plus, mais il faudra surtout savoir se débrouiller, faire face aux imprévus etc...

Comment ça marche ?

Si vous devenez promoteur immobilier, il faut comprendre que vous allez devenir le maillon central des constructions. Cela signifie que c'est vous qui allez vous charger de planifier les constructions, de coordonner les projets etc...

Pour gagner de l'argent, vous allez chercher à vendre des biens avant de les avoir construits, on appelle cela de la vente sur plan. Cela consiste à présenter un plan à des particuliers, à leur expliquer comment sera la maison, notamment grâce à des schémas en 3D, puis à leur faire verser une première somme.

Il est donc très important d'être assez commercial, car il est déjà assez difficile de vendre une maison lorsqu'elle est construite, mais vendre sur plan demande d'être vraiment doué.

Avantages

- **Autonome** : C'est vous qui prenez toutes les décisions et qui choisissez comment mener les opérations.
- **La rentabilité** : C'est un business très lucratif, qui peut rapporter très gros.
- **Les relations**: Plus vous serez dans ce milieu, plus vous tisserez de relations qui vous faciliteront la vie ensuite.

Inconvénients

- **L'investissement** : Pour créer un tel business, il faut que vous ayez un apport conséquent.
- **Les connaissances** : Il faut des connaissances en droit et être à l'aise dans la négociation.
- **Le risque** : Si vous n'arrivez pas à vendre tous vos biens, vous pouvez facilement perdre de l'argent.

DEVENIR TRADER

Ne vous êtes-vous jamais demandé comment gagner beaucoup d'argent tout en restant chez vous ? En devenant trader, vous pourriez très bien gagner de l'argent en restant devant votre écran d'ordinateur.

Beaucoup de personnes pensent qu'il faut avoir un doctorat pour trader et réussir, alors qu'il suffit de connaître les bases pour pouvoir se lancer.

Comment ça marche ?

Aussi étrange que cela puisse paraître, n'importe qui peut trader, même en ayant peu d'argent à investir. Il est d'ailleurs conseillé aux personnes qui démarrent de se fixer un budget ferme, afin de tester leurs compétences.

Le plus simple pour devenir trader est de s'inscrire sur l'une des nombreuses plateformes qui existent et de suivre les formations proposées, car à l'heure d'aujourd'hui, beaucoup d'entre elles en proposent.

Vous allez ainsi choisir si vous préférez trader sur les devises ou sur autre chose, si vous êtes plutôt un investisseur avec un profil agressif ou passif. Beaucoup de données qui vont vous former au monde du trading.

Il faut savoir que vous pouvez gagner beaucoup d'argent si vous maîtrisez ce domaine, il n'y a absolument aucune limite, à vous de bien gérer vos placements.

Avantages

- **Autonome** : C'est vous qui prenez toutes les décisions et qui choisissez comment mener les opérations.
- **La liberté** : Vous travaillez quand vous le souhaitez et de où vous le souhaitez.
- **La rentabilité** : Vous fixez vous-même les limites, vous pouvez atteindre des rentabilités très élevées.

Inconvénients

- **Le risque** : Le trading est très risqué, il faut donc avoir un budget bien défini.
- **Les connaissances** : Il faut des connaissances en trading, afin de ne pas faire n'importe quoi.
- **Le stress** : Ce type de métier est extrêmement stressant, il faut donc avoir les nerfs bien accrochés.

DEVENIR CONSULTANT

Vous êtes excellent dans un domaine ? Vous pouvez vous définir en tant qu'expert dans une branche bien précise ? Alors pourquoi ne pas devenir consultant ?

Etre consultant dans un domaine signifie que vous allez aider des personnes à trouver des solutions adaptées à leurs problèmes. De nombreuses entreprises font appel à des consultants afin d'avoir des experts pour certains types de projets.

Comment ça marche ?

La première étape consiste à faire une sorte de bilan de compétences. En effet, vous devez analyser le domaine dans lequel vous pouvez être décrit comme un expert, que cela soit l'informatique, l'infographie, les langues etc...

Une fois ce domaine trouvé, vous allez pouvoir vendre vos services aux entreprises qui recherchent vos talents. N'hésitez pas à facturer des tarifs assez élevés, car vous allez facturer une expertise et le fait d'être « bon marché » pourrait faire douter certains groupes sur vos compétences.

Bien entendu, pour devenir consultant, vous devez connaître votre métier sur le bout des doigts et surtout rester informé sur les dernières innovations ou techniques, c'est également une preuve de professionnalisme.

Avantages

- **Autonome** : C'est vous qui prenez toutes les décisions et qui choisissez comment mener les opérations.
- **La liberté** : Vous travaillez quand vous le souhaitez et vous choisissez vos clients.
- **La rentabilité** : Vous fixez vous-même votre taux horaire.

Inconvénients

- **Les déplacements** : Ce type de métier implique que vous vous déplaçiez voir vos clients.
- **Les connaissances** : Il faut des connaissances dans votre spécialisation.
- **Le stress** : Ce type de métier est extrêmement stressant, car vous dépendez des contrats que vous décrochez.

DEVENIR COACH

Très en vogue depuis les années 2000, les coaches sont devenus encore plus tendances. Le principal avantage à exercer dans cette activité, est le nombre de possibilités que vous avez.

Du coach sportif, au coach bien être, en passant par le coach financier, vous trouverez obligatoirement un domaine qui vous ira à merveille.

Comment ça marche ?

Identifier le domaine dans lequel vous allez exercer sera la première étape. Il y a forcément une chose dans laquelle vous excellez. Voici quelques exemples : coach sportif, séduction, gestion d'argent, beauté...

Une fois que vous aurez trouvé votre spécialisation, vous allez pouvoir commencer à exercer. Pour trouver des clients, n'hésitez pas à laisser des annonces dans les boutiques touchant à votre domaine, par exemple, pour un coach sportif, les salles de sport.

Le plus difficile sera le début, le temps de percer. Une fois que vous aurez vos premiers clients, le bouche à oreille fera le reste. Vous devrez donc être efficace dans ce que vous enseignerez, dans le cas contraire cela se saura très vite également.

Vous pouvez également vous associer avec des endroits similaires à votre spécialisation, pour reprendre l'exemple précédent, vous associer avec une salle de sport, elle pourra ainsi proposer un service supplémentaire et vous trouverez plus facilement vos clients.

Avantages

- **Autonome** : Vous gérez votre activité comme vous le souhaitez.
- **La liberté** : Vous travaillez quand vous le souhaitez et vous choisissez vos clients.
- **La rentabilité** : Vous fixez vous-même votre taux horaire.

Inconvénients

- **Les déplacements** : Ce type de métier implique que vous vous déplaçiez voir vos clients.
- **La relation client** : Celle-ci est capitale si vous souhaitez exercer longtemps.
- **La concurrence** : Il y a de plus en plus de concurrence dans le coaching, il faudra donc trouver une niche pour être tranquille.

DEVENIR PRODUCTEUR AGRICOLE

De plus en plus de personnes cherchent à retourner vers des produits de qualité, c'est d'ailleurs pour cela que le bio se développe autant dans les rayons des supermarchés.

Pour lutter face aux prix toujours plus compétitifs des grandes enseignes, les petits producteurs ont trouvé une idée de taille, vendre directement leurs produits. Que cela soit sur les marchés ou directement de leur ferme.

Comment ça marche ?

Si vous avez un morceau de terre ou vous pouvez cultiver, alors vous pouvez devenir producteur agricole. Le but de ce business va être de vendre des produits qualitatifs.

Vous pouvez très bien vendre des fruits, des légumes ou encore des œufs. L'importance, dans ce genre de business, va être de trouver les meilleures façons pour distribuer vos produits.

Vous allez pouvoir, d'une part, les vendre directement de chez vous, à un prix très compétitif, mais vous pouvez également développer la distribution de manière encore plus large.

Le fait de vendre sur les marchés augmentera sans aucun doute vos bénéfices, c'est d'ailleurs une place de choix pour faire connaître ses produits. Une technique qui fonctionne également de plus en plus est de livrer directement les produits, moyennant des frais pour le déplacement.

Certaines personnes vont même jusqu'à proposer de laisser le panier avant d'aller au travail, pour le récupérer rempli à la fin de journée, un système de drive qui se développe énormément.

Avantages

- **Autonome** : Vous gérez votre activité comme vous le souhaitez.
- **La nature** : Vous travaillez à l'extérieur, sans stress.
- **La relation client** : Vous aurez souvent les mêmes clients.

Inconvénients

- **Les déplacements** : Ce type de métier implique que vous vous déplaciez pour pouvoir vendre.
- **Le temps** : Le temps pourra être votre pire ennemi si la saison est mauvaise.
- **la rentabilité** : Vous devrez vendre beaucoup pour dégager de gros bénéfices.

DEVENIR INFLUENCEUR

Vous avez une grosse liste de contacts et vous vous demandez si vous pourriez la rentabiliser ? Il est en effet possible de monétiser votre liste, pas dans le sens de la revente, mais plus dans celui de l'utiliser pour faire de l'argent.

Si beaucoup de personnes vous suivent sur Facebook, twitter ou sur n'importe quelle autre type de plateforme, vous pouvez vous dire que vous tenez une petite mine d'or, le tout va être de trouver le produit à vendre.

Comment ça marche ?

Pour devenir influenceur et vendre ou recommander des produits, il faut avant tout être quelqu'un qui communique beaucoup avec ses contacts. Le fait d'engager de manière régulière les personnes de votre liste, vous assurera d'être écouté au moment de la diffusion d'un produit.

Un influenceur va être payé par des sites, ou des marques, afin de recommander ou de vendre un produit, celui-ci ayant une forte audience, il va directement « influencer » les personnes de sa liste.

Vous allez ainsi pouvoir être payé pour simplement parler d'une marque ou diffuser des images, pubs etc... Vous pouvez également vendre des produits et toucher une commission sur la vente de ceux-ci, comme on le fait avec l'affiliation.

Avantages

- **Autonome** : Vous gérez votre activité comme vous le souhaitez.
- **Liberté** : Vous pouvez travailler de n'importe quel endroit.
- **La facilité** : Vous n'avez rien à faire, si ce n'est à discuter.

Inconvénients

- **Les contacts** : Il vous faut beaucoup de contacts.
- **la rentabilité** : Il faut être très connu pour faire de gros bénéfices.
- **Chronophage** : Vous pouvez facilement passer beaucoup de temps à communiquer.

Créer sa marque de vêtements

Si vous faites partie des créatifs manuels, que vous aimez la couture, le design et, d'une manière plus globale, la mode, alors pourquoi ne pas vous lancer dans la création de vêtements, ou dans la création d'une marque de vêtements ?

Avec Internet, il est de plus en plus simple de communiquer et de diffuser ce que l'on produit, n'importe qui peut donc promouvoir sa marque ou ses vêtements de manière très accessible.

Comment ça marche ?

Trouver un nom accrocheur sera votre priorité si vous vous lancez dans ce genre de business. Il faudra que celui-ci soit pensé pour diffuser une image, car il représentera tout votre travail.

Lorsque vous aurez une marque qui vous satisfera totalement, vous pourrez procéder à la création de vêtements ou à la délégation de celle-ci. En effet, vous n'êtes pas nécessairement obligé de créer vous-même les vêtements, vous pouvez très bien trouver une personne se chargeant de cette tâche.

Vous n'aurez alors qu'à associer votre marque avec les vêtements que vous aurez sélectionnés. Evidemment, si vous savez vous-même comment créer, cela ne pourra que renforcer votre image de marque et sera toujours mieux vu.

Avantages

- **Autonome** : Vous gérez votre activité comme vous le souhaitez.
- **Liberté** : Vous créez ce que vous souhaitez.
- **La fierté** : Vous allez peut être créer une nouvelle grande marque.

Inconvénients

- **Le stress** : C'est un métier qui peut être très stressant.
- **La rentabilité** : Vous ne serez pas forcément rentable au début.
- **L'imagination** : C'est un business qui demande beaucoup d'imagination et de créativité.

DEVENIR COMMUNITY MANAGER

Vous maîtrisez les réseaux sociaux, Facebook, Twitter et autres plateformes n'ont plus de secrets pour vous, alors pourquoi ne pas rentabiliser vos connaissances en devenant Community Manager.

Comment ça marche ?

Vous avez certainement passé beaucoup de temps sur Facebook ou sur un autre réseau social, mais avez-vous déjà envisagé le fait que vous pourriez rentabiliser ce temps et en faire votre métier ?

De plus en plus de personnes possèdent des blogs ou des sites et, afin de s'étendre, vont faire appel à des community managers afin de gérer leurs comptes Instagram, G+, Facebook etc...

Vous allez ainsi vous occuper d'augmenter le nombre de followers, le taux de clics ou encore le taux d'engagement. Vous serez au centre de la communication concernant les réseaux sociaux.

Plus vous acquerez d'expérience et plus vous serez recherché, alors n'hésitez pas à vous lancer dès que possible.

Avantages

- **Simple** : Vous n'avez qu'à utiliser les réseaux sociaux.
- **Liberté** : Vous travaillez de n'importe quel endroit.
- **Rentable** : Vous n'avez aucun frais, vous avez donc une rentabilité élevée.

Inconvénients

- **Les connaissances** : Il faut maîtriser beaucoup de techniques.

- **La responsabilité** : Vous êtes le cœur d'une campagne de communication, vous devez donc être très prudent quant aux informations diffusées.
- **L'imagination** : Il faut que vous appreniez à vous différencier de vos concurrents.

ACHETER DES VIAGERS

Dans l'investissement immobilier, il y en a un qui est assez souvent oublié : l'achat en viager. Ce type d'achat permet de pouvoir faire de très belles économies la plupart du temps, il faut simplement être patient.

La vente en viager peut facilement vous permettre d'obtenir plusieurs biens pour des sommes plus que modiques, le seul élément à prendre en compte, sera la rente à verser.

Comment ça marche ?

Lorsque l'on parle d'acheter un bien en viager, cela signifie qu'il ne sera pas à vous immédiatement, il existe des cas de viagers libres, que vous pouvez occuper directement, mais vous ne pourrez pas les revendre immédiatement.

Un viager est un bien qui va être mis en vente par des personnes, souvent âgées, qui souhaitent se constituer un capital et obtenir une rente. C'est pour cela que le bien ne sera pas vendu très cher, car il y aura une rente associée à celui-ci.

Vous allez donc payer, par exemple, 50 000 euros une fois, puis chaque mois vous verserez 400 euros. Ce type d'investissement est intéressant car il vous évite de payer un bien 170 000 euros.

Vous posséderez le bien une fois que les propriétaires avec qui vous avez signé le viager, seront décédés. Vous serez alors libre de l'occuper ou de le revendre et de faire de grosses plus-values.

Avantages

- **Peu d'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir énormément.
- **Se loger** : Vous pouvez vous loger dans un viager libre.
- **Rentable** : Vous pouvez gagner beaucoup d'argent si vous êtes patient.

Inconvénients

- **Imprévisible** : Vous ne savez pas quand la personne va décéder et donc

quand vous obtiendrez le bien.

- **Long** : Il faut souvent attendre très longtemps avec ce genre d'investissement.
- **L'imposition** : Il faut surveiller les lois qui évoluent assez vite en matière d'investissement immobilier.

Faire du trading communautaire

Vous avez certainement déjà entendu parler du trading, qu'il s'agisse de devises ou de matières premières, nous y avons tous été confrontés au moins une fois. Se lancer dans du trading en ligne peut parfois effrayer, c'est pourquoi certaines plateformes ont eu l'idée de créer du trading communautaire.

Plus besoin d'être un crack en analyse, il va simplement falloir passer par un site et suivre quelques tendances, que d'autres personnes auront dénichées.

Comment ça marche ?

Bien que très peu connu, le trading communautaire est souvent prisé par les personnes débutant dans le monde du trading. En effet, il suffit simplement de s'inscrire sur un site comme etoro, puis de regarder sur quoi investissent les autres traders.

Il s'agit en réalité d'un mix entre Facebook et une plateforme de trading conventionnelle. Vous avez ainsi l'opportunité de vous initier à ce domaine, tout en minimisant les risques.

Il faut savoir que vous pouvez également copier les trades d'une personne, vous n'avez ainsi rien à gérer, si ce n'est l'investissement de départ. La personne que vous aurez copiée touchera elle-même un bonus, ce pourquoi elle diffuse son trade.

Vous avez également un mode démo afin de vous entraîner à placer des ordres. Très pratique, celui-ci vous assurera d'être prêt au moment de passer en mode « réel ».

Avantages

- **Peu de risque** : Vous ne prenez pas beaucoup de risques.
- **Peu stressant** : Vous enlever une grosse partie du stress lié au trading.
- **Rentable** : Vous pouvez gagner beaucoup d'argent.

Inconvénients

- **Imprévisible** : La bourse reste la bourse, c'est pourquoi vous pouvez

rapidement perdre de l'argent sur un mauvais placement, il faudra donc diversifier.

- **Les taxes** : Les revenus financiers sont souvent très taxés.
- **Le retrait** : Il faut parfois atteindre une certaine somme avant de retirer votre argent.

DEVENIR CONFÉRENCIER

Si vous avez une passion, dont vous pouvez parler pendant des heures, et que vous possédez des connaissances solides dans ce domaine, pourquoi ne pas vous lancer dans des conférences ?

Si votre sujet est captivant, vous pourrez facilement trouver des clients qui seront prêts à payer pour vous écouter et pour améliorer leurs connaissances dans votre domaine d'expertise.

Comment ça marche ?

Ce type de business peut s'effectuer de deux manières, en présentiel et à distance, la meilleure option étant de combiner les deux. Les conférences en présentiel sont celles que l'on connaît le plus. Vous n'avez qu'à louer une salle dans un hôtel, puis à y recevoir vos clients pour faire votre présentation.

Les conférences à distance sont quant à elles, légèrement moins connues. Il s'agit des webinaires, des live Facebook et de tout autre moyen pour regrouper plusieurs personnes en ligne.

Vous pouvez ainsi vendre des tickets d'entrée qui permettront à vos clients d'accéder à votre conférence, que celle-ci soit une formation, une présentation ou tout autre chose.

Avantages

- **Peu de risque** : Vous ne prenez pas beaucoup de risques.
- **Simple** : Vous n'avez pas besoin d'une organisation très lourde.
- **Rentable** : Les conférences à distances sont extrêmement rentables.

Inconvénients

- **Mobile** : Si vous faites du présentiel, vous devrez vous déplacer assez souvent.
- **Stressant** : Vous devez être à l'aise en public et devant une foule.
- **Les connaissances** : Vous devez avoir une maîtrise parfaite de votre sujet.

VENDEUR B2B

Toutes les entreprises ont besoin d'acheter des produits, que ce soit des consommables type stylos, des produits d'entretien ou encore des produits spécifiques à leur métier. L'avantage, qu'il y a à revendre des produits directement à des entreprises, est que vous allez pouvoir faire de la vente en gros.

Vous allez ainsi pouvoir vendre de grosses quantités, et faire de belles marges. A la différence de la vente aux particuliers, vous n'aurez pas forcément besoin de beaucoup de clients.

Comment ça marche ?

Pour pouvoir vendre vos produits en grosses quantités, il va d'abord falloir que vous trouviez les clients adaptés à votre business, surtout s'il s'agit de produits bien spécifiques.

Il existe des annuaires regroupant toutes les entreprises par secteur, vous allez ainsi pouvoir choisir celles qui vous intéressent, vous allez également pouvoir les sélectionner par zone géographique, afin de ne pas faire des milliers de kilomètres pour rien.

Pour maximiser vos marges, vous allez également devoir négocier vos prix d'achat, afin d'augmenter votre pouvoir de négociation vis-à-vis de vos clients. Vous pourrez ainsi leur faire de plus grosses remises.

Vous pouvez également acheter à l'étranger, mais il faudra que vous fassiez attention à ce que vos produits soient aux normes françaises.

Avantages

- **Les marges** : Vous pouvez facilement marger sur de grosses quantités.
- **Les contrats** : Vous aurez souvent des contrats à long terme avec vos clients.
- **Le nombre de clients** : Vous n'avez pas besoin d'avoir énormément de clients.

Inconvénients

- **Mobile** : Vous devrez aller à la rencontre de vos clients.
- **Convainquant** : Il faut être très commercial et savoir convaincre.
- **La gestion** : Ce genre de business implique une gestion assez lourde.

Faire de l'import / Export

Si vous voyagez beaucoup, il pourrait être intéressant de mettre à profit vos déplacements. Il y a toujours des produits qui sont intéressants à revendre, surtout lorsque ceux-ci coutent 10 fois moins cher qu'en France.

Savoir acheter au bon prix vous permettra de faire du business et, par la même occasion, de belles plus-values.

Comment ça marche ?

L'import-export est un business qui fonctionnera toujours, pour la simple et bonne raison qu'il y aura toujours des produits moins chers d'un pays à un autre. C'est exactement cette différence de prix que vous allez utiliser pour faire des bénéfices.

Votre but sera d'acheter au meilleur prix, généralement en quantité, des produits vendus très chers en France et qui sont très abordables dans le pays dans lequel vous séjournez. Vous profiterez ainsi de la différence de prix pour prendre votre commission.

Il faudra également prendre en compte le transport, surtout s'il s'agit de produits volumineux. Auquel cas vous pourrez envisager les conteneurs, mais il ne faudra pas oublier de répercuter le cout du transport, sur votre prix de vente.

Vous pouvez également vendre les produits avant de les avoir achetés, afin de disposer immédiatement des fonds et de ne rien avoir à avancer.

Avantages

- **Les marges** : Vous pouvez facilement marger sur de grosses quantités.
- **Les voyages** : Votre métier consiste à voyager.
- **Les produits**: Vous pouvez changer de produits comme bon vous semble

Inconvénients

- **Le démarchage** : Vous devrez trouver des clients assez rapidement.
- **Convainquant** : Il faut être très commercial et savoir convaincre.
- **La gestion** : Ce genre de business implique une gestion assez lourde.

Acheter / vendre aux enchères

Vous aimez chiner et être à l'affut de la bonne affaire ? Alors pourquoi ne pas en faire votre métier. Il y a chaque jour des enchères faites pour des tonnes de raisons différentes et sur des tonnes d'objets différents.

Cela va des vases anciens, aux voitures, en passant par les garages. Profitez des prix souvent très bas pour acheter tout type de bien, puis revendez-les en vous prenant une marge.

Comment ça marche ?

Lorsque des personnes souhaitent se débarrasser d'objets, anciens ou non, elles font parfois appel à des enchères, ou mettent directement leurs objets en ligne sur des sites comme eBay.

L'intérêt majeur d'acheter dans des enchères, est de profiter des prix très bas, qui sont souvent appliqués pour se débarrasser plus rapidement des objets en question. Il faut savoir qu'il n'y a pas que des objets d'occasions, vous pouvez très bien en trouver des neufs.

Une fois que vous aurez fait l'acquisition de ce qui vous intéresse, vous pourrez prendre votre temps pour le revendre plus cher et prendre votre bénéfice au passage.

C'est une méthode très simple et efficace que beaucoup de personnes emploient, surtout en ligne. Il y a d'ailleurs beaucoup de vendeurs professionnels qui achètent non-stop pour placer les objets dans leur boutique.

Avantages

- **Les marges** : Mieux vous négocierez, mieux vous vendrez.
- **Liberté** : Vous n'avez qu'à mettre les objets en ligne.
- **Les produits**: Vous pouvez changer de produit comme bon vous semble.

Inconvénients

- **Les livraisons** : Vous devez prendre en compte les frais de livraison.
- **L'état des objets** : Vous devez bien contrôler l'état des objets que vous achetez.
- **Les connaissances** : Si vous achetez des objets anciens, vous devez connaître les spécificités de ceux-ci.

Transport de véhicules de luxe

Afin d'éviter d'ajouter des kilomètres au compteur de leur voiture, beaucoup de propriétaires de véhicule haut de gamme font appel à des transporteurs privés, afin de s'assurer que leur bijou arrive sans une égratignure.

Ce type de transport est très utilisé afin d'éviter d'utiliser la voiture pour rien, ou tout simplement parce que ces propriétaires se rendent dans un autre pays.

Comment ça marche ?

Dans un premier temps, vous devrez vous munir d'un camion capable d'accueillir une ou plusieurs voitures, cela dépendra en majorité de vos moyens. Une fois que vous aurez le transport adéquat, vous pourrez commencer à chercher des clients susceptibles d'utiliser vos services.

Il faudra donc viser les clubs très select, des endroits où se retrouvent les propriétaires de véhicules de luxe. N'hésitez pas à entrer en contact avec ceux-ci, afin de proposer vos services si vous le pouvez, sinon laissez des cartes qui décriront vos services.

Vous pouvez également utiliser un site web pour expliquer tout ce que vous proposez, vos tarifs, votre expérience, des photos etc... Ceci permettra de rassurer vos futurs clients et de montrer que vous connaissez votre métier.

Avantages

- **Les bénéfices** : Vous pouvez facturer très cher, vu le standing des véhicules.
- **Le réseau** : Vous vous créez facilement un réseau de clients, si vous réussissez vos premières missions.
- **Les voitures** : Vous pourrez utiliser des voitures de luxe.

Inconvénients

- **Les assurances** : Vous devez avoir de bonnes assurances.
- **Mobile** : Ce type de business implique que vous n'avez pas peur de faire de la route.
- **La clientèle** : Vous aurez affaire à des clients très exigeants.

Racheter une entreprise

Créer une entreprise n'est pas forcément évident. On ne sait pas si cela va fonctionner, ni comment gérer toute la partie création. Il peut donc être intéressant de se tourner vers un rachat d'entreprise déjà existante.

Qu'il s'agisse d'une entreprise qui fonctionne bien, ou qui a des difficultés, vous allez ainsi avoir dans les mains quelque chose de concret.

Comment ça marche ?

Le rachat d'entreprise peut vous permettre de faire beaucoup d'argent si vous vous sentez l'âme d'un entrepreneur. Il va y avoir deux cas, le premier sera le rachat de société qui fonctionne bien, vous aurez ainsi le bilan pour le prouver.

Bien souvent, le précédent patron vous accompagnera dans la reprise de cette société, vous permettant ainsi de savoir comment continuer à faire prospérer l'entreprise qu'il aura créée.

Où vous pouvez également vous pencher vers les sociétés qui ne vont pas très bien, souvent beaucoup moins couteuses, elles demanderont des connaissances spécifiques pour les faire revenir sur les rails.

Avantages

- **La facilité** : Il est plus simple de racheter une entreprise que de la créer.
- **Le risque** : Grace aux précédents bilans, vous savez dans quelle direction vous allez.
- **La transmission de savoir** : Le précédent dirigeant vous accompagnera pendant les premiers mois.

Inconvénients

- **Le prix** : Vous paierez souvent plus cher une société qui fonctionne.
- **L'adaptation** : Il faut savoir s'adapter aux différents changements.
- **Le bilan** : Il faut faire attention à ce que le bilan ne soit pas gonflé pour vendre plus cher.

Créer une société de services à la personne

A l'heure du papy-boom, nos seniors ont de plus en plus besoins de services adaptés à leur âge. Qu'il s'agisse de faire le ménage, de repasser, de les conduire pour faire des courses ou autres, un véritable marché a vu le jour, celui des sociétés de services à la personne.

Pas besoin d'être un expert, il faut juste avoir un véhicule, ou connaître des personnes fiables ayant une voiture. Un bon moyen de faire de l'argent tout en aidant des personnes qui en ont réellement besoin.

Comment ça marche ?

Afin de pouvoir subvenir à tous les besoins, vous allez devoir d'abord faire une liste de toutes les tâches que vous serez capable de prendre en charge. Au plus vous serez diversifié, au plus vous aurez de chances de vendre de service.

Il faudra ensuite trouver des personnes capables d'effectuer ces tâches, qui travailleront de manière sérieuse et professionnelle. Vous n'aurez plus qu'à les envoyer là où on aura fait appel à vous.

Le gros avantage de ce type de business est qu'il y a des chèques spécifiques pour ce type de service, que les personnes âgées peuvent utiliser pour vous payer. La vente de services est donc facilitée par ce dispositif.

Avoir un véhicule pour pouvoir les amener un peu partout sera également une belle source de rentabilité, veillez donc à en avoir au moins un.

Avantages

- **La demande** : C'est un secteur où il y a beaucoup de demandes.
- **Sous traitance** : Vous pouvez très bien sous-traiter à des indépendants les tâches.
- **Investissement** : Pas besoin d'investir beaucoup pour créer ce business.

Inconvénients

- **Le personnel** : Il faut absolument que vous embauchiez du personnel qui soit fiable.
- **La concurrence** : Ce secteur commence à voir naître beaucoup de concurrence.
- **Les connaissances** : Il faut connaître les besoins exactes de vos clients.

Devenir traducteur

Le monde est en pleine expansion et, à l'heure où la mondialisation ne cesse de montrer sa présence, utiliser ses talents de traducteur peut s'avérer extrêmement utile. En effet, de plus en plus de personnes cherchent des traducteurs anglais – français ; allemand – français ; chinois – français ou encore dans bien d'autres paires.

Si vous avez l'habitude de lire dans une langue étrangère, que vous l'avez étudiée et que vous êtes capable de faire une traduction propre, alors vous venez de trouver un business dans lequel vous lancer.

Comment ça marche ?

Dans un premier temps vous allez devoir trouver des clients. Pour cela, certaines plateformes existent, comme Upwork, Hopework, Fiver et encore beaucoup d'autres.

Le plus intéressant est que vous n'aurez même pas besoin de diplômes ou de passer des tests. Il vous suffira simplement d'arriver à convaincre vos futurs clients de vos capacités. Pour cela, il est toujours utile d'avoir un portfolio, afin de pouvoir afficher vos précédentes expériences.

Il y a également plusieurs types de traducteurs car, généralement, vous allez surtout traduire un thème précis, qu'il s'agisse du marketing, de l'ingénierie, de la médecine ou autre, vous devez avoir une spécialisation pour augmenter votre crédibilité.

Il faut savoir que les traducteurs touchant au domaine de la loi sont souvent très demandés, car la traduction de documents légaux est très technique. Bien entendu, ce genre de traduction est beaucoup plus rentable.

Avantages

- **Liberté géographique** : Vous pouvez travailler de là où vous le souhaitez.
- **La rentabilité** : Une fois que vous aurez un peu d'expérience, vous pourrez prétendre à un taux horaire très élevé, surtout en traduction technique.
- **Les logiciels** : Beaucoup de logiciels peuvent vous prémâcher le travail.

Inconvénients

- **Les commissions** : Si vous travaillez avec des sites comme Upwork, vous verrez prélever des commissions.
- **La concurrence** : Vous allez faire face à beaucoup de concurrence.
- **Les clients** : Vous devez trouver vos clients.

Créer des logiciels

Vous savez coder ? Vous aimez l'informatique ? Alors pourquoi ne pas vous lancer dans la création de logiciels ? L'informatique ne cessant de se développer, vous vous trouvez sur une niche extrêmement intéressante et rentable à explorer.

Qu'il s'agisse de logiciels pour pc ou mac, s'il y a bien un secteur qui est toujours à la recherche de nouveaux talents c'est bien celui-ci.

Comment ça marche ?

Vous avez deux possibilités pour rentabiliser au maximum vos talents. La première méthode va être de créer des logiciels qui vont s'avérer utiles pour les internautes lambda, peu importe qu'il s'agisse d'un logiciel qui va nettoyer le pc, que ce soit un ftp ou tout autre type, le but va être de créer un logiciel utile.

Une fois que cela sera fait, vous n'aurez plus qu'à le mettre en vente et à attendre les résultats de votre travail. Pour les petits logiciels, il faudra opter pour une vente, mais si vous développez un gros logiciel, vous pourriez très bien le louer au mois, ce qui serait nettement plus rentable.

La deuxième méthode va être de travailler pour quelqu'un via des plateformes en ligne dédiées aux développeurs informatiques. Vous allez ainsi gérer les projets de personnes qui n'ont pas forcément les capacités pour le faire.

Vous serez généralement payé à l'heure, sachant que c'est un secteur qui paie très bien, vous ne pourrez qu'être très rentable.

Avantages

- **Liberté géographique** : Vous pouvez travailler de là où vous le souhaitez.
- **La rentabilité** : L'informatique est l'un des secteurs qui paie le mieux, surtout dans le développement de logiciels.
- **En développement** : Ce secteur est en pleine expansion, il y a donc beaucoup d'opportunités à saisir.

Inconvénients

- **Les commissions** : Si vous travaillez avec des sites comme Upwork, vous verrez prélever des commissions.
- **La concurrence** : Vous allez faire face à beaucoup de concurrence.
- **Les clients** : Vous devez trouver vos clients.

Créer un jeu vidéo

Si vous savez comment créer un jeu vidéo, qu'il s'agisse d'un jeu basé sur un site web, ou directement via une application bureau, vous pourriez bien tenir une mine d'or entre vos mains.

Nombreux sont les développeurs de jeux qui ont fait de gros bénéfices et qui continuent à en faire. Il suffit de penser aux développeurs de World Of Warcraft, infestation et des milliers d'autres.

Comment ça marche ?

Lors de la création de jeux vidéo, vous avez deux possibilités pour rentabiliser ceux-ci. La première est bien entendu la vente du jeu, le but n'est pas de vendre votre jeu très cher, afin de ne pas limiter la deuxième méthode de rentabilisation.

En effet, la deuxième méthode qui va être utilisée pour tirer un maximum de profits de votre création va être la vente d'objets, de skins, d'armes et autres éléments possibles dans votre jeu.

Il y aura toujours des joueurs qui seront prêts à payer pour avancer plus vite, pour prendre un avantage sur d'autres joueurs ou, tout simplement pour être le plus fort du jeu.

Une troisième option est possible en fonction du style de jeu, vous pourriez très bien louer des serveurs sur votre jeu, afin que les personnes qui souhaitent uniquement jouer entre elles puissent le faire.

Avantages

- **Liberté géographique** : Vous pouvez travailler de là où vous le souhaitez.
- **La rentabilité** : Vous avez une rentabilité extrêmement élevée.

Inconvénients

- **Les litiges** : Vous devez gérer les litiges entre les joueurs.
- **Le piratage** : Vous devez faire attention au piratage qui pourrait nuire à l'expérience de jeu.
- **Le développement** : Pour garder vos clients et en attirer d'autres, il est préférable d'apporter des améliorations régulièrement.

Créer des produits destinés à l'affiliation

Créer des produits numériques n'est pas extrêmement compliqué, si vous connaissez bien le thème sur lequel vous écrivez. Pourtant, beaucoup de personnes préfèrent vendre des produits par le biais de l'affiliation, plutôt que de les créer par elles même.

Vous allez donc utiliser ce besoin pour distribuer vos produits, sans même avoir le moindre site web. Vous n'aurez qu'à laisser les autres travailler.

Comment ça marche ?

Dans un premier temps, il vous faut des produits à proposer. Vous allez donc créer des produits sur un thème que vous connaissez bien. Au mieux vous maîtrisez le thème, au plus vos produits seront demandés.

Une fois la première étape réalisée, vous allez le distribuer via des plateformes spécialisées dans le domaine de la publicité et de l'affiliation. Ces plateformes ont pour but de mettre en relation les personnes qui ont des produits et celles qui en recherchent.

Votre travail s'arrêtera à cette partie. Pour booster vos ventes, vous pourriez très bien créer une page de vente pour proposer une affiliation directe. Vous économiserez ainsi des commissions.

Avantages

- **Liberté géographique** : Vous pouvez travailler de là ou vous le souhaitez.
- **La rentabilité** : Vous vendez des produits numériques, votre rentabilité est donc très élevée.
- **Revenus passifs** : Vous n'avez besoin de rien faire après la création de vos produits.

Inconvénients

- **Les commissions** : Si vous passez par un intermédiaire, vous aurez des commissions.
- **Maîtriser le thème** : Vous ne pouvez pas écrire sur un thème que vous ne maîtrisez pas.
- **Une bonne communication** : Vous devez savoir communiquer vos idées à travers vos produits.

Faire du MLM

Le MLM (Multi Level Marketin), ce qui correspond en français à du marketing relationnel, est un excellent moyen de vendre des produits sans utiliser de publicité ou sans dépenser en communication de manière générale.

Certains entrepreneurs ont fait fortune en utilisant ce système, vraiment très simple et terriblement efficace. Pouvant être mis en place par tout le monde, vous pourriez bien tenir un moyen très rentable de vendre vos produits.

Comment ça marche ?

Le fonctionnement du MLM se base sur des commissions. En effet, tout va reposer sur le parrainage, vous allez vendre un produit et vous allez donner la possibilité à cette personne de vendre elle-même ce produit, ou d'autres.

A chacune de ses ventes, vous toucherez une commission. Mais ce système ne s'arrête pas là, à chaque fois que les personnes qu'il aura également parrainé feront des ventes, vous toucherez encore une commission, tout comme lui.

C'est ce système de niveau qui est utilisé dans le MLM. Ainsi tout le monde trouve un avantage à trouver des adhérents qui vont revendre les produits. Bien entendu, le pourcentage des commissions variera en fonction du niveau.

Ce système, une fois lancé, vous rentabilisera sans avoir à faire quoi que ce soit, si ce n'est trouver de nouveaux produits à proposer.

Avantages

- **Liberté géographique** : Vous pouvez travailler de là où vous le souhaitez si vous vendez des produits numériques.
- **La rentabilité** : Vous vendez des produits numériques, votre rentabilité est donc très élevée.
- **Revenus passifs** : Vous n'avez besoin de rien faire après la création de vos produits.

Inconvénients

- **Trouver des adhérents** : Vous devez trouver des adhérents.
- **Motiver ses adhérents** : Vous devez avoir des adhérents motivés, afin d'en recruter de nouveaux.
- **Gérer les commissions** : Vous devez avoir un système pour gérer le système de commissions.

Location de machines automatiques

Qu'il s'agisse d'une gare, d'une salle d'attente, d'un hypermarché, les machines à café, ou encore les machines à friandises, ne cessent de fonctionner à plein régime. Un business qui pourrait bien vous rendre indépendant financièrement.

Nombreuses sont les enseignes qui possèdent ce type de produit, il vous suffit d'aller dans un magasin de bricolage, dans un bar, même dans la rue, pour trouver des distributeurs automatiques.

Comment ça marche ?

Les machines automatiques ont la particularité de faire le travail par elle-même, tout ce qu'il vous faut faire, c'est de la remplir au bon moment, afin de continuer à faire de l'argent. Afin de maximiser vos ventes, n'hésitez pas à adapter le nombre de produits à la demande.

Par exemple, si vous voyez que les boissons Coca Cola sont victimes de leur succès et sont souvent vides, supprimez un produit qui se vend moins pour rajouter un emplacement supplémentaire dédié à Coca Cola.

Ce genre de business ne demande qu'un minimum de travail. Vous devrez être formé pour réparer les machines en cas de panne, ou avoir quelqu'un qui travaille pour vous, capable de le faire.

Avantages

- **Peu de présence** : Vous ne passez qu'une ou deux fois par semaine, en fonction du débit.
- **La rentabilité** : Vous vendez des produits avec une marge très élevée.
- **Le risque** : Le risque est très faible dans ce genre de business.

Inconvénients

- **Connaissance des machines** : Vous devez être capable de réparer les machines.
- **Gestion des périmés** : Vous devez surveiller les produits périmés.

Créer un cabinet comptable

Vous êtes diplômé en comptabilité ? Vous aimez votre métier et vous souhaitez devenir indépendant ? Alors lancez-vous et créez votre propre cabinet comptable. En plus d'être votre propre patron, ce secteur qui fonctionne très bien est très rentable.

Toutes les entreprises ont besoin de faire des bilans, d'avoir des conseils concernant leurs finances, de gérer leurs prises de bénéfices et pour beaucoup d'autres choses encore. Un comptable est indispensable pour mener à bien une société, alors vous aussi, prenez votre part du gâteau.

Comment ça marche ?

Avant de vous installer, il va falloir définir le secteur ou vous souhaitez vous développer. Essayez d'éviter les villes saturées de comptables, le but est de vous créer votre propre clientèle le plus facilement possible.

Pour vous aider dans vos débuts, vous pouvez très bien vous associer avec d'autres comptables, comme le font beaucoup de professions libérales, comme les médecins, kinés, notaires etc...

Le fait d'avoir votre clientèle vous assurera une rentabilité dans le temps, car un client qui a un comptable en change vraiment très rarement, il vous suffira donc de vous installer dans une ville où il y a beaucoup d'entrepreneurs, mais assez peu de comptables.

Avantages

- **La régularité** : Une fois que vous avez un client, il continuera souvent de travailler avec vous.
- **La rentabilité** : Votre taux horaire sera élevé.
- **Le risque** : Vous pouvez diviser les risques en vous associant avec d'autres comptables.

Inconvénients

- **Connaissances comptables** : Vous devez être comptables diplômé pour exercer ce métier.
- **La présence** : Si vous travaillez dans un bureau, vous devrez être présent chaque jour, contrairement à une activité en ligne.
- **Les clients** : Vous devez trouver des clients, difficulté souvent liée au tout début de l'activité.

Location de drone

Plus qu'une simple activité de loisir, les drones sont devenus de véritables outils pour travailler. Qu'il s'agisse de faire de la recherche dans des endroits difficiles d'accès, de visualiser des lieux en hauteur, ou même pour détecter certains problèmes, les drones ont vu leur usage de base se diversifier.

Cette nouvelle technologie ne cesse d'augmenter sa présence au sein de diverses sociétés et, le fait de vous introduire sur ce créneau pourrait bien vous faire gagner de gros bénéfices.

Comment ça marche ?

Pour exercer ce métier, il faut d'abord que vous possédiez des drones de haute technologie, ayant une autonomie assez élevée et avec une optique pouvant filmer et prendre des photos de très bonne qualité.

La location de ce genre de produit peut très bien se faire à des sociétés gérant les réseaux électriques, pour détecter des problèmes sur les réseaux, à des sociétés faisant des plans ou cherchant à avoir des photos aériennes de certains lieux.

Vous devrez trouver les clients susceptibles d'avoir un avantage à la location de vos produits, soit parce qu'ils sont habituellement obligés de louer un hélicoptère ou de se rendre dans des endroits extrêmement complexes à atteindre.

Vous pouvez également proposer vos services en complément, afin de leur permettre de déléguer tout ce qui touche au pilotage du drone, cela vous permettra de proposer un service complémentaire.

Avantages

- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir énormément.
- **La rentabilité** : Vous proposez des services, vous n'avez donc quasiment aucun frais.
- **Simple** : Vous n'avez qu'à utiliser un drone pour travailler.

Inconvénients

- **Les assurances** : Vous devez posséder une bonne assurance en cas de problème avec le drone.
- **La loi** : Il faut faire attention aux lois concernant les drones et la hauteur de vol.
- **Mobilité** : Vous devez être mobile pour trouver les clients ayant besoin de ce type de technologie.

Créer un service de scooter / moto taxi

Pourquoi réinventer la roue quand il suffit de l'adapter ? Pourquoi ne pas créer un service de taxi comme les Uber, mais version moto et scooter ?

Moins cher, plus simple à gérer et facilitant le transport à travers les villes surchargées de voitures, ce concept est déjà largement utilisé dans des pays comme la Thaïlande.

Comment ça marche ?

Ce concept repose essentiellement sur deux éléments, l'enregistrement de chauffeurs de scooters / motos et la prise de contact avec des clients intéressés, c'est pourquoi la création d'un site Internet semble primordiale.

Afin de développer votre activité et de faciliter les réservations, il serait intéressant de penser à créer une application pour les téléphones portables, pour les Android, les iPhone et les autres systèmes.

Au plus vous pourrez toucher de personnes, au plus vos chances de gagner de l'argent augmenteront, vous devez donc mettre tous les moyens en œuvre pour communiquer.

Vous pourrez choisir de prendre des commissions sur chaque trajet, ou de facturer un service spécifique, vous serez libre de définir cette partie en fonction de votre business plan.

Avantages

- **Déléguer:** Vous ne gérez que le site Internet.
- **La liberté géographique :** Vous pouvez travailler de n'importe où.
- **La rentabilité :** Vous n'avez aucun frais, à part ceux liés au site.

Inconvénients

- **La communication :** Vous devez faire beaucoup de pub.
- **La gestion :** Vous devez avoir un site Internet solide.
- **Les lois :** Vous devez faire attention à l'évolution des lois.

Créer des speed dating pro

Vous connaissez certainement le principe des speed dating, on met en relations deux personnes pendant un certain temps, puis à la fin du temps imparti, elles changent de partenaire.

L'idée ici est de créer un speed dating pour les professionnels, afin de les aider soit à créer des partenariats ou à recruter, par exemple.

Comment ça marche ?

Les speed dating doivent regrouper deux acteurs principaux autour d'une table, afin d'échanger sur un sujet donné, ou de faire connaissance, vous allez donc mettre ceci en place.

Vous allez proposer à certains secteurs de se regrouper dans l'endroit que vous aurez choisi, qu'il s'agisse d'agence immobilière avec des clients potentiels, d'un hypermarché dans le but de recruter, ou encore d'une entreprise qui recherche de nouveaux partenariats.

Pour l'organisation, vous devrez trouver un local aménagé pour ce type de rencontre, pour pouvoir installer les participants de manière stratégique.

Pour le rentabiliser, vous pouvez vendre des tickets d'entrée, ainsi que tout ce qui est boissons ou autres consommables.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **Les contacts** : Vous pouvez vous créer de bons contacts.

Inconvénients

- **La rentabilité** : Vous devrez facturer des tickets assez chers pour être rentable.
- **L'organisation** : Ce type de business peut être lourd à organiser.
- **Les clients** : Vous devez trouver beaucoup de clients.

Créer un cybercafé

Même si tout le monde possède un ordinateur chez soi, les cybercafés sont toujours utiles dans les grandes villes. Que cela soit pour dépanner, suite à une panne, que ce soit pour les personnes en voyage, ou parce qu'il faut imprimer un document de dernière minute.

Comment ça marche ?

Ouvrir un cybercafé demande d'avoir un local à disposition, sachant que la situation géographique de celui-ci doit être vraiment stratégique, proche des universités, ou des lieux qui peuvent vous apporter beaucoup de monde.

Choisir une grande ville sera obligatoire pour espérer être rentable. Il faudra également vous équiper de plusieurs ordinateurs de qualité, afin de permettre à vos clients de surfer dans de bonnes conditions.

Vous pourrez ensuite facturer à l'heure et, pour augmenter vos revenus, proposer un service de boissons et de friandises. Sachant que ce sont des produits sur lesquels vous pouvez souvent assez bien marger, ils vous aideront à gonfler vos bénéfices assez facilement.

Proposez également des moyens pour imprimer, scanner, faxer, afin de proposer un autre service complémentaire, sachant que vous pourrez facturer, soit à la feuille en noir et blanc, ou en couleur. Avoir des heures d'ouvertures assez tardives sera un gros plus, cela permettra aux étudiants d'avoir le temps de travailler dans votre cybercafé.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **Les produits complémentaires** : Vous pouvez vendre beaucoup de produits complémentaires.

Inconvénients

- **Connaissances** : Vous devrez avoir des connaissances informatiques.
- **La rentabilité** : Ce type de business est difficile à rentabiliser.
- **La place** : Elle définira le futur de votre business.

Créer un service d'impression en 3D

L'impression en 3D est un concept qui est arrivé ces dernières années et qui n'a cessé de se développer pour atteindre l'espace. En effet, une équipe d'astronautes a emmené une imprimante 3D dans l'espace, pour pouvoir remplacer certaines pièces, si besoin.

Comment ça marche ?

Pour créer ce business, vous allez devoir d'abord vous équiper d'une excellente imprimante 3D, voir de plusieurs, pour éviter qu'une panne ne vous bloque pour une longue période et ne nuise à votre image de marque.

Afin d'être très rentable, votre business devra intégrer un site Internet, permettant à vos clients de vous envoyer leurs fichiers. Vous n'aurez qu'à imprimer les produits et à les envoyer.

Il faudra que vous vous formiez à l'utilisation des imprimantes, mais également à les réparer, afin de pouvoir remplacer les pièces qui seraient défectueuses. En effet, cela vous coutera plus cher, par la suite, d'appeler un réparateur.

Pour attirer un grand nombre de clients, essayez de proposer un nombre de couleurs assez vaste, vous pouvez également proposer différentes qualités pour qu'ils puissent adapter leurs commandes à leur budget.

Avantages

- **Rentable** : C'est un business rapidement rentable.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **La concurrence** : Il n'y a pas beaucoup de concurrents.

Inconvénients

- **Connaissances** : Vous devrez maîtriser l'utilisation des imprimantes.
- **Les livraisons** : Vous devez gérer les livraisons.
- **Le site** : Il vous faut un site développé pour vos besoins.

Créer une bibliothèque à échange

Le principe d'une librairie est de donner accès à des livres que celle-ci détient. Pour ouvrir une bibliothèque il faut donc, à priori, une très grande collection de livres. Néanmoins, le but de ce business est de proposer un système d'échange entre particuliers.

Comment ça marche ?

Ce business va, dans un premier temps vous demander un local, afin de pouvoir regrouper les livres que les particuliers vont vous amener. Il faudra donc que celui-ci soit assez grand, mais surtout bien organisé.

L'organisation des livres étant la clé pour pouvoir les redistribuer par la suite, vous devrez certainement faire appel à un système informatique, vous permettant de les classer, par lettre, genre, année, afin de pouvoir répondre à des demandes spécifiques.

Pour rentabiliser ce business, vous allez faire payer un abonnement au mois, afin que les personnes qui souhaitent échanger autant de livres qu'elles le veulent, puissent le faire.

Vous pourrez appliquer des offres spécifiques, soient aux personnes qui viennent souvent, aux étudiants ou à tout autre groupe, que cela soit pour les attirer ou les faire revenir plus facilement.

Avantages

- **Rentable** : C'est un business rapidement rentable.
- **La régularité** : Le système d'abonnement vous assure des revenus récurrents.
- **La concurrence** : Il n'y a pas beaucoup de concurrents.

Inconvénients

- **L'organisation** : Vous devrez être très organisé.
- **La communication** : Vous devez faire beaucoup de pub.
- **L'investissement** : Il vous faudra investir dans un local conséquent.

Créer un service de jardinage

Beaucoup de personnes aimeraient bien avoir un jardin bien aménagé, mais toutes n'ont pas la main verte. Il serait donc intéressant de proposer un service de jardinage garantissant la pousse des plantes, arbres fruitiers...

Comment ça marche ?

Ce business est lié à une promesse, celle de voir son jardin réellement s'embellir, de voir les graines ensemencées, vraiment se développer, ou encore de voir les arbres plantés, pousser.

En effet, le fait d'offrir cette garantie vous permettra d'obtenir rapidement la confiance de vos clients ou futurs clients. Cet argument fera également rapidement la différence avec les possibles concurrents.

Pour ce type de business, vous devez bien évidemment être un excellent jardinier, ou avoir un employé qui le sera et posséder le matériel nécessaire pour tout type de plantage.

Pour maximiser la rentabilité, vous pourrez également proposer des services de débroussaillage, ou coupe en tout genre. Vous pourrez également proposer la pose de grillage ou clôture en tout genre.

Avantages

- **Unique** : Personne ne propose ce genre de garantie.
- **La relation** : Vous bâtissez un système de confiance avec vos clients.
- **La concurrence** : Il n'y a pas beaucoup de concurrents.

Inconvénients

- **La garantie** : Vous devrez vous assurer que tout pousse.
- **Extérieur** : Vous travaillez à l'extérieur.
- **Le temps** : Vos plantes sont soumises aux aléas du temps

Stockage en ligne pour les données numériques

Le stockage de données numériques en ligne est aujourd'hui une nécessité pour toute personne sachant utiliser un ordinateur, mais surtout pour celles qui souhaitent conserver des documents importants sur le long terme et en toute sécurité.

Comment ça marche ?

Mettre en place le stockage en ligne pour les données numériques consiste en l'organisation de ces données, et le stockage de celles-ci dans un espace virtuel qui n'est rien d'autre qu'Internet.

Pour la clientèle, la création d'un espace virtuel doit être assez aisée. C'est la raison pour laquelle la majorité des services de stockage en ligne à l'instar de Dropbox, n'exigent que l'adresse e-mail et un mot de passe pour l'attribution d'une partie de l'espace disponible sur la toile.

Le but ultime du stockage en ligne est la conservation des données. Ainsi, les utilisateurs doivent être capables de consulter des documents mis en ligne à tout moment, et même les partager à leur guise.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **La rentabilité** : Elle dépend surtout de l'espace que vous offrez.

Inconvénients

- **La multi-compétence** : Vous devez opérer dans plusieurs domaines informatiques.
- **La technologie** : Elle doit toujours être à l'ordre du jour.
- **La fiabilité** : Vos installations ne doivent connaître aucune défaillance

Service d'ameublement de locaux pour professionnels

Le service d'ameublement de locaux pour professionnels concerne particulièrement les entreprises et bureaux indépendants. Ces services opérant dans le mobilier de type professionnel, en vue de donner un tout autre visage à l'environnement de travail.

Comment ça marche ?

Un service d'ameublement de locaux pour professionnels se doit de disposer de tout type de mobilier, afin de satisfaire l'attente de tout type de clientèle. Cette dernière a parfois des exigences poussées.

Aussi, pour mieux avantager la clientèle, c'est un service qui peut parfois offrir la possibilité de livraison et même d'installation, à un coût mis en place par la direction. C'est également un paramètre conférant plus de crédibilité au service.

Chaque service d'ameublement de locaux pour professionnels aspire à faire la différence, et celle-ci réside dans la qualité du mobilier, le prix, mais surtout l'harmonie avec le concept mis en place par le client.

Avantages

- **La notoriété** : C'est un business qui peut vous rendre très vite populaire.
- **La fidélisation de la clientèle** : Elle dépend surtout de la qualité et des prix de vos produits.
- **La rentabilité** : Elle est conséquente par rapport aux ventes.

Inconvénients

- **L'investissement** : Vous avez beaucoup à investir pour mieux vous en sortir.
- **La disponibilité du stock** : Souvent en matière de quantité.
- **La qualité** : Elle est coûteuse mais nécessaire pour pallier aux plus grandes exigences

Location d'équipement écologique : panneaux solaires, filtre à eau haut de gamme

La location d'équipement écologique est un secteur en expansion dans le milieu des économies d'énergie. Elle est principalement axée vers les particuliers et avantage ceux-ci du fait des coûts souvent élevés. Ce sont notamment les panneaux photovoltaïques, les filtres à eau, chauffe-eaux solaire...

Comment ça marche ?

La location d'équipements écologiques tels que les panneaux solaires et filtres à eau a nettement amélioré la condition de vie des populations depuis qu'elle est effective. C'est une solution qui s'applique surtout à ceux qui n'ont pas les moyens de s'offrir une telle technologie.

C'est aussi un marché innovant du fait des dépenses réduites vis-à-vis des factures qui parfois pèsent énormément sur les revenus mensuels. De nombreux particuliers se dirigent donc vers cette solution, d'où l'expansion de ce marché.

La concurrence dans le secteur de la location d'équipement écologique est assez rigoureuse, et la seule manière de se démarquer du reste repose sur les offres.

Celles-ci peuvent varier selon les prix, le rythme de paiement, les bonus, mais toutefois le domaine demeure très rentable.

Avantages

- **Les offres** : Elles peuvent être diversifiées et vous faire vous démarquer.
- **Les produits complémentaires** : Ils peuvent avantager vos offres.
- **La rentabilité** : Elle dépend des forfaits que vous offrez.

Inconvénients

- **La concurrence**: Il y a beaucoup de concurrence dans le secteur.
- **L'investissement** : Vous aurez à investir beaucoup
- **Connaissances** : Vous devrez bien connaître les équipements

Service d'entretien et de nettoyage de bateau et yacht

Tous ceux qui possèdent un bateau ou yacht aspirent au fait qu'il soit irréprochable, afin de se sentir en sécurité lorsqu'ils naviguent. Le service d'entretien et de nettoyage de bateau et yacht concerne le dessalage extérieur, le nettoyage intérieur, mais aussi certains contrôles liés à la batterie, à la sécurité et à de nombreux autres éléments.

Comment ça marche ?

Le service d'entretien et de nettoyage de bateau et yacht est un business qui demande une grande rigueur dans l'exécution du travail, et des connaissances approfondies en matière de navigables et nettoyage dans ce secteur.

Les produits utilisés pour ce service sont multiples et spécifiques pour chaque étape du nettoyage. De ce fait, celui qui s'en occupe doit être conscient des quantités et de la qualité pour faire un travail impeccable et à la convenance de la clientèle.

L'entretien va jusqu'à la visite technique, exigeant des connaissances rigoureuses en mécanique et autres, à l'instar de savoir faire tourner un moteur et de vérifier les amarres.

C'est un business qui peut être très rentable, si vous vous situez dans un espace ou il y a beaucoup de bateaux. Le but étant d'ouvrir votre société dans une zone portuaire ou dans les lieux où se trouvent les bateaux les plus luxueux.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **La rentabilité** : Elle dépend des prix établis pour chaque type d'engin.

Inconvénients

- **Les contacts** : Difficiles à obtenir lorsqu'on débute dans le secteur.
- **La compétence** : Savoir parfaitement comment entretenir un bateau ou un yacht.
- **La prospection** : Elle se doit d'être stratégique et bien mise en place.

Service de rappel de date d'anniversaire, mariage, rencontre...

Il peut arriver qu'on ne se souvienne pas d'un anniversaire ou d'un évènement, ou encore qu'on ne s'en souvienne que trop tard pour pouvoir offrir un présent. Le service de rappel est bien indiqué pour la situation.

Vous pouvez utiliser ce service pour les anniversaires, dates de mariage, de rencontre et pour beaucoup d'autres évènements.

Comment ça marche ?

Le service de rappel se fait par mail et est peu coûteux, ou peut aussi se faire par SMS, ce qui revient un peu plus cher malgré l'efficacité.

Le client a la possibilité de choisir les évènements et les dates pour lesquels il devrait être alerté. L'alerte a effectivement lieu bien avant l'évènement, pour que le service puisse proposer des idées concernant les cadeaux et les activités à faire.

Le tarif par an proposé au client peut s'avérer très désavantageux en cas d'utilisation de SMS, et surtout si le nombre de rappels est élevé. Ce qui fait de l'envoi par mail une meilleure solution pour ce type de service.

N'hésitez pas à associer un business de cadeaux avec celui-ci, afin de faire beaucoup de ventes complémentaires. En effet, il y a beaucoup plus de chances qu'une personne vous achète le cadeau, une fois que vous lui aurez rappelé la date.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **L'innovation**: Elle est liée aux offres et vous fait vous démarquer.
- **Contacts**: Vous pouvez créer une base de données pour utilisation future.

Inconvénients

- **La concurrence** : Il y a beaucoup de concurrence dans le secteur.
- **La rentabilité** : Faible car c'est un service généralement gratuit sur internet.
- **La prospection** : Elle est difficile à cause de la concurrence.

Service de préparation de mariage à l'étranger ou en France

Le service de préparation de mariage est l'un des services les plus réputés en France et dans le monde, car il constitue le summum en matière d'organisation de mariage. C'est lui qui s'occupe de rendre une cérémonie aussi belle que possible, mais aussi au-dessus des attentes des mariés.

Business qui fonctionnera toujours, il peut être très intéressant de se lancer dans l'aventure, voire de cibler uniquement les mariages les plus luxueux, pour ceux qui souhaitent se spécialiser.

Comment ça marche ?

Le service de préparation de mariages fonctionne selon un budget fixe et établi au préalable. Ce budget est lié à une liste de charges qui doit être totalement gérée, afin que le mariage soit célébré d'une manière inoubliable.

C'est un service méticuleux qui offre très souvent aux couples, qui vont bientôt se marier, d'opter pour un budget prédéfini à l'image d'un forfait.

Aussi, le service se doit d'être présent du début à la fin du mariage, afin de superviser tous les aspects, de la célébration à l'église ou à la mairie, jusqu'à l'achèvement de la soirée en passant par le service traiteur et l'animation.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **Contacts** : Vous pouvez vous créer de bons contacts.

Inconvénients

- **La concurrence** : Il y a beaucoup de concurrence dans le secteur.
- **La compétence** : Elle est de rigueur pour ce type de service.
- **Les imprévus** : Il y en a toujours si l'on n'est pas méticuleux.

Créer des accessoires iPhone

En parlant de marque de vêtements ou d'accessoires, on pense tout d'abord à une boutique, ou dans le cas des novices, un rayon dans une boutique. En créer une doit se faire suivant un certain nombre d'étapes, et il faut y mettre beaucoup de cœur pour réussir. Toutefois, c'est un secteur à bonne rentabilité.

Comment ça marche ?

Au vu des ventes de l'iPhone, ce marché ne risque pas de ralentir d'ici peu, alors pourquoi ne pas vendre des produits complémentaires pour ce smartphone, housses, protections, haut-parleur, vous n'avez que l'embaras du choix.

Au préalable, il faut entrer en contact avec les bonnes personnes, pour avoir accès aux outils car les croquis ne suffisent pas.

Une fois parvenu à la création des articles, vous devrez vous pencher sur le système de marketing afin de générer les ventes. Il est important de noter que le quota de vente généré dépend de la qualité du marketing.

Le plus important, est de protéger vos créations pour ne pas être copié. Pour cela des entreprises spécialisées ont été mises en place, mais le coût est très souvent élevé.

Avantages

- **La rentabilité** : C'est un paramètre sûr.
- **Produits complémentaires** : Vous ne faites que des produits complémentaires à un produit à fort succès.
- **Contacts** : Vous pouvez vous créer de bons contacts.

Inconvénients

- **L'investissement** : Vous devez beaucoup investir.
- **La compétence** : Vous devez bien vous y connaître pour réussir.
- **La concurrence** : Elle est grandement présente dans ce secteur.

Recruter des graphistes qui créent un portfolio et vendre les photos

Recruter des graphistes qui créent un portfolio et vendre les photos est une activité qui peut se faire en ligne, afin de réduire le coût des dépenses, ou alors dans la vie réelle auprès de magazines et autres clients. Ce dernier cas demande d'investir beaucoup.

Comment ça marche ?

D'entrée de jeu, ce n'est pas garanti que la vente en ligne permette de récupérer ce que vous avez dépensé pour embaucher des graphistes. Car sur Internet, la concurrence est rude et aucun prix n'est prédéfini.

L'idéal, ce serait de recruter des graphistes auprès d'une agence pour être sûr à 100% que ce sont des personnes formées, et non des amateurs comme on en trouve en nombre sur Internet. Vous pouvez également opter pour un Freelancer de bonne renommée.

Une fois que vous avez vos graphistes et qu'ils créent des photos pour vous, il est temps de les vendre. Dès lors, la rentabilité dépend de la qualité de leur travail, mais aussi des clients à qui vous les vendez.

En effet, vous aurez beaucoup plus de chances d'augmenter vos bénéfices en les vendant à des sites professionnels ou, de manière générale à des sociétés.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **La place** : La vente peut se faire tout simplement sur Internet.
- **Les clients** : Ils sont très nombreux et opèrent dans de multiples domaines.

Inconvénients

- **L'investissement** : Vous devez beaucoup investir pour vous démarquer.
- **La concurrence** : Elle est grandement présente dans ce secteur.
- **La rentabilité** : Elle n'est pas évidente à cause de la concurrence.

Devenir rédacteur web

Le métier de rédacteur web est un métier qui consiste à rédiger du contenu pour les sites web et les blogs. Ce métier est très utilisé par les Digital Nomads, tout comme le métier de traducteur.

Comment ça marche ?

Devenir rédacteur web demande d'être rigoureux et de bien connaître la langue. Dans le métier de rédacteur web, les sujets sont diversifiés et demandent d'avoir des connaissances sur de multiples sujets, ou encore de savoir effectuer des recherches.

Pour travailler dans ce domaine, tout ce dont on a besoin, c'est d'un ordinateur et une connexion Internet. En effet, ce métier n'exige pas un si grand budget et est accessible pour toute personne s'y connaissant en matière de rédaction.

De nombreux sites web de Freelance proposent des embauches pour rédacteurs web. Ce peut être des embauches pour des articles, des fiches de description, ou

encore d'autres types de contenu.

Généralement, les rédacteurs web ayant un assez bon niveau arrivent à fidéliser leur clientèle, et vont jusqu'à être embauché sur le long terme.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **Les clients** : Vous pouvez tomber sur de bons clients.

Inconvénients

- **La compétence** : Vous devez vous y connaître en rédaction.
- **La concurrence** : Elle est grandement présente dans ce secteur.
- **La méticulosité** : Vous devez être très méticuleux.

Réparateur informatique à domicile

Il peut très souvent arriver que notre ordinateur ou tout autre appareil informatique nous appartenant tombe en panne et que l'on n'ait pas le temps de se rendre chez un réparateur. C'est à ce moment que la solution de réparateur à domicile intervient.

Vous n'aurez besoin que de quelques outils, certainement d'un ordinateur et de quelques pièces pour exercer ce métier.

Comment ça marche ?

Devenir réparateur informatique à domicile demande certaines compétences au préalable, mais aussi une certaine habilité avec les machines.

Opérant précisément dans ce domaine, prendre un bureau n'est pas indispensable, étant donné que le domicile des clients devient automatiquement votre bureau.

Vous pouvez décider de votre mode de paiement et les clients peuvent vous régler soit selon un devis, ou encore à l'heure. La concurrence dans ce domaine est rude et il est nécessaire de se démarquer des autres.

Toutefois, c'est un domaine dans lequel la clientèle est facilement fidélisée, si l'on est assez compétent, mais également si les résultats arrivent à satisfaire les clients.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **Les contacts** : Vous pouvez vous créer de bons contacts.

Inconvénients

- **La compétence** : Vous devez vous y connaître en informatique.
- **La concurrence** : Elle est grandement présente dans ce secteur.
- **Le transport** : Vous devez vous déplacer à chaque fois qu'un client a besoin de vos services.

Donner des cours de cuisine à domicile

Donner des cours de cuisine à domicile est un métier qui a pour but d'enseigner des connaissances gastronomiques à vos clients. C'est la raison pour laquelle des compétences poussées sont nécessaires.

Comment ça marche ?

Donner des cours de cuisine à domicile ne demande pas forcément d'être un grand chef, mais d'en savoir assez pour pouvoir permettre aux apprenants d'avancer de manière sûre.

Ces cours sont généralement orientés vers le type de cuisine souhaité par l'apprenant. Ce peut être de la cuisine italienne, française, de la haute gastronomie, ou encore de la cuisine traditionnelle ou méditerranéenne...

Le paiement pour les cours est également préétabli et peut être ponctuel ou alors horaire. De plus, il est possible de tenir plusieurs apprenants, à la seule condition d'être disponible pour chacun d'eux.

La durée des cours avec chaque client dépend de ses objectifs, car généralement, celui-ci vient toujours avec une idée bien précise, c'est à vous que revient la tâche d'aider ces clients à atteindre leur but.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **Les contacts** : Vous pouvez vous créer de bons contacts.

Inconvénients

- **La compétence** : Vous devez vous y connaître en cuisine.

- **La concurrence** : Elle est grandement présente dans ce secteur.
- **Le transport**: Vous devez vous déplacer à chaque fois qu'un client a besoin de vos services.

Donner des cours de bricolage à domicile

Donner des cours de bricolage à domicile est une entreprise qui demande certaines compétences. C'est un métier destiné à des personnes s'y connaissant dans de nombreux domaines techniques.

Comment ça marche ?

Tout d'abord, les cours de bricolage à domicile sont très avantageux pour les clients, car ceux-ci économisent de l'argent sur de nombreux travaux. C'est aussi la raison pour laquelle il y a beaucoup de concurrence dans ce milieu.

Ces cours concernent généralement des travaux d'installation de matériels, décoration, jardinage et bien d'autres encore.

Donner des cours de bricolage à domicile demande une bonne organisation, surtout si l'on a plusieurs clients. Aussi, la facturation pour les cours peut être horaire, ou même encore ponctuelle.

Ce sont des cours surtout utiles pour des personnes en plein aménagement, et il faut être stratégique en matière de marketing lorsqu'on en donne. C'est la raison pour laquelle il peut être très avantageux d'avoir des contacts au sein d'entreprises de déménagement.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **Les contacts** : Vous pouvez vous créer de bons contacts.

Inconvénients

- **La compétence** : Vous devez vous y connaître en bricolage.
- **La concurrence** : Elle est grandement présente dans ce secteur.
- **Le transport**: Vous devez vous déplacer à chaque fois qu'un client a besoin de vos services.

Ouvrir une friperie

Ouvrir une friperie est un projet qui convient surtout aux passionnés. Cette activité demande quelques connaissances en matière d'habillement pour générer un excellent taux de vente.

Comment ça marche ?

Lorsque vous voulez ouvrir une friperie, il est d'abord important de trouver un local. Puis, vous devez opter pour le type de vêtement que vous vendrez. Ce peut être des vêtements pour femmes, pour enfants, pour hommes, ou même pour bébés.

La particularité de la friperie ce sont les prix accessibles à tout public. Vous ne devez donc pas être trop cher, si vous avez vraiment l'intention de fidéliser votre clientèle et de rendre votre commerce populaire.

L'idéal pour la friperie c'est la diversification des articles, mais il a été prouvé que ce qui marche le mieux, ce sont les vêtements pour femmes et pour enfants.

De plus, les friperies connaissent certaines périodes de pointe auxquelles les stocks doivent être renouvelés, pour proposer une grande palette de choix à la clientèle.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **La rentabilité** : Ce type de business est facile à rentabiliser.

Inconvénients

- **L'emplacement** : Il définira le futur de votre business.
- **Les clients** : Vous devez fidéliser beaucoup de clients.
- **Les charges** : Vous devez être en règles concernant les charges ponctuelles.

Faire des retouches sur vêtements (raccommoder)

Faire des retouches de vêtement est un métier qui requiert une bonne expérience en couture. C'est un métier pour lequel les compétences doivent être diversifiées, aussi bien en raccommodage qu'en redimensionnement.

Comment ça marche ?

Le milieu des retouches sur vêtements est un milieu très concurrentiel. Il est essentiel de fidéliser sa clientèle pour pouvoir s'en sortir. Les demandes de celle-ci varient en fonction des personnes et il faut être polyvalent pour accroître ses perspectives.

Ainsi, certains clients par exemple, veulent des redimensionnements de vêtement, qui sont parfois trop grands pour eux, ou juste rafistoler un vêtement dont la couture s'est défaite.

Dans tous les cas, il est impératif d'avoir un local bénéficiant d'une situation stratégique, pour pouvoir avoir accès au plus grand nombre de clients possible. La majeure partie du temps, il est mieux d'opter pour des coins à grande population résidentielle.

D'autres vont plus loin en se faisant connaître auprès d'entreprises, opérant dans le milieu du textile. Généralement, les meilleurs marchés viennent de ce milieu.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **La rentabilité** : Ce type de business est facile à rentabiliser.

Inconvénients

- **Connaissances** : Vous devez vous y connaître en couture.
- **Les clients** : Vous devez trouver beaucoup de clients.
- **Les délais** : Vous devez respecter les délais afin de fidéliser la clientèle.

Mettre en relation des groupes de musique avec des évènements

Mettre en relation des groupes de musique avec des évènements est une activité qui donne une bonne rentabilité . C'est un métier pour lequel vous avez le rôle de faire participer des artistes à des évènements et être payé pour cela. **Comment ça marche ?**

En termes de mise en relation dans ce domaine, tous les types d'évènements sont concernés. Cela va des simples scènes aux grands spectacles et concerts. Très souvent, il est utile d'être directement en relation avec une boîte opérant dans l'évènementiel.

Mais bien avant tout, vous devez vous créer un répertoire de groupes de musique. L'idéal très souvent, c'est d'atteindre les managers de ces groupes. Le plus difficile est généralement de trouver des artistes et de gagner leur confiance.

Il n'est pas aisé de se faire un nom dans ce domaine, surtout lorsqu'on commence au bas de l'échelle. Toutefois, si l'on s'y connaît en marketing et en communication, ce peut être très avantageux pour s'imposer dans ce milieu.

De plus, le fait de faire parler de vous au travers d'autres groupes vous permettra d'atteindre plus de clients.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **La rentabilité** : Ce type de business est facile à rentabiliser.

Inconvénients

- **L'organisation** : Elle se doit d'être méticuleuse.
- **Les clients** : Vous devez trouver beaucoup de clients.
- **La compétence** : Vous devez vous y connaître en communication.

Faire de la retouche photo via internet

Faire de la retouche photo via internet est une activité destinée spécialement aux infographes sachant parfaitement utiliser des logiciels comme Adobe Photoshop. Ce métier demande de vraiment se démarquer à cause de la gratuité du service sur internet.

Comment ça marche ?

Faire de la retouche photo doit être pris au sérieux et pour cela, il est important de posséder un site internet, ou encore un compte de Freelancer professionnel sur les sites spécialisés.

Aussi, il est capital de savoir utiliser les logiciels les plus populaires du domaine, et même les maîtriser pour se démarquer de la concurrence, afin d'attirer un maximum de clients. Généralement, les clients qui payent le mieux recherchent les meilleurs dans le domaine.

La rentabilité est conséquente et l'idéal est de passer par un marketing bien mis en place pour vous faire remarquer. Une fois parvenu à ce niveau, il ne reste plus qu'à se montrer convainquant à travers son travail et à fidéliser ses clients.

Avoir un portfolio sera un grand atout pour percer beaucoup plus vite, n'hésitez pas à avoir une page présentant toutes vos œuvres.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **Les contacts** : Vous pouvez vous créer de bons contacts.

Inconvénients

- **La concurrence** : Elle est très élevée.
- **Les clients** : Vous devez trouver beaucoup de clients.
- **La compétence** : Vous devez vous y connaître en infographie.

Un service de blanchisserie à domicile

Le service de blanchisserie à domicile est une entreprise qui demande peu d'investissement, mais des compétences pour pouvoir s'en sortir. Il est important de garder à l'esprit que tout vêtement ne se nettoie pas de la même façon.

Comment ça marche ?

L'organisation est le mot d'ordre dans un service de blanchisserie à domicile, car les délais et la méticulosité sont de rigueur.

Vous devez tout d'abord disposer du matériel comportant machine à laver, fer à repasser, produits et autres. Par la suite, vous devez trouver des clients, ce qui n'est pas toujours aisé, surtout si vous êtes nouveau dans le domaine.

Toutefois, la grille des prix aide beaucoup et peut rendre de potentiels clients curieux. Une fois qu'ils tenteront l'expérience avec vous, vous devrez les fidéliser grâce à la qualité de votre travail.

Dans ce genre de service, si tout est bien négocié, vous pouvez facilement investir un peu plus, soit en renouvelant votre matériel, soit en embauchant du personnel.

Il vous faudra également un véhicule, afin de vous rendre chez vos clients, ou déléguer cette partie à un employé.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **Les contacts** : Vous pouvez vous créer de bons contacts.

Inconvénients

- **La concurrence** : Elle est assez élevée.
- **Les clients** : Vous devez trouver beaucoup de clients.
- **Les livraisons** : Vous devez gérer votre transport et respecter les délais.

Devenir courtier pour renégocier les emprunts maison des particuliers

Devenir courtier pour négocier les emprunts maison de particuliers est un milieu concurrentiel au même titre que les services d'emprunts eux-mêmes. Il faut donc être lié à une banque pour pouvoir opérer dans ce domaine.

Comment ça marche ?

Les emprunts sont faits grâce aux courtiers et sont un peu une forme de prospection. Devenir courtier pour ce genre de service et générer une grosse rentabilité demande une bonne prospection.

Savoir communiquer est essentiel parce qu'il faut réussir à convaincre les clients, surtout avec la concurrence dans le milieu. Pour un indépendant les gains se font à la commission.

L'idéal au préalable est de disposer d'une base de données répertoriant des

contacts d'entreprises opérant dans l'immobilier, pour qu'ils puissent proposer vos services à leurs potentiels clients en difficulté. Cela représente souvent un très bon tremplin pour eux.

Dans ce métier, l'essentiel est surtout la négociation, la grille des montants et les conditions. C'est pour cela qu'au préalable, il faut bien choisir pour qui travailler.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **La rentabilité** : Elle est assez conséquente par rapport au travail.

Inconvénients

- **La concurrence** : Elle est assez élevée.
- **Les clients** : Vous devez trouver beaucoup de clients.
- **La compétence** : Vous devez vous y connaître en communication.

DEVENIR FLEURISTE

Le métier de fleuriste est un métier qui demande beaucoup de sensibilité et de soins. C'est également un métier qui demande une grande passion et un bon management des plantes. Aussi, devenir fleuriste demande d'être très compétent

dans le domaine de la vente.

Comment ça marche ?

Pour devenir fleuriste, vous devez d'abord vous y connaître en arrangement floral et en ornement, de plus, au préalable, vous devez disposer d'un local. Celui-ci doit bénéficier d'une situation stratégique, pour toujours être vu par tous les passants. A cet effet, disposer d'une vitrine est de rigueur.

De plus, la connaissance horticole est essentielle compte tenu du fait que vous aurez à communiquer avec la clientèle, mais que vous aurez aussi à la conseiller.

Une autre nécessité est de savoir entretenir les plantes, pour qu'elles gardent toute leur beauté et leur senteur. De ce fait, il est important de ne pas négliger la formation de fleuriste.

Surtout, gardez en tête que la façon dont vous composerez vos bouquets, décidera du rythme auquel vous générerez des ventes.

Avantages

- **L'originalité**: Elle vous assure d'accroître la clientèle.
- **Contacts** : Vous pouvez vous créer de bons contacts.
- **La rentabilité** : Elle est assez conséquente par rapport au travail.

Inconvénients

- **La concurrence** : Elle est assez élevée.
- **L'investissement** : Vous avez besoin d'investir beaucoup.
- **La compétence** : Vous devez vous y connaître en arrangement floral.

Vendre des produits pour les personnes allergiques

Vendre des produits pour les personnes allergiques revient à aider toute personne atteinte de symptômes liés à l'utilisation de produits, ou à la consommation d'aliments déconseillés. C'est un fait très souvent d'actualité, raison pour laquelle c'est un domaine rentable.

Comment ça marche ?

La vente de produits pour les personnes allergiques peut se faire physiquement, en trouvant un local, ou alors en ligne sur les plateformes spécialisées. L'idéal reste de vendre en ligne, même s'il y a beaucoup de concurrence.

Vendre des produits pour les personnes allergiques fait partie du domaine pharmaceutique, et demande donc des connaissances en médecine, mais également dans d'autres branches similaires.

La mise en place d'une telle entreprise demande d'avoir de bons fournisseurs

pour les produits. Car la rentabilité dépend surtout du prix auquel vous achetez vos produits, sachant que leur efficacité dépend elle-même de la qualité.

Par la suite, c'est l'efficacité de vos produits qui fera augmenter votre clientèle, soit par la popularité, soit par recommandations.

Avantages

- **Simple:** C'est un business simple à réaliser.
- **Contacts :** Vous pouvez vous créer de bons contacts.
- **La rentabilité :** Elle est assez conséquente par rapport aux ventes.

Inconvénients

- **La concurrence :** Elle est très élevée.
- **L'investissement :** Vous avez besoin de beaucoup investir.
- **La compétence :** Vous devez avoir de bonnes bases en médecine

Dessins d'enfants transformés en œuvres d'art

Le domaine de la transformation de dessins d'enfants en œuvres d'art est de plus en plus en vogue de nos jours. C'est un métier qui intéresse personnellement les artistes peintres à la recherche de muses, ou encore en manque d'inspiration.

Comment ça marche ?

Il est tout d'abord important de noter que pour ce domaine vous devez, naturellement, disposer de dessins d'enfants, le but étant de les transformer en œuvre, à destination des parents.

La commercialisation peut se faire sur internet, vous devez donc avoir un site internet ou un blog, afin de communiquer et récupérer les dessins.

Aussi, la valeur des œuvres d'art dépendent du dessin de départ, mais surtout du travail effectué. L'une des astuces pour pouvoir facilement vendre est de raconter l'histoire de votre travail, et de présenter le dessin d'enfant près du résultat final.

Plus important, c'est un métier pour lequel la commercialisation doit commencer par les proches, car il faut bien un départ, surtout lorsqu'on n'est pas connu dans le milieu.

Avantages

- **Simple:** C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement :** Vous n'avez pas besoin de beaucoup investir.
- **La rentabilité :** Elle est assez conséquente par rapport au travail.

Inconvénients

- **La concurrence** : Elle est bien présente.
- **Les clients** : Vous devez trouver beaucoup de clients.
- **La compétence** : Vous devez vous y connaître en art.

Ouvrir un restaurant d'insectes comestibles

Les restaurants d'insectes comestibles sont ceux qui proposent des plats à base d'insectes. Aussi, ce sont des lieux très appréciés par les consommateurs de plats exotiques, ceux qui cherchent à pimenter leurs repas.

Comment ça marche ?

Pour ouvrir un restaurant d'insectes comestibles, il faut d'abord opérer dans le domaine de la restauration traditionnelle. Pour ceux qui sont déjà en possession d'un restaurant, cela ne représente qu'un nouveau tremplin.

Lorsqu'on débute dans ce domaine, ce sont les plats proposés au préalable qui déterminent l'intérêt de la clientèle. De ce fait, l'originalité des plats est de rigueur, mais surtout, vous devez vous y connaître en gastronomie.

Etant donné que les insectes comestibles sont intégrés aux préparations, les recettes ne peuvent que prendre de la valeur. Toutefois, vous devez être très méticuleux sur le choix des insectes.

Au-delà de tout, ce qui compte également va être la personne qui vous fournit les insectes comestibles. Vous devez toujours vous assurer de la qualité, afin d'éviter tout problème qui pourraient vous faire fermer.

Avantages

- **Simple**: C'est un business simple à réaliser.
- **La demande** : Elle augmente de manière exponentielle.
- **La rentabilité** : Elle est assez conséquente par rapport aux plats proposés.

Inconvénients

- **La concurrence** : Elle augmente de jour en jour.
- **Les clients** : Vous devez trouver beaucoup de clients.

Créer une plateforme web destinée aux retraités

Créer une plateforme web destinée aux retraités est une tâche qui demande

d'avoir l'esprit ouvert, car les possibilités sont nombreuses quant aux services qui intéressent les seniors. De ce fait, une plateforme web destinée aux retraités et digne de ce nom, se doit d'avoir de multiples objectifs pour être rentable.

Comment ça marche ?

Tout d'abord, il est important de savoir à quel genre de plateformes les retraités s'intéressent. A ce jour, nous notons essentiellement les plateformes d'annonces et de propositions de services pour seniors, mais aussi des plateformes d'assurances retraite.

Si l'on doit se concentrer sur ces deux domaines, il est important de savoir comment les rentabiliser :

Tout d'abord l'assurance retraite. C'est à peu près comme être courtier pour une assurance, sauf que c'est plus simple en ligne. Vous pouvez même proposer des conseils et des devis comparatifs.

Le côté annonces et propositions de services peut aussi être très rentable, si vous savez vous y prendre. Votre plateforme doit surtout être dynamique.

Avantages

- **Simple**: C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas à investir beaucoup.
- **La rentabilité** : Elle est assez conséquente par rapport à la stratégie utilisée.

Inconvénients

- **La concurrence** : Elle est très présente dans le domaine.
- **Les clients** : Vous devez trouver beaucoup de clients.
- **La compétence** : Vous devez vous y connaître en matière de services pour seniors.

Livraison de plats à domicile et au travail

De nos jours, c'est une nécessité pour de nombreuses personnes de se faire livrer leurs repas à domicile ou alors au bureau. C'est aussi ce qui fait de ce service un gage de bonne rentabilité.

Simple à mettre en place, mais demandant une bonne organisation, ce business peut être très intéressant, surtout dans les grandes villes.

Comment ça marche ?

La livraison de plats à domicile et au travail ne demande pas un gros investissement, mais d'être très stratégique. Deux cas s'imposent donc: soit vous avez un restaurant et vous vous engagez dans les livraisons, soit vous vous y

connaissiez en cuisine gastronomique et préparez vos plats à domicile, pour les faire livrer par la suite.

Dans tous les cas, il vous faudra un moyen de transport pour assurer la livraison des plats préparés. Vous devez le choisir méticuleusement en tenant compte des distances, de la quantité de livraisons et autres.

Il vous faudra également bien communiquer, que cela soit au travers d'un site Internet, ou via un journal. Etant donné que c'est un milieu concurrentiel, il faudra aussi tirer son épingle du jeu.

A noter que l'idéal serait de proposer une carte d'abonnement ou un système de réduction, afin d'attirer et de garder vos clients.

Avantages

- **Simple:** C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement :** Vous n'avez pas à investir beaucoup.
- **La rentabilité :** Elle est assez conséquente par rapport à la stratégie.

Inconvénients

- **La concurrence :** Elle est fortement présente.
- **Les clients :** Vous devez trouver beaucoup de clients.
- **Le transport:** Vous devez avoir un moyen de transport économique.

Ouvrir un bar à chat

Le bar à chat est un concept tout droit venu du japon. C'est un type de bar où sont exposés les chats. Dans certains de ces bars, les clients ont juste le droit de les observer, et dans d'autres, ils peuvent jouer avec eux.

Comment ça marche ?

Ouvrir un bar à chat nécessite tout d'abord d'avoir un local. Celui-ci doit non seulement être bien situé, mais aussi bien éclairé et bien aéré.

Par la suite il faut des chats ou chatons, et tous les accessoires qui vont avec pour le bar. Il est important que les chats soient suivis par un vétérinaire, et que soit instauré des règles concernant les animaux vis-à-vis des clients.

Le bar à chat est un concept nouveau en occident, et suscite la curiosité de nombreuses personnes. C'est la raison pour laquelle il serait très important de fidéliser la clientèle, ceci avant que la concurrence ne commence à se faire trop présente.

Parmi les choses qui comptent le plus, la décoration occupe une place de choix.

Il faut donc opter pour l'originalité.

Avantages

- **Simple:** C'est un business simple à réaliser.
- **La concurrence :** Elle n'est pas encore effective.
- **La rentabilité :** Elle peut être assez conséquente.

Inconvénients

- **L'investissement:** Vous devez investir beaucoup.
- **Les clients :** Vous devez trouver beaucoup de clients.
- **Les obligations:** Vous devez vous plier à certaines obligations concernant les animaux.

Créer un Snifdate, speed dating par les odeurs

Le Snifdate est un type de speed dating spécial. Ce sont des rencontres organisées en fonction des odeurs. Il arrive parfois que certains snifdates soient organisés sous forme de soirées

Comment ça marche ?

Le plus dur pour créer un speed dating par les odeurs, est de rassembler un bon nombre de personnes, car c'est par là que tout commence. Il est donc important d'avoir un marketing solide , qui donne aisément de la crédibilité à votre entreprise.

Par la suite il vous faut un local, spacieux et aéré pour pouvoir contenir le nombre de personnes que vous souhaitez faire participer. L'idéal sont les lieux en plein centre de la ville.

Puis nous avons l'organisation. Elle n'est pas évidente et vous aurez peut-être besoin d'engager un professionnel pour cela. Dans tous les cas, il faut garder en tête que c'est juste une forme de speed dating amélioré.

La rentabilité se déterminera au prix des tickets, et le quota des ventes ne dépendra que de votre marketing.

Avantages

- **Simple:** C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement :** Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **Les contacts :** Vous pouvez vous créer de bons contacts.

Inconvénients

- **L'organisation:** Ce type de business peut être lourd à organiser.

- **Les clients** : Vous devez trouver beaucoup de clients.
- **La rentabilité**: Vous devrez facturer des tickets assez chers pour être rentable.

Créer une Plateforme juridique pour les litiges courants

Une plateforme juridique pour litiges courant constitue tout d'abord un site en ligne établi pour gérer les problèmes juridiques de base. C'est une entreprise d'un tout nouveau genre qui fonctionne très bien.

Comment ça marche ?

D'entrée de jeu, il est indispensable d'avoir fait des études en droit pour se lancer dans ce genre d'entreprise. La mise en place n'est pas vraiment compliquée, car vous avez juste à mettre un site internet en ligne. Un site qui sera à la convenance de votre entreprise.

Pour attirer les clients, il faudra une politique de communication assez solide. Dans ce cas précis, l'idéal est de partager les témoignages de personnes pour qui vous avez déjà eu à régler des litiges. Vous rendrez cette entreprise plus crédible.

Vous devrez également être méticuleux par rapport aux options qu'offre le site. Tout d'abord, vos visiteurs ne doivent pas se sentir lésés. Le site doit être attractif et facilement compris par tous. Mais surtout, les paiements doivent être sécurisés.

Avantages

- **Simple**: C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement** : Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **La rentabilité**: Elle peut être assez conséquente.

Inconvénients

- **La concurrence**: Elle est très présente dans ce domaine.
- **Les clients** : Vous devez trouver beaucoup de clients.
- **La compétence**: Vous devez vous y connaître en droit.

Créer un site de rencontre pour voyageurs

Les sites de rencontre sont de plus en plus nombreux sur internet, mais très peu

sont dédiés spécialement aux voyageurs. Ainsi, créer un site de rencontre pour voyageurs insuffle un nouveau souffle, ainsi que de la valeur ajoutée.

Comment ça marche ?

Tout d'abord la mise en place. Il y a deux cas qui s'imposent : soit vous devrez vous baser sur des sites de rencontres qui existent , ce qui n'est pas très efficace , soit innover et totalement changer la conception du principe de site de rencontre.

La partie la plus importante est la création du site. Si vous ne disposez pas des compétences pour cela, vous devrez engager un professionnel qui s'occupera de ressortir le site que vous pensez.

Il serait aussi astucieux qu'il crée une application dédiée au site de rencontre pour que les voyageurs puissent y accéder quand ils le veulent.

Le plus gros du boulot reste le marketing. Vous devrez faire connaître votre site et quoi de mieux, si ce n'est de commencer par les lieux les plus peuplés du web? Les réseaux sociaux

Avantages

- **Simple:** C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement :** Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **La rentabilité:** Elle peut être assez conséquente.

Inconvénients

- **La concurrence:** Elle est très présente dans ce domaine.
- **L'innovation :** Vous devrez être créatif pour trouver beaucoup de clients.
- **Engager un pro :** Pour réaliser le site comme vous le pensez.

Vendre des kits potagers avec tutoriel

Vendre des kits potagers est un commerce sensible, mais qui devient très rentable si la stratégie y est. Les kits potagers sont très utilisés de nos jours, ce qui fait de cette entreprise un domaine très concurrentiel.

Comment ça marche ?

Vendre des kits potagers avec tutoriel est l'idéal. En effet le tutoriel est une valeur ajoutée, qui permet aux personnes de pouvoir monter et commencer leur potager sereinement.

Ce qui compte surtout c'est la qualité des kits potagers. Il faut être très méticuleux sur ce point. C'est d'ailleurs un critère de choix chez les clients.

Pour rentabiliser, avoir une bonne grille de prix est essentielle compte tenu de la

concurrence. La stratégie pour atteindre les clients compte également. Vous n'êtes pas forcé de prendre un local pour vendre vos kits, car vous pouvez le faire en ligne. C'est un plus, car vous ferez des économies.

Comme autre valeur ajoutée, vous pouvez opter pour des accessoires supplémentaires, qui pourraient être indispensables pour les clients.

Avantages

- **Simple:** C'est un business simple à réaliser.
- **La rentabilité :** Le domaine peut être très rentable.
- **Les contacts :** Vous pouvez vous créer de bons contacts.

Inconvénients

- **La concurrence:** Elle est très présente dans ce domaine.
- **L'innovation :** Vous devrez être créatif pour trouver beaucoup de clients.
- **Les clients :** Vous devez trouver beaucoup de clients.

Créer une application régime pour voyageurs

Les voyageurs sont très soucieux de leur alimentation, surtout lorsqu'ils se rendent dans un pays où la cuisine est totalement différente. Une application régime pour voyageurs serait une solution très efficace à ce problème.

Comment ça marche ?

Pour créer une telle application, vous aurez besoin d'un professionnel, mais vous devrez aussi faire beaucoup de recherche sur les régimes alimentaires de nombreux pays.

L'idéal, serait une application régime qui fournit des conseils selon les pays et suivant les personnes. Par exemple, si un voyageur se rend aux Etats-Unis et qu'il prend du poids très facilement, vous devrez lui conseiller un régime de type salade. Mais pour plus de détails sur la composition, vous devrez faire des recherches en diététique.

Si vous vous y connaissez dans le domaine c'est un gros plus et les choses ne seront que plus faciles.

Gardez surtout en tête que c'est l'innovation qui compte et votre application devra se démarquer de tout le reste.

Avantages

- **Simple:** C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement :** Vous n'avez pas à investir beaucoup.
- **Les voyageurs :** Ils sont très fans de ce type d'application.

Inconvénients

- **La concurrence:** Elle est très présente dans ce domaine.
- **L'innovation :** Vous devrez être créatif pour trouver beaucoup de clients.
- **La création :** Vous devez engager un professionnel pour créer l'application

Créer une agence immobilière pour colocataires

Les agences immobilières pour colocataires sont très communes de nos jours, surtout que la demande est assez exponentielle dans le milieu universitaire. Toutefois, elles sont très avantageuses, car trouver aisément un colocataire avant de prendre ou après avoir pris un appartement n'est pas très évident.

Comment ça marche ?

En premier recours, vous devez avoir soit un bureau, soit travailler en ligne et gérer les clients par contact téléphonique, voir internet. Mais surtout, vous devez disposer d'informations constantes et à jour concernant les locations.

Si vous comptez créer votre agence immobilière pour colocataires, l'idéal est de le faire en ligne, mais seulement si vous ne disposez pas de moyens pour acquérir un local convenable. Vous pouvez également entrer en contact avec d'autres agences immobilières, afin de collecter des informations et de travailler pour elles en indépendant.

De plus, il serait très astucieux de créer un site internet pour votre agence. Le contact direct en ligne peut être très utile alors ne le négligez pas.

Avantages

- **Simple:** C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement :** Vous n'avez pas à investir beaucoup.
- **La rentabilité :** Elle est assez conséquente suivant la commission.

Inconvénients

- **La concurrence :** Elle est très présente dans ce domaine.
- **La compétence :** Vous devez vous y connaître en immobilier.
- **Les clients :** Vous devez trouver beaucoup de clients.

Créer un site pour partager les cuisines collectives inoccupées

Les cuisines collectives inoccupées sont un tout nouveau concept qui a vu le jour aux Etats-Unis. L'objectif est d'utiliser des cuisines qui ne servent presque pas, pour organiser des séances de cuisine collectives.

Comment ça marche ?

Pour créer un site afin de partager les cuisines collectives inoccupées, il faut tout d'abord disposer de contacts de personnes possédant ces cuisines. Vous devez disposer d'assez de contacts si vous souhaitez rentabiliser ce business.

Un site Internet vous permettra d'attirer beaucoup de monde. Il est donc indispensable de concevoir un site des plus attrayants.

Les fans de ce genre de projet sont très souvent des adeptes de gastronomie. A cet effet, vous pourrez trouver de nombreux clients sur les forums de cuisine. C'est par là que vous devez commencer pour ramener du monde vers votre site.

Par la suite, tout dépendra de votre arrangement avec les personnes en possession de cuisines collectives inoccupées.

Avantages

- **Simple:** C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement:** Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **La rentabilité :** Elle peut être assez conséquente.

Inconvénients

- **Les contacts :** Vous devez avoir des contacts.
- **Le site:** Il doit contenir des informations détaillées.
- **Les clients :** Vous devez trouver beaucoup de clients.

Des menus élaborés délivrés à la maison

Les menus élaborés délivrés à la maison sont une solution efficace de nos jours pour de nombreuses entreprises de restauration. Si vous avez déjà un restaurant, cela peut devenir une extension de vos services.

Comment ça marche ?

Pour délivrer des menus élaborés, vous devez tout d'abord disposer d'un restaurant. C'est le lieu où toutes les préparations destinées à la livraison seront concoctées.

Vu qu'il faut opter pour un moyen économique sur le long terme, vous ne devrez pas concevoir des menus physiques pour les livrer à chaque client, mais vous devrez plutôt créer une application pour que les clients puissent y avoir accès depuis chez eux.

C'est une entreprise qui demande d'être stratégique, vous devez donc parler de votre application sur votre site internet si vous en avez un. Une autre astuce est de mentionner l'application sur tous les menus du restaurant, pour attirer l'attention de vos hôtes, car ce sont eux vos premiers clients.

Avantages

- **Simple:** C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement:** Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **La rentabilité :** Elle peut être conséquente.

Inconvénients

- **La concurrence :** Elle est très présente dans ce genre d'entreprise.
- **Le type de menu :** Tout dépend de ce que vous proposez dans vos menus.
- **Les clients :** Vous devez trouver beaucoup de clients.

Faire de la garde d'enfants

Faire de la garde d'enfants est un des métiers les plus populaires de nos jours. C'est une entreprise aux exigences strictes et très rentables, compte tenu de l'époque à laquelle nous vivons où les parents sont tout le temps occupés.

Comment ça marche ?

Pour pouvoir rentabiliser énormément dans ce domaine, il est essentiel d'ouvrir une garderie pour enfants, car le simple babysitting est juste un moyen d'arrondir les fins de mois.

Certaines compétences sont aussi de rigueur. Vous devez savoir vous y prendre avec les enfants car si ce n'est pas le cas, vous vous retrouverez très vite sans enfants à garder. Le plus souvent, il est nécessaire d'engager une personne d'expérience pour cela, si l'on n'a pas les compétences requises.

Si l'on ne dispose pas d'assez de moyens pour ouvrir une garderie d'enfants, on peut les garder chez soi. Les parents pourront donc passer laisser leurs enfants au passage. Ceci se passera sans encombre à condition de sécuriser votre maison en mettant les objets dangereux à l'abri.

Avantages

- **Simple:** C'est un business simple à réaliser.
- **L'investissement:** Vous n'avez pas besoin d'investir beaucoup.
- **Les contacts :** Vous pouvez vous faire de bons contacts.

Inconvénients

- **La concurrence :** Elle est très présente dans ce genre d'entreprise.
- **Les clients :** Vous devez trouver beaucoup de clients.

Créer un spa / centre de beauté

Créer un spa ou un centre de beauté est une entreprise très rentable de nos jours, car les femmes et même les hommes aiment être aux petits soins avec leur corps. C'est aussi un milieu très concurrentiel compte tenu des nombreux centres.

Comment ça marche ?

Pour créer un spa ou un centre de beauté le plus essentiel est le local, sa situation et son confort. Ensuite, vous devez entrer en possession de tout le matériel nécessaire et faire les installations. Aussi, vous devez engager des professionnels pour rénover le local à l'image de l'entreprise que vous voulez mettre en place.

Le marketing pour faire votre publicité peut être mis en place sous plusieurs formes. De nos jours, cela est possible par le biais d'internet, de tracts, spots radio ou encore télévisés.

Les mots d'ordre, compte tenu de la concurrence, sont surtout l'innovation et la grille des prix des services. C'est surtout par rapport à l'innovation que vous pourrez fidéliser votre clientèle et attirer les plus curieux.

Avantages

- **La rentabilité:** Elle est assez importante.
- **Les produits supplémentaires:** Vous pouvez vendre d'autres produits.
- **Les contacts :** Vous pouvez vous faire de bons contacts.

Inconvénients

- **La concurrence :** Elle est très présente dans ce genre d'entreprise.
- **L'investissement :** Vous devez investir beaucoup.
- **Les clients :** Vous devez trouver beaucoup de clients.

Créer un site de vêtements personnalisables

La personnalisation de vêtements est un marché très rentable. Presque toutes les entreprises et de nombreux particuliers ont besoin de ce service pour leurs propres intérêts. Que ce soit en matière de publicité, de vente ou d'usage personnel, ce domaine est très sollicité.

Comment ça marche ?

Pour créer un site de vêtements personnalisables deux cas s'imposent : soit vous disposez de toutes les machines et avez les compétences nécessaires pour la personnalisation, soit vous devez être en relation avec des maisons de personnalisation et vous servez juste d'intermédiaire à la transaction.

Dans tous les cas, c'est la première option qui est la plus rentable. Ainsi, en créant votre site, les services proposés doivent être diversifiés, si vous comptez maximiser la rentabilité.

L'un des points les plus essentiels est surtout la disponibilité de nombreuses matières pour la personnalisation.

Vous faire connaître demande aussi une certaine stratégie. De ce fait, vous devrez vous démarquer sur la toile, car elle grouille de personnes aspirant à l'usage de ce service.

Avantages

- **La rentabilité:** Elle est assez importante.
- **Les produits supplémentaires:** Vous pouvez vendre d'autres produits.
- **Les contacts :** Vous pouvez vous faire de bons contacts.

Inconvénients

- **La concurrence :** Elle est très présente dans ce genre d'entreprise.
- **L'innovation :** Vos services doivent être diversifiés.
- **Les clients :** Vous devez trouver beaucoup de clients.

Créer des parfums sur mesure

Tout le monde est sans ignorer que le parfum est l'accessoire le plus utilisé en matière d'habillement. Créer des parfums sur mesure à cet effet est très rentable, lorsqu'on est assez compétent pour le faire.

Comment ça marche ?

Créer des parfums est d'abord un problème de compétences et de connaissances. Il est indispensable de s'y connaître pour se lancer. Il est surtout nécessaire d'avoir un odorat fin pour déceler les subtilités des senteurs.

Après la conception vient la vente. Elle peut être entreprise dans un local spécialisé ou alors sur internet . Dans le second cas , ce n'est pas très évident , puisqu 'on ne peut pas tester vos produits. C'est d'autant plus difficile si vous êtes nouveau dans le domaine et que vous n'êtes pas encore connu.

Les prix sont un facteur décisif dans ce milieu. Il est important de s'appuyer sur le fait que la concurrence est très grande et que vous devrez distinguer vos produits des autres parfums sur le marché.

Avantages

- **La rentabilité** : Elle peut être très conséquente.
- **Les opportunités** : Elles peuvent être nombreuses.
- **Les contacts** : Vous pouvez vous faire de bons contacts.

Inconvénients

- **L'investissement** : Vous devez investir beaucoup.
- **La compétence** : Vous devez vous y connaître en matière de conception de parfum.
- **La créativité** : Elle est essentielle pour ce genre d'entreprise
- .
- **Les contacts** : Vous pouvez vous faire de bons contacts.

Inconvénients

- **L'investissement** : Vous devez investir beaucoup.
- **La compétence** : Vous devez vous y connaître en pâtisserie.
- **La concurrence** : Elle est très importante.

Devenir pâtissier / boulanger

La pâtisserie et la boulangerie sont des entreprises essentielles à notre époque et

on peut même dire qu'elles font partie des premières nécessités en matière d'autoconsommation. Le domaine est très concurrentiel et les meilleurs dans le milieu capitalisent de grosses sommes.

Comment ça marche ?

Devenir pâtissier ou boulanger demande d'abord de passer par une formation. Vous devez donc être compétent et même créatif dans ce domaine. En effet, la créativité est un point essentiel si l'on veut faire face à la concurrence. L'autre aspect repose bien effectivement sur la qualité des produits proposés.

En pâtisserie particulièrement, jouer avec les ornements est un gros plus. Cette qualité est très productive car il est possible de recevoir des commandes spéciales de client.

Mais bien avant tout, ce qui prime, c'est d'avoir un local adapté et une politique de vente basée sur une bonne grille de prix.

Si l'on ne bénéficie pas des moyens mais qu'on a une bonne formation, postuler dans un restaurant ou une boulangerie est une idée astucieuse.

Avantages

- **La rentabilité** : Elle peut être très conséquente.

Les opportunités : Elles peuvent être nombreuses

Faire des films pour les mariages / événements

Faire des films pour les mariages ou des événements est un secteur professionnel bénéficiant d'une grande notoriété. C'est aussi un domaine très rentable par lequel on peut avoir accès à de grandes opportunités.

Comment ça marche ?

Pour commencer, vous devez bénéficier d'un matériel de très bonne qualité et de compétences assez poussées. Il est sans dire que filmer un mariage ou un événement demande des compétences professionnelles. Savoir comment gérer les films pendant un de ces événements est aussi essentiel.

La politique marketing pour vous faire connaître est également un point à prendre au sérieux. Vous devrez donc prospecter non seulement dans la vie réelle, mais aussi sur internet.

Avec le temps, la technologie évolue et il va falloir que votre matériel suive la cadence. Dans tous les cas, étant donné la rentabilité du secteur, vous n'aurez pas trop de mal.

Le montage final décidera aussi de la fidélisation de vos clients et des opportunités

qui pourront s'offrir à vous.

Avantages

- **Simple** : C'est un business simple à réaliser
- **La rentabilité** : Elle peut être très conséquente.
- **Les contacts** : Vous pouvez vous faire de bons contacts.

Inconvénients

- **L'investissement** : Vous devez investir beaucoup.
- **La compétence** : Vous devez vous y connaître en matière de production vidéo et en montage.
- **La concurrence** : Elle est très importante .

CREATION D'UN LAVAGE AUTO

Lorsque vous souhaitez créer une entreprise de lavage auto il vous faut :

Trouver un terrain, espace (à cimenter ou à carreler) a moindre coût (100 000 FCFA ...150000 FCFA plus ou moins selon la zone par mois). Le choix doit être stratégique pour une bonne visibilité et un accès facile. Après un accord avec le propriétaire de l'espace, direction la mairie pour les papiers (Odp, Patente). Ensuite vous irez à la SODECI pour l'abonnement d'eau commerciale (Le prix est fonction de l'abonnement). Si possible construisez un kiosque a café, un espace pour vos client (pour chauffeurs).

LE MATERIEL DE TRAVAIL

Acheter :

- Des raccords d'eau
- Des aspirateurs,
- Des brosses,
- Des seaux,
- Des éponges,
- Serviettes
- Du savon liquide automobile vendu dans des petits bidons pour lavage auto simple.
- Pour un lavage moderne y ajouter :
- Un karcher,
- Un aspirateur,
- Au moins deux fûts pour contenir de l'eau,
- Etc...

GESTION

Pour une prestation:

- On enregistre le nom du laveur,
- L'heure d'arrivée du véhicule,
- Les frais de lavage (laver simple ou laver aspiré)
- Le numéro de la plaque d'immatriculation du véhicule,

Ainsi dans la soirée le gérant fait le point en tenant compte du nombre de véhicules lavés afin de plus tard faire le point au propriétaire après.

ORGANISATION DU TRAVAIL DES LAVEURS

Pour un meilleur rendement et suivi il faut une organisation du travail. Celui-ci

débute à 7 H du matin et peut se poursuivre jusqu'à 22 H, 23 H ou même minuit. Il convient en ce sens de donner un jour de repos à chacun de manière relayé par exemple : Koffi ne travaille pas aujourd'hui, il se repose lorsqu'il reprend demain c'est le tour d'une autre personne. Permet les de descendre de manière relayé à 18h. Koffi descend à 18 h aujourd'hui, lorsqu'il reprend demain, c'est le tour de l'autre de descendre à cette même heure. Permet les de manière relayé de monter à 10 ou 11 h au travail, par exemple, lorsqu'un groupe monte à 7 H, il descend à 19 H. Et il y a un autre groupe qui monte à partir de 10 H pour descendre à 22 H, heure de fermeture.

SERVICE

- Lavage simple
- Lavage complet
- Un lavage simple ou, avec aspiration
- Le lavage complet (nettoyage des sièges, celui du moteur etc....).

COUT D'UN LAVAGE AUTO

- Environ 1 500 000 FCFA pour un lavage professionnel,
- Un lavage simple moins de 500 000 FCFA.

PAYE DES LAVEURS

Les laveurs sont payés soit par mois ou par véhicule lavés en raison de 100f si c'est laver simple et 200 si c'est laver et aspirer mais dépend des communes ainsi que des contrats entre laveurs et propriétaires de lavage. Par contre Il y'a des lavages ou les laveurs sont payés par le nombre de voiture lavé par jour c'est pourquoi l'on note. Ceci diffère dans les lavages VIP. Certains lavages se transforment en parking payant les nuits pour se faire des marges bénéficiaires en plus.

CONSEILS : Payez par jour si possible et assurer leurs nourriture de midi, de manière groupé (exemple : 1000 FCFA pour x personne)

PRIX DES PRESTATION

Dans ces lavages auto, Les prix des prestations sont fixés et varient selon les communes, mais aussi de l'emplacement.

Lavage simple d'un woro-woro à 300 FCFA et le lavage complet à 500 FCFA. Les gbakas, 500 FCFA pour le lavage simple. En zone3 par exemple Pour les véhicules personnels de petite taille, le lavage simple se fait à 500 FCFA et le complet à 1 000 FCFA. Pour les gros camions, c'est un prix à débattre (entre 10 000 et 20 000 FCFA). Ici, le client est plus préoccupé par la qualité du service qui lui est proposé, et est par conséquent disposé à payer le prix qu'il faut.

A l'en croire, les prix des services proposés aux véhicules personnels (en dehors des 4X4) peuvent varier entre 1000 F et 13000 FCFA. Ce prix peut fluctuer en fonction de l'état de la voiture en question.

Faut-il le noter, quand elles sont bien situées, les lavages reçoivent en moyenne 35 à 40 voitures par jour. A Angré 7^è tranche les voitures à usage personnel et les taxis pour un lavage simple ou avec aspiration paient entre 1000 FCFA et 1500 FCFA.

Il y a également le lavage complet qui se fait entre 30.000 et 35.000Fcfa (nettoyage des sièges, celui du moteur etc....).

Le nettoyage d'un véhicule peut se faire en trente minutes ou en un quart d'heure selon la prestation demandée par le client.

Il est fort recommander de se renseigner sur le prix des prestations dans votre commune afin de fixer vos prix et de trouver des astuces pour fidéliser vos clients.

LES DIFFICULTES DU SECTEUR

- Notamment les factures d'électricité et d'eau souvent trop élevées (200.000 F et plus par mois).
- Impôts à payer, malgré cela les mairies font payer des taxes pour occupation du domaine public (Odp) même ayant tous les agréments des sites.
- Une concurrence déloyale. «Certaines personnes s'installent de façon anarchique et baissent les prix. Les prestations se font souvent à 300 FCFA et 500 FCFA. Mais l'on reste convaincu que la qualité du nettoyage n'est pas pareille».

NB : la nouvelle trouvaille et un marché en plein expansion est le Lavage à domicile ou sur lieux de travail sans eau, a vapeur et des produits spécifiques...Simple pratique.

POISSONNERIE

Les produits de la mer, leur saveur si particulière... D'ailleurs, entre la chaire délicieuse du poisson sol, rosso, le caractère salé du thon ou le petit goût de la crevette, il y a de quoi faire. Et cela tombe bien, car en poissonnerie, le travail ne manque pas. Encore faut-il élaborer un business adapté à l'exercice de ce type d'activité. Heureusement pour vous, ce guide est là pour vous accompagner. Les lignes qui suivent détailleront les étapes à franchir pour ouvrir une poissonnerie.

Première étape pour ouvrir une poissonnerie : l'étude de marché

La première étape pour ouvrir une poissonnerie consiste à réaliser une étude de marché afin de valider qu'il existe bien un potentiel commercial pour votre entreprise. Pour ce faire, vous devrez notamment:

- Analyser l'évolution du marché : celui-ci est-il en croissance? Le nombre de poissonneries est-il en augmentation ou en diminution? Quelles sont les grandes tendances?
- Etudier les attentes des consommateurs : qui consomme du poisson? A quelle fréquence? Avec quel budget? Quels sont les mets les plus populaires?
- Evaluer le niveau de concurrence : qui sont les concurrents installés sur la zone d'implantation souhaitée? Quels types de produits proposent-ils? Leurs entreprises ont-elles l'air en bonne santé? Qui sont les concurrents indirects (grandes surfaces, surgelé, e-commerce)? Comment vous différencier des concurrents?

Le marché de la poissonnerie

Les périodes clés pour la vente de poissons varient fortement en fonction de la zone d'implantation. Compte tenu des fortes différences, à la fois au niveau de la zone d'implantation et du mode de distribution (boutique fixe ou marché), il sera important lors de votre étude de marché de bien étudier la dynamique du marché local.

Ouvrir sa poissonnerie : la différenciation comme clé

de la réussite

Une fois votre étude de marché réalisée, vous devrez vous appuyer sur les données récoltées pour identifier un axe de différenciation vis à vis des concurrents. C'est à dire trouver un moyen de vous démarquer et d'être compétitif.

Plusieurs options s'offrent à vous ici :

- Vous pouvez par exemple choisir de vous installer dans un secteur mal desservi. Vous aurez ainsi moins de difficultés à vous constituer une clientèle.
- Vous pouvez également choisir de vous différencier par le type de produits proposés. Si vous vendez exactement les mêmes produits que vos concurrents,

vous devrez vous partager les clients, et votre chiffre d'affaires en subira les conséquences. A l'inverse vous pouvez choisir de vous spécialiser dans une catégorie précise, de proposer des produits préparés ou prêts à être consommés, ou simplement offrir un niveau de conseils plus important aux clients.

- Une autre alternative est de reprendre une poissonnerie existante, disposant déjà d'une clientèle et d'un concept ayant fait ses preuves. Le secteur est particulièrement favorable aux repreneurs, il est donc probablement possible de reprendre une poissonnerie à moindres frais. C'est une possibilité à étudier.

Choisir un local adapté pour ouvrir une poissonnerie

Le choix d'un local adapté est aussi important. A commencer par les normes. L'entreposage du poisson, son conditionnement, etc... Tout dans la vente du poisson est soumis à un souci d'hygiène. Ainsi, vous aurez notamment besoin d'une chambre froide, en vue de respecter les règles vis à vis de la chaîne du froid ou débiter avec des congélateurs.

Au-delà de ces considérations, le principal choix que vous devrez faire concernant votre local sera son implantation.

Ainsi, en termes de concurrence, il peut être plus intéressant de monter sa poissonnerie loin des grandes villes pour l'intérieur du pays. Mais vous aurez alors des contraintes plus importantes en matière d'approvisionnement. En outre, sachez qu'aujourd'hui, Internet propose, via des sites ou les réseaux sociaux, de livrer des produits de la mer frais, partout. Ce qui pourrait rendre

la concurrence plus ou moins omniprésente dans les années à venir.

Les besoins humains et matériels pour ouvrir une poissonnerie

Faisons maintenant le point sur ce dont vous aurez besoin pour faire fonctionner votre activité. En premier lieu, vous aurez besoin d'un certain nombre d'équipements :

- Local pour stocker vos produits et votre matériel et utiliser aussi comme local commercial (boutique fixe)
- Camion si vous optez pour le commerce ambulant
- Matériel spécialisé : étals réfrigérés (congélateur si vous n'avez pas assez de moyens financiers et qui servira aussi de chambre froide), chambre froide ou congélateur, balance, caisse enregistreuse, etc...
- Concernant le matériel, demandez des devis auprès de plusieurs professionnels afin de comparer les prix.
- Côté besoins humains, vous aurez tout d'abord besoin d'une formation(le gérant) au près d'une poissonnerie ou embaucher une personne expérimentée.
- D'un point de vue personnel, il vous est recommandé de ne pas craindre l'effort physique : les poissonniers sont souvent debout tôt le matin, pour l'achat de la marchandise. Ils passent ensuite la journée debout pour la vente. Il en sera ainsi de même avec vos employés. Si vous comptez embaucher.

Outre la partie commerciale, pensez également à anticiper la charge de travail au niveau administratif : comptabilité, paye, gestion des approvisionnements, et

Quel plan marketing faut-il pour ouvrir une poissonnerie ?

L'objectif est ici très simple : identifier les actions à mettre en place pour attirer et fidéliser la clientèle. La stratégie dépendra, là encore, beaucoup du type de poissonnerie que vous comptez ouvrir car les actions à mettre en place pour un commerce ambulant sont assez différentes de celles à envisager pour un point de vente fixe.

Vous pouvez notamment envisager les actions suivantes :

- La création d'un site internet vitrine mettant en avant : vos horaires d'ouverture ou points de passage si vous faites les marchés par exemple, les arrivages de poissons, les directions pour vous trouver, etc.
- Une partie e-commerce si vous proposez la livraison à domicile (point de vente fixe).
- L'animation d'une communauté sur les réseaux sociaux avec notamment l'annonce de vos passages (commerce ambulant), des idées de recette à base de poissons ou crustacés, etc.

- La distribution de prospectus des quartiers situés à proximité de votre local (commerce fixe) ou la distribution de tracts à proximité de votre stand (commerce ambulant)
- L'organisation d'ateliers : préparation du poisson, cours de cuisine, par exemples (commerce fixe)
- La mise en place d'un programme de fidélité
- La diffusion de campagnes de publicité sur internet ou dans les médias locaux, réseaux sociaux (journaux, radios, affichage autour du local)
- Etc.

Comme vous le voyez les possibilités sont nombreuses, à vous d'évaluer l'opportunité que représente chacune d'entre elles pour votre commerce afin de les prioriser.

Coût d'installation pour une poissonnerie simple

⋮

- Local : selon votre budget et l'emplacement
- Deux congélateurs ou même un seul pour un début 130 000 FCFA à 250 000 FCFA pour un France au revoir et plus pour un nouveau.
- Pour le compteur d'électricité faire une demande ou négocier avec un voisin.
- Accessoires : couteau, table, balance... 50 000 FCFA.
- Fond de roulement : 100 000 FCFA à 150 000 CFA.

NB : pour une poissonnerie avec chambre froide voire entre 2 000 000 FCFA et 4 000 000 FCFA.

OUVERTURE AGENCE DE TRANSFERT D'ARGENT MOBILE

CONDITION A REMPLIR

- Faire une photo de votre local ainsi que faire le dessin sur du papier la situation géographique de celle-ci.
- Obligatoirement peindre votre local au couleur de la compagnie ainsi que prendre une photo à ajouter au dossier
- Par la suite un agent viendra constater si les normes ont été respectées.
- Très important, avoir un apport initial. (Négociable).
- Tout ceci à remettre a votre agent de zone assigné lors de votre visite en agence. (Ceux-ci sont repartis par commune et secteurs).
- Une fois tous réunis vous aurez un rendez-vous pour la formation, à savoir comment utiliser leurs services (transfert, dépôt, paiement de facture et autres) puis vous aurez votre puce de transfert.

NB : l'obtention de la puce prend du temps surtout avec la compagnie orange donc il faut avoir de la patience. (2,3 voir 6 mois ou plus).

LA LISTE DES DOCUMENTS A FOURNIR (entreprises /individuelles/commerçants)

- Formulaire de souscription au service Orange Money dûment rempli et signé.
- Pièce d'identité en cours de validité (copie recto verso).
- Procuration légalisée qui autorise une personne autre que le propriétaire à signer (Pièce d'identité en cours de validité du signataire désigné (copie recto verso)).
- Copie certifiée conforme du registre de commerce et du crédit mobilier légalisée.
- Déclaration fiscale d'existence.
- Référence bancaire (RIB, chèque annulé).
- Quittance (CIE /SODECI) de moins de 3 mois au nom du propriétaire ou contrat de bail légalisé en cours de validité.

LES CONDITIONS DE SECURITE :

- ❖ Il est recommandé au point de vente de disposer d'un local fermé et d'un guichet sécurisé.

QUELQUES APPERCUS DES COMMISSIONS ORANGE :

Retrait avec frais :

De 150 FCFA et 175 FCFA de frais vous avez 25 FCFA (10 FCFA pour dépôts).

Entre 550 FCFA et 600 FCFA de frais vous avez 125 FCFA (50 FCFA pour dépôt)

Avec toutes les compagnies, il est possible d'approvisionner son compte d'une valeur initiale de 100 000 FCFA à 150 000 FCFA comme fond de départ après bien sur

obtention des puces. Force est de reconnaître lorsque la fond de roulement est petit, les bénéfices s'avéreront petit sauf si le nombre d'opération est élevé. La compagnie Moov à une légère augmentation sur les marges bénéficiaires par rapport à la compagnie orange par contre celle-ci a une large clientèle qui favorise plus d'opération donc plus de marge bénéficiaire.

NB : Les pourcentages ont vraiment baissé. C'est lorsque vous faites beaucoup d'opération et surtout avec de grosse somme que votre valeur ajoutée augmente. Le plus avantageux avec la compagnie MTN, elle a un système de sous compte accessible via la consultation de votre crédit ainsi votre pourcentage (bénéfice) est mis dans un autre sous compte dont vous avez directement accès et retirer quand et comme vous le souhaitez. Explicitement vous avez la possibilité de voir en temps réel votre bénéfice à chaque opération.

POUR CEUX QUI NE VEULENT PAS ALLER EN AGENCE

Nous proposons 2 options:

1ERE OPTION: 2 puces oranges money (pdv + tête de pont) + 1 puce MTN money coût du package:300.000frs

2EME OPTION : 1 téléphone multi_fonction permettant de faire Orange money

+MTN money (les 2 en un) coût du package:300.000frs

Pour la formation : Nous faisons une formation des que quelqu'un est disposé pour acheter les puces.

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES ORANGE MONEY

POUR LES SARL (unipersonnelle et pluripersonnelle)

- Formulaire de souscription au service Orange Money dûment rempli et signé.
- Pièce d'identité en cours de validité du gérant (copie recto verso).
- Procuration légalisée qui autorise une personne autre que le gérant à signer (Pièce d'identité en cours de validité du signataire désigné (copie recto verso)).
- Copie des statuts actualisés suivant les normes OHADA.
- Copie du procès-verbal de nomination du gérant s'il ne l'est pas dans les statuts.
- Déclaration fiscale d'existence.

- Référence bancaire (RIB, chèque annulé).
- Quittance (CIE /SODECI) de moins de 3 mois au nom de la société ou contrat de bail légalisé en cours de validité.

POUR LES S.A (unipersonnelle et pluripersonnelle)

- Formulaire de souscription au service Orange Money dûment rempli et signé.
- Pièce d'identité en cours de validité du principal dirigeant (copie recto verso).
- Procuration légalisée qui autorise une personne autre que le principal dirigeant à signer (Pièce d'identité en cours de validité du signataire désigné (copie recto verso)).
- Copie des statuts actualisés suivant les normes OHADA.
- Copie du procès-verbal de nomination du principal dirigeant.
- Déclaration fiscale d'existence.
- Référence bancaire (RIB, chèque annulé).
- Quittance (CIE /SODECI) de moins de 3 mois au nom de la société ou contrat de bail légalisé en cours de validité.
- Copie certifiée conforme du registre de commerce et du crédit mobilier légalisée.
- Copie de la DNSV ou de la déclaration de régularité et de conformité.

POUR LES SOCIETES COOPERATIVES

- Formulaire de souscription au service Orange Money dûment rempli et signé.
- Pièce d'identité en cours de validité du principal dirigeant (copie recto verso).
- Procuration légalisée qui autorise une personne autre que le principal dirigeant à signer (Pièce d'identité en cours de validité du signataire désigné (copie recto verso)).
- Copie des statuts actualisés suivant les normes OHADA.
- Copie du procès-verbal de nomination du principal dirigeant s'il ne l'est pas dans les statuts.
- Déclaration fiscale d'existence.
- Référence bancaire (RIB, chèque annulé).
- Quittance (CIE /SODECI) de moins de 3 mois au nom de la société ou contrat de bail légalisé en cours de validité.
- Copie certifiée conforme du registre de commerce et du crédit mobilier légalisée

ENTREPRENDRE TABLIER, COIFFURE HOMME, BLANCHISSERIE, GARBADROMME

Il est possible de s'installer à son propre compte en se lançant dans la blanchisserie, la coiffure pour homme et la gérance d'un tablier. Avec un budget de 100.000 FCFA. Comme toute activité commerciale, le démarrage d'un business, si modeste soit-il, nécessite une prospection afin d'évaluer le besoin de sa cible et la rentabilité de son projet. Il faut, par ailleurs se donner une existence légale, afin d'être en règle vis-à-vis des autorités municipales. Cependant, si l'emplacement du local relève du domaine public, comme en bordure de route ou sur un espace vert, le projet a très peu de chance de voir le jour, puisque considéré comme une occupation anarchique de l'espace public. L'existence légale a pour avantage de permettre au promoteur d'exercer librement et en toute légalité, sans être obligé de se cacher à chaque contrôle des agents de la mairie, ou de mettre un terme prématuré à son activité.

TABLIER

Le gérant d'un tablier ne connaît pas les mêmes problèmes que les autres vendeurs à la sauvette des espaces dits publics, avec les agents des services techniques des mairies. En outre, celui-ci a la possibilité d'étendre son commerce à souhait, en y incorporant la vente de cigarettes, des journaux et une cabine pour les appels téléphoniques. Aussi lui faut-il pour démarrer, des cartouches de 10 paquets de cigarettes dont les prix varient selon la marque entre 4 500 FCFA et 9 000 FCFA. Pour les journaux, une feuille de contre-plaqué dont le coût est estimé à entre 2 500 FCFA et 5 000 FCFA, une boîte de punaises et du plastique transparent pour protéger les journaux en cas de pluie. Pour la cabine téléphonique portable (10000 à 15000 FCFA) alimentée d'un crédit communication de 15000 FCFA à 25000 FCFA et un banc pour accueillir les clients, pourraient faire l'affaire pour le démarrage de l'activité. Avec 100000 FCFA donc, il est possible de créer et combiner ces trois activités en une. Côté rentabilité, Les gains réalisés sur les ventes des cigarettes vont de 50 FCFA à 120 FCFA par paquets de cigarettes vendus, ce qui fait entre 500 FCFA et 1200 FCFA la cartouche vendue. La quote-part consacrée à un revendeur de journal est de 10% du prix de celui-ci. Ainsi, si le journal coûte 200 FCFA, le gain du revendeur est de 20 FCFA par quotidien vendu. Pour les appels téléphoniques, les

bénéfices varient en fonction des pourcentages appliqués par les maisons de téléphonie mobiles : 4% pour Orange, 5% pour Mtn, 8% pour Moov. Concrètement, cela signifie que pour l'achat d'un crédit de communication de 10000 FCFA, l'on peut réaliser un bénéfice de 400 FCFA chez Orange, 500 FCFA avec Mtn, 800 FCFA chez Moov. Globalement, un gérant de tablier peut s'en sortir avec un revenu net de 4500 FCFA par jour, composé d'environ

200 FCFA pour les cigarettes, 500 FCFA pour les journaux et 2000 FCFA pour les appels téléphoniques. Soit un revenu mensuel de 135000 FCFA environ.

LA COIFFURE HOMME

Celle-ci s'apparente à la blanchisserie, du moins pour ce qui est du mode d'acquisition du local et de règlement de la facture d'électricité. Ce sont entre autre, une tondeuse électrique à 45 000 FCFA, des miroirs dont le coût est d'environ 20 000 FCFA, des chaises, des ciseaux (500 FCFA), des peignes (250 FCFA). Il faut prendre en compte également le petit matériel constitué d'alcool, de chiffons, de poudre et des chasubles de protections (ou draps). La présence d'un ventilateur, en fonction des moyens, pour le mieux-être des clients, ne serait pas de trop. Si l'on ne prend pas en compte l'aspect construction du local, on peut ouvrir un salon de coiffure homme avec la somme de 100 000 FCFA. Les recettes peuvent atteindre les 100 000 FCFA brut par mois, et entre 50000 FCFA et 75000 FCFA le mois, une fois les charges déduites.

LA BLANCHISSERIE HOMME

Métier à cheval entre le lavandier d'autrefois (fanico) et celui de pressing moderne, la blanchisserie est une activité répandue et porteuse. Pour démarrer, il faut trouver avant tout un local. L'acquisition et le coût du local sont fonction du niveau de vie du quartier qui l'abrite et de l'ambition de l'acquéreur. Ainsi, un magasin peut être de standing comme de fortune (en bois récupérés) avec des loyers variant entre 50000 FCFA (cas le plus extrême) et 5000 FCFA. Par contre, si c'est l'initiateur du projet qui réalise le local, les coûts vont de 500000 FCFA pour un conteneur à 80.000 FCFA environs pour une construction en bois. Il faut par la suite prévoir le crucial problème de l'électricité et de l'eau courante.

A défaut d'avoir ses propres compteurs CIE et SODECI, il devra déboursier une somme allant de 10000 FCFA à 15.000 FCFA le mois pour l'électricité et entre 5000 FCFA et 10000 FCFA par mois pour l'eau. Certains propriétaires préfèrent répartir en part égale, le règlement des factures avec leur locataire (en tenant compte de l'importance de l'activité). Dès que cet aspect a été résolu, l'on est fin prêt de débiter sa blanchisserie. Le matériel se compose d'un fer à repasser (entre 15000 FCFA et 25.000 FCFA), des bassines (1500 FCFA à 2000 FCFA), des seaux (800 FCFA à 1.200 FCFA), des bidons, une table à repasser (5000 FCFA à 7000 FCFA), des pagnes ou draps pour recouvrir la table, des cintres et des produits pour la lessive, comme le savon de lessive ou en poudre, de l'eau de javel et des détergents. Au total, avec la somme de 100.000 FCFA (si l'on ne tient compte que du volet location de l'espace), l'on peut raisonnablement investir dans la blanchisserie, pour un bénéfice net d'environ 80.000 FCFA à 120.000 FCFA par mois. En effet, le repassage d'une chemise ou d'un pantalon ordinaire coûte 50 FCFA et 100 FCFA pour les draps, les serviettes et les vestes. Le lavage pour sa part varie entre 50 FCFA pour la première la première catégorie citée et 100 FCFA ou 150 FCFA pour la seconde.

GARBADROME

Pour ouvrir un garbadrome il vous faut réunir certains facteurs dont : le personnel (2 au minimum), l'emplacement qui sera déterminant dont-il est conseillé de choisir un site stratégique d'où une bonne visibilité afin d'avoir le maximum de clients pour la bonne marche de votre entreprise. Enfin le local (construction d'un apatam a cet effet). En effet le personnel doit être expérimenté sinon suivre une formation d'un mois au près d'un autre vendeur afin de maîtriser : le découpage du piment, servir l'attiéké, le découpage du poisson, savoir griller le poisson, connaître la qualité du poisson, sa conservation ainsi que son entretien. Pour leur rôle l'un se chargera de griller le poisson et l'autre de servir afin de faciliter le travail et assurer la rapidité. En ce qui concerne la paye tout partira d'un accord de principe si le propriétaire ne fait pas partir du personnel soit une paye journalière (exemple : 2000 FCFA ou 3000 FCFA), par mois ou en gérance libre c'est-à-dire vous fixez une certaine somme fixe dont le gérant se doit de vous verser chaque jour(dans ce cas de figure toutes les dépenses de renouvellement seront à sa charge après que le propriétaire est fournis le premier fond de roulement pour l'achat de l'attiéké, huile, poisson ainsi que le piment). Si possible un contrat pour attester cela.

Pour ce qui est de l'emplacement il est important de prendre plusieurs facteurs en compte tels que : la situation géographique, la zone (quartier ou commune), la visibilité. Le choix doit être très stratégique pour la bonne marche de votre entreprise sinon faillite.

Enfin le local, pour minimiser les coûts pour un début si pas assez de moyen de prendre contact avec un agent de la mairie afin de vous aider à acquérir votre espace en bordure de voie. Par la suite contacter un menuisier pour la construction de votre apatam ainsi que tables et bancs. Cela vous reviendra entre 150 000 FCFA et 200 000 FCFA. Lorsque tous les éléments qui précèdent sont réunis alors il ne vous reste plus qu'à vous procurer le matériel nécessaire dont : assiettes, gaz ou fourneau (avec du charbon), tables, banc, friteuse, fourchettes, gobelets, carafes, petit sachet blanc et noir, plateaux, une passoire, une poêle (griller le poisson), une écumoire etc...).

Le Fond de roulement servira à l'achat de l'attiéké, du poisson thon, du piment et de l'huile. Avec 50 000 FCFA vous pouvez commencer. En outre le panier d'attiéké coûte entre 5 000 FCFA et 8 000 FCFA (possibilité d'en trouver a Adjamé ou Yopougon près de UTB et au près des femmes productrice d'attiéké) pour le poisson thon (minimum 10 000 FCFA) rendez-vous au port de pêche ou une poissonnerie.

Pour finir lorsque vous entreprise est bien située, avec une bonne hygiène, ainsi qu'une satisfaction des clients dans le respect de ceux-ci votre investissement sera rentable surtout trouver une bonne politique de gestion très important.

MULTISERVICE (NUMERIQUE), PHOTOCOPIEUSE. CYBER

- Avoir un local un petit conteneur proche d'une administration, banques, entreprises, école, grande école, université, des entreprises qui postulent aux appels d'offres...
- Pour l'internet privilégier une souscription ADSL orange à partir de 21 000 FCFA et la compagnie se chargera de vous fournir le matériel nécessaire ainsi que l'installation.
- Point d'accès D-Link et une antenne omnidirectionnel 19dBi (pour partager la connexion sur 2 km contre rémunération).
- Un ordinateur core i3 ram 4giga (pour le serveur).
- Avoir un ou deux ordinateurs en bon état et surtout rapide (dual core ou moins)
- Acheter une photocopieuse multifonctions (France au revoir).
- Une relieuse
- Une machine a plastifié Carton de rame
- Divers (agrafeuse, Ciseau, Cutter, Trombone, Chemise cartonnée, Sous chemise, Enveloppe...)
- LISTE DES SERVICES : Photocopie, Impression, Photo minute, inscription en ligne bachelier, BTS, CAFOP, et autre fonction public, Maintenance informatique, vente WIFI, Mini Librairie (vente de recueil, de sujet d'Examen ex : Top Chono, collection RINGER, toutes filières confondu...), infographie (affiche, prospectus, carte de visite Pro).
- Sans local avec 500 000 FCFA à 600 000 FCFA vous pouvez vous installer mais si vous annuler certains service et pour un début privilégier juste un seul ordinateur avec 400 000 FCFA à 500 000 FCFA vous pouvez vous installer y compris le local.

NB : y mettre un personnel qui a de l'expérience pour un début dans le cas contraire faire une formation au près d'une même entreprise pendant au moins trois mois et s'assurer de maitriser tous les services et toujours continuer d'apprendre afin d'innover et avoir de nouveaux services à proposer

VENTE DE PRODUIT ALIMENTAIRE (L'HUILE)

Vendre de l'huile aux petits commerces (gbofloto, garba, alloco,...) mise en œuvre : Prospection des vendeurs de garba, alloco, coco grillé, etc... Ensuite établir une fiche prospect des vendeurs indiquant le nom, le numéro, la position géographique, et la quantité d'huile utilisée par jour. Trouver un accord de principe pour devenir fournisseur de ces vendeurs. Totalise la quantité de l'huile utilisée par jour.

Exemple :200l

Le prix à la boutique est fixé à 800/l donc 160000 FCFA Acheter la barrique et vendant par livraison aux clients tu empoche 10000 FCFA de bénéfice par jour. En supposant que les coûts lié à la logistique sont de 4000 FCFA tu fais 6000 FCFA de bénéfice soit 180000 FCFA /mois pour 200l d'huile livré par jour. Plus la quantité servi sera grande plus tes bénéfices seront élevés.

NB : vous pouvez développer cette idée pour l'huile rouge.

CREATION

Faites-vous construire deux poussets (wottro) et mettez en location en raison de 1000 FCFA par jour chacun (location pour : aousha au marché, vendeur ambulant avec les wottros) vous empochez 60000 FCFA par mois.

NB : patente à payer à la mairie.

CREATION (VENTE DE PAGNE)

Le pagne n'est pas rentable pour un petit commerçant et aussi miné par la vente à crédit. Alors pour évoluer il faut faire de la création. Un exemple simple achetez juste quelques pagnes (10 à 15 000 FCFA différents motif) et des tissus à couleurs uniques, prenez attache avec un ou deux très bon tailleurs, et créer des modèles de vêtements enfants très chics à des prix raisonnable, commencez par vendre aux nantis du quartier qui aime bien habiller leur enfants. De bouche à oreille vous aurez de petites commandes. Arrangez-vous à respecter les rendez-vous des clients très important pour la relation client. Avec un peu de temps vos tailleurs seront très créatifs. vous pourrez ainsi faire coudre de nouveaux modèles prêt à porter, à exposer via une page Facebook en y ajoutant les livraisons à domicile sur commandes, (développement relation)..

Il vous faudra être créat

VENTE PRODUIT VIVRIER

Pour exercer le commerce du vivrier, il faudrait commencer par maîtriser une chaîne et ensuite passer à une autre. Une fois que vous arrivez à maîtriser le Schéma de la vente du vivrier, cela vous permettra dans l'avenir de faire un champ de vivriers et de revendre plus facilement sur le marché.

Pour être concret l'on peut par exemple injecter dans un premier temps 50.000 FCFA voir 100 000 FCFA dans ce commerce chose qui vous apportera des leçons et expériences lesquelles vous permettront de corriger vos erreurs pour envisager injecter plus d'argent au fur à mesure ainsi pouvoir gérer de grosses sommes d'argent. Car si vous y injecter tous vos fonds et par la suite survient une grande perte vous aurez tout perdu.

Pour être plus explicite si vous vendez du manioc, vous saurez maîtriser les saisons et contre-saisons. A savoir aussi : Comment se fait son acheminement, dans quelle zone, ainsi que la qualité de manioc la plus demandée sur le marché et ceci est valable pour les autres produits.

« Apprendre au bas de l'échelle et garder les leçons reçues. »

Fonctionnement du business

Il faut se rendre dans les différents marchés du vivrier principalement les lieux de déchargement des produits. Ensuite prendre attache avec les dames qui viennent acheter en gros et leur faire des propositions de livraison de produit vivrier et il faut être convainquant et faire de belles propositions. Mais bien avant cela il va falloir prendre attache avec des producteurs. Ayant réunis producteurs et acheteurs il ne vous restera plus à commencer votre business par l'acheminement de votre marchandise des lieux de production aux différents marchés. Ceci étant soit vous louer un véhicule soit une petite fourgonnette ou vous pouvez vous mettre à plusieurs à cet effet.

En Côte d'Ivoire les zones de productions sont plus ou moins : Azaguié, Sinfra, Daloa, Guessabo, Bouaflé etc....

Par exemple vous pouvez acheter un chargement de banane Plantin à hauteur de 100 000 FCFA, le transport pour l'acheminement 70 000 FCFA à 80 000 FCFA ? Vous aurez la possibilité de revendre au double du prix d'achat or mis le transport ainsi que vos frais personnels à savoir nourriture, hébergement et la encore il va falloir faire pression sur vous-même pour minimiser les coûts afin de mieux rentabiliser. Si vous êtes courageux à raison de un voyage par semaine au moins vous ferez des profits. Pour faire assez de profits privilégier les achats bord champs pour minimiser les coûts d'achat des produits pour cela il faut aller au fin fond des villages. Vos plus grandes armes seront le courage et l'humilité.

Difficultés du business

- Difficile si vous n'avez pas de canal d'évacuation rapide de vos produits.
- Achat des marchandises à crédit
- Le non-respect des délais de paiement
- Il arrive souvent de perdre car il aura des semaines où les prix grimpent car demande forte et des moments où les prix baissent car saturation du marché. Ainsi vous serez obligé de vendre en dessous de votre prix d'achat sous peine de voir pourrir toute votre marchandise car ne pouvant conserver.

Si vous souhaitez acheter du vivrier il faudrait faire fond sur l'arachide, le piment sec, le maïs etc... Dans le mois de septembre, c'est moins coûteux dans les zones de savanes car les paysans ont besoin d'argent pour scolariser leurs enfants donc vendent leur produits à bas prix ainsi après achat vous stockez dans un magasin et commencez à revendre à partir de février....vous ferez 100% de bénéfice, bien sûr à prévoir frais de stockage.

CREATION

Les jeunes dames qui travaillent dans les bureaux n'ont souvent pas le temps pour faire les boutiques. Vous pouvez en faire votre niche. Voici un exemple: la vente de maxi dress appelé boubou bien chics, finition parfaite. Vous allez au kaolin à Adjamé. Pour faire ce genre de boubou, il vous faut maxi trois mètres de tissu. Vous pouvez en avoir de très bons à 2000 FCFA/m ou même moins. Avec 5000fcfa vous avez votre tissu. Dans le même secteur à Adjamé ((Il y a des couturiers dans les couloirs du forum. Ils ne font que cela. Beaucoup de personnes passent les commandes de chemisiers, boubous et pantalons.) Ou ailleurs si vous connaissez un bon couturier) on vous fera la couture à 7000 FCFA plus ou moins, finition prêt-à-porter.

Donc avec 120 000 il est possible de confectionner 10 boubous chics. Vas à Chic chop dans le même Adjamé, vous pourrez y trouver de jolis sacs d'emballage avec 10 000 FCFA pour un total de 130 000 FCFA.

Trouver dans votre entourage une jeune dame qui correspond à votre cible et qui pourra vous introduire ou orienter. Pour cela un conseil: il faudra lui offrir une tenue personnalisée (eh oui il faut faire un petit sacrifice). Elle fera votre publicité.

Comme la plus part reçoivent leur salaire qu'en fin de mois, vendez- leur le boubou en milieu de mois avec la possibilité de payer en 3 semaines maxi (les salaires seront déjà positionnés).

Prix de vente: 30 000f. Bénéfice: 170 000f (ou 160 000 si on déduit tous les frais de transport). Ainsi de suite...

PS : Pour les modèles, je vous invite à vous inscrire sur le site Pinterest.

BETCLIC

Vous devez au préalable avoir un ordinateur et une connexion internet ensuite acheter une carte visa que vous devez recharger au moins 50 euro c'est-à-dire 35000frs après quoi vous devriez ouvrir un compte bet365 ou betcllic. Vous n'avez plus qu'à mettre une pancarte à un bon endroit visible de tous ainsi vous verrez les gens de votre quartier venir valider chez vous (jouer chez vous) : C'est une activité qui nécessite une personne de confiance. Quand le client gagne sa t'arrange car tu a 10% sur son gain quand il perd tu gagnes toujours car il viendra valider 1 euro à 750frs au lieu de 650frs donc tu gagnes 100 frs sur celui qui vient valider.

NB : si vous souhaitez le faire vous-même sans connaissance former vous cela ne prendra que tout au plus une semaine.

VENTE DE GLACE

Achetez un congélateur et vendez de la glace aux boulangeries et restaurant ainsi que les femmes qui vendent au marché (qui sont de grosses acheteuses de glace) mais au préalable avoir pris attache avec ses derniers après prospection. Possibilité d'empocher 5 à 10000 FCFA /j selon la capacité du congélateur ou chaque deux jours. Il est préférable d'acheter les nouvelles marques (Smart ou Hisense), faible consommation et durable surtout Hisense très bon surtout pas coûteux et durable.

ACHAT ET REVENTE DE MOUTON (BŒUF)

Vous prenez le car pour le Burkina jusqu'à une base donnée disons Abidjan-Kaya (une ville du Burkina). Admettons que cette ville est votre base ou vous louer par jour un enclos pour stocker les moutons achetés et payer les personnes qui vont les nourrir le temps des achats. Ensuite il y a plusieurs villages et chaque ville et village a sont jours de marché. Donc d'où vous êtes installé c'est-à-dire ou vous stockez vos moutons achetés. A partir de cette base vous ferrez les villages selon leurs jours de marché et c'est ainsi jusqu'à ce que vous réunissiez le nombre de mouton voulu sans oublier qu'à chaque marché vous payez votre transport aller-retour jusqu'à votre base ainsi que le transport des moutons du marché jusqu'à votre base. Après avoir fait tous vos achats et vous avez pu réunir un chargement de remorque c'est-à-dire entre 200 à 220 moutons vous négociez le prix avec le chauffeur ou si vous avez pu acheter que 10, 15, ou 20 moutons par exemple vous cherchez un départ groupé par ce qu'il aura des acheteurs dans le même cas que vous. Chacun emmène ces moutons acheté jusqu'à faire un chargement. C'est après cela que vous prenez la route et vous divisiez le prix du transport de camion par rapport au nombre de mouton de chaque personne sans oublier les frais de route, douane, les barrages, les policiers. Vous louez un convoyeur qui réglera tout cela en lui remettant un peu d'argent et lui se chargera de juger les prix sur la route jusqu'à destination.

COMMENT INVESTIR DANS LE TRANSPORT

Le transport est un investissement rentable et pour la plupart des personnes qui veulent investir s'y mettent en voyant le gain et non les pertes. Bon nombre de personnes en particulier les fonctionnaires dans le public ou agents du privé investissent dans ce secteur généralement après une épargne pour s'acheter un seul taxi, un gbaka ou un wôrô-wôrô.

Prenons exemple sur une personne qui souhaite investir avec 20 000 000 FCFA dans le transport. Pour un début, le taxi compteur est à éviter. Car vous ne pourrez pas contrôler son trajet, mais plutôt investir dans les wôrô-wôrô où le trajet est bien défini. Avec 20 000 000 FCFA c'est 4 wôrô-wôrô à raison de 3 300 000 FCFA par véhicule (y compris tous les papiers) et un gbaka de 4 000 000 FCFA environ (style iYas). Pour les wôrô-wôrô, deux à port Bouet et les deux autres à Cocody.

Pourquoi ces zones ?

Car ce sont des zones où les véhicules bizarrement sont mieux entretenus et moins de risques d'accident. L'on ne sait pourquoi mais c'est ainsi.

Le gbaka fera Gare de Bassam-Gonzague.

Carburant

Pour le carburant au début de la mise en circulation du véhicule le propriétaire fait le plein et le jour le chauffeur dépose le véhicule ça doit être aussi au plein.

Rentabilité

Rentabilité journalière :

Wôrô-wôrô: 12 000 x 4

Gbaka : 25 000

Total : 77 000

Rentabilité mensuel : 77

000 x 28 = 2 156 000

Entretiens (supposons : 656 000 FCFA)

Dans le Chiffre d'affaire de 2 156 000 FCFA il faut prendre en compte des charges telles que :

- Assurances (l'assurance est mensuelle pour les véhicules de transport)
- Carte de stationnement et autres papiers mensuels
- Les vidanges (10 j)
- Les réparations
- Une provision pour la visite technique (chaque 6 mois),
- courroies, pneumatiques, électricité-batteries-démarrreur.

Autre chose à prendre en compte :

L'État du véhicule au départ, L'honnêteté de votre mécanicien,
L'honnêteté de vos chauffeurs.

Bénéfice net mensuel (après retrait de frais d'entretiens et panne) 1
500 000 FCFA.

Bénéfice annuel:

$1\ 500\ 000 \times 12 = 18\ 000\ 000$ FCFA.

Voilà en un an votre investissement devient rentable.

Après 1 an, revendez tous les véhicules pour au moins 15 millions et achetez de nouvelles pour recommencer le même processus et procéder ainsi chaque année.

C'est à dire vous vous retrouverez à $18\ 000\ 000 + 15\ 000\ 000 = 33\ 000\ 000$ FCFA. N'oublier pas de réinjecter le bénéfice engrangé pour augmenter le nombre de véhicules en faisant des économies bien sûr.

Paye du chauffeur :

Le chauffeur doit verser normalement 22000 FCFA/j et est pointé 5000 FCFA dans les 22000 FCFA d'un commun accord soit vous le faites pointer c'est-à-dire il verse la recette avec les 5000 FCFA et à la fin du mois vous lui remettez son argent soit il prend les 5000 FCFA chaque jour et il te verse ta recette brute (17 000 FCFA). Au départ le plein est fait donc le chauffeur ne fait que remplacer le plein par conséquent le carburant ne doit absolument pas être déduit de la recette journalière. Pour les warren ils peuvent être pointés (cela les permettra de veiller sur ton véhicule) Ou ont la recette de dimanche comme salaire.

Nb : recette= Montant encaissé la journée donc le chiffre d'affaires. Recette = carburant à remplacer (montant fixe pour le plein) + part du propriétaire (montant fixe exigé) + part du chauffeur (montant variable).

(Des jours sont offerts aux chauffeurs pour les blaguer un peu. Ainsi ils feront un bon patron et non un patron qui veut tout prendre).

Erreur à ne pas commettre

Erreur 1 :

- Ne jamais investir dans un seul véhicule. Après la mise en circulation, si vous avez un accident, c'est perdu pour vous.
- Si votre voiture va au garage c'est perdu pour vous.
- Si votre voiture fait la visite technique ce sont des jours de recette perdus pour vous.
- Au cas où la voiture fait un accident grave, votre investissement devient automatiquement une perte. Surtout si vous aviez contracté un prêt pour

ledit

investissement. En résumé, ne jamais investir dans un seul véhicule de transport.

Erreur 2:

Généralement les personnes qui investissent dans le transport surtout les fonctionnaires du public ou agents du privé voient cet investissement comme un complément et non comme un vrai investissement qu'il pourra exploiter et développer. Ils se contentent de la recette journalière environs 17.000 FCFA par jour pour un véhicule qui pour eux est beaucoup et le dépensent très souvent.

Il y a un adage qui dit : " on ne bouffe pas l'argent de transport". Effectivement, c'est le jour de la visite ou lors d'une panne que vous allez comprendre cette expression.

Erreur 3: Ne jamais dire aux chauffeurs de taxi compteur qu'on est fonctionnaire. C'est un détail qui compte beaucoup. Car quand vous lui dites que vous êtes dans "bureau ", il vous rendra la vie dure. Exemple: s'il sait que vous travaillez à Port Bouet, il va vous créer des pannes imaginaires à Abobo. Etant conscient que vous ne viendras jamais car vous êtes au service, il profite de la recette du jour en vous faisant croire qu'il était au Garage. Et c'est monnaie courante. (Possible de suivre vos véhicules à distance grâce à un traceur GPS CAR en temps réel et vous aurez la position de vos véhicules) C'est pourquoi l'on dit plus haut que cela doit être un investissement à part entière et non un complément de salaire.

NB : Ne jamais investir dans un seul véhicule. Au minimum 2 pour que si l'un ne soit pas en service l'autre travaille pour dépanner l'autre. Le carburant est mis dès le premier jour. Le propriétaire fait le plein dès la première mise en circulation et le chauffeur doit toujours faire le plein quand il dépose le véhicule.

En cas de panne

Pour les imprévues mettez une bonne somme de côté par mois (Pannes et entretiens) et avoir une équipe en place à savoir le mécano, le gérant et le propriétaire ainsi en cas de panne quelque que soit l'heure vous vous rendez sur les lieux cela évitera au chauffeur d'inventer de fausse panne.

CONSEIL :

La première erreur c'est de calculer en voyant que les bénéfices du taxi car le terrain enseigne autre chose. On investit dans un domaine parce qu'on l'apprécie d'abord et par passion et non c'est la mode (cela peut marcher pour vous oui mais un grand nombre n'aurons pas cette chance) c'est la base de tous investissement. Comment quelqu'un qui n'aime pas le transport peut il y investir?

Aujourd'hui si les jeunes se cassent les dents dans le transport c'est simplement qu'ils

aiment dès le départ confier leur investissement à des chauffeurs au lieu de prendre un temps pour conduire eux même le taxi et comprendre ce business où même faire une formation pratique de 3 à 6 mois avec une personne qui en possède déjà. C'est aussi une grande partie du problème et cela concerne tous les nouveaux investissements. L'on ne peut pas injecter des millions dans une affaire et ne pas connaître les ficelles de son investissement c'est voué à l'échec à 90%. Si possible trouvé le temps le week- end pour conduire et cela permettra de mieux appréhender le terrain. Le transport c'est comme un nouveau-né il faut y veuille jour et nuit ce n'est pas un travail facile et beaucoup échouent parce qu'ils pensent juste avec les calculs.

OUVERTURE SALON DE COIFFURE DAME

IDENTIFICATION ET ESTIMATION DES BESOINS

LA LOCALISATION L'AMENAGEMENT ET L'EQUIPEMENT D'UN LOCAL

- Local 50 000 FCFA (mois de caution et mois d'avance)
- L'aménagement du local : peinture, décoration, le plafonnage tout ce qui rentre en ligne de compte : 350 000 FCFA
- L'abonnement CIE, SODECI : 65 000 FCFA
- Installation ventilateur ampoule etc... : 35000 FCFA
- Installation et pose de glace : 50 000 FCFA
- Installation du salon qui prend en compte l'ensemble coiffeuse, guéridon, chaises etc... : 260 000 FCFA.

ACHAT D'EQUIPEMENTS OU OUTILS DE TRAVAIL

- Panier a bigoudis : 7000 FCFA
- Le lot de bigoudis : 15 000 FCFA
- Commencer avec un seul lot
- Lot de peigne : 10 000 FCFA
- Un miroir : 10 000 FCFA
- Un séchoir a main : 40 000 FCFA
- Un séchoir a linge : 7000 FCFA
- Une lave tête : 25 000 FCFA
- Un casque à cheveux : 250 000 FCFA
- Lot de produit cosmétique entre autres accessoires, lait, mèche, défrisant, shampoing, crème a cheveux etc... : 50 000 FCFA
- Autres accessoires : 50 000 FCFA

AGENCE WESTERN UNION

Tout d'abord trouver un local,
Ensuite passer à la création de l'entreprise au CEPICI avec le contrat de bail du local, une copie de la CNI du gérant de l'entreprise, un casier judiciaire de moins de 3 mois et un plan de localisation de l'entreprise à créer.

La somme de 11 000 FCFA à prévoir pour la création au niveau du CEPICI, 10 000 FCFA pour le registre de commerce et 1000 FCFA pour la recherche. Une fois l'entreprise crée vous devez la rattacher au centre des impôts de votre zone.

Ensuite vous avez le choix entre les banques UBA, BHCI, CAC pour l'obtention de l'agrément pour les produits de transfert d'argent que vous souhaitez avoir. Pour UBA prévoir la somme de 5 000 000 FCFA pour chaque produit soit WU ou Money gram.

NB : aujourd'hui cette caution reste négociable et son dépôt est suivi d'une ouverture de compte entreprise au sein de la banque...pour UBA frais de dépôt 250 000 FCFA.

Notez que pour UBA vous avez 50% de la côte part reversez à la banque sur les différentes transactions et comme documents vous avez besoins d'un registre de commerce, une déclaration fiscale d'existence, un plan de localisation de l'entreprise, le cachet de l'entreprise, une adresse postale, la CNI du gérant, une facture CIE ou SODECI au nom du local ou contrat de bail ainsi qu'une lettre de demande adressée au directeur général de UBA.

Vous pouvez optez pour la CAC avec deux options soit sous agents ou sous distributeur avec la somme de 2 000 000 FCFA comme caution et 200 000 FCFA de frais de dossiers.

HELICICULTURE (ESCARGOT)

Une étude de l'Ecole Nationale Supérieure d'agronomie de Yamoussoukro montre que la chair d'escargot est "la viande de brousse" la plus consommée en Côte d'Ivoire, après celle de l'agouti. L'élevage d'escargots reste mal connu bien qu'il soit source de profit non négligeable.

La conduite

1^{ere} étape : choix du site

Il est fondamental de choisir un site ombragé, humide et abrité du vent et de la poussière. La dimension de l'espace est fonction des moyens et des ambitions. De préférence un hectare pour démarrer. (Entre 25 000 FCFA et 30 000 FCFA/an). L'emplacement idéal serait une zone avec une bonne couverture végétale. Il est conseillé d'avoir recours à des bananiers et papayers. En revanche, les toits en tôle sont à proscrire. Ici, la main d'œuvre revient à 30 000 FCFA l'hectare voir plus en fonction du nombre de brûlis.

2^e étape : créer l'escargotière

Le dispositif est constitué d'escargotières. Ce sont des fosses non creusées dans le sol, et comportant des murets en brique de terre ou de ciment. Un dispositif barrant l'accès aux prédateurs souterrains sous l'escargotière. De même qu'une large rigole remplie en permanence d'eau pourront s'opposer aux fourmis carnivores prédatrices des escargots. Enfin il faut prévoir un filet s'opposant aux menaces venues des airs (voleurs, oiseaux). Une escargotière de 20 m de long et 50 cm de hauteur coûte entre 50 000 FCFA et 100 000 FCA (en brique de terre ou de ciment).

3^e étape : l'entretien des locaux

Contrairement au système naturel sur une couverture végétale variée, il faut arroser les escargotières plusieurs fois par jour pour garder le sol humide mais pas mouillé. En plus de l'arrosage quotidien (sauf en temps pluvieux), l'entretien comporte le retrait des aliments en voie de décomposition ou moisis, le lavage des abreuvoirs et des mangeoires et leur approvisionnement (une séance hebdomadaire est de 1 500 FCFA l'ouvrier par jour).

4^e étape : approvisionnement

Une fois le parc à escargots prêt, l'éleveur est amené, soit à capturer dans la nature, donc gratuitement, pendant la nuit les escargots, lorsqu'ils sont pleinement actifs (environ 21 mois d'âge). Soit à s'en procurer au prix de vente du marché (le kilo part de 1 800 FCFA en saison sèche, à 3 000 FCFA en saison de pluie). Dans le premier cas, il faut éviter de traumatiser les mollusques par tout acte brutal.

On déposera les escargots sans les heurter un à un dans un panier suffisamment ample

pour ne pas les étouffer.

Moins ces opérations seront stressantes, mieux ce sera pour les reproducteurs. Lors de la capture des escargots sauvages, il faut veiller à ne retenir que ceux qui ont un bon état d'embonpoint. Il est déconseillé de se procurer les escargots reproducteurs sur les marchés.

5e étape : protection des escargots

Pour protéger les mollusques, il faut désinfecter à la fois la surface occupée par l'escargotière et les périmètres annexes. Cette désinfestation peut être réalisée par brûlis ou produits chimiques. Le brûlis est peu coûteux et a l'avantage de ne pas être toxique pour les escargots. Pour la désinfestation chimique les produits utilisés (insecticide phosphorique du type ester et métaldéilyde contre les limaces, estimés à entre 4 et 6 000FCFA la boîte) sont toxiques pour l'homme et pour l'escargot. Il est donc nécessaire de respecter une période d'attente avant l'utilisation du parc par les escargots.

6e étape : alimentation et croissance

Il faut prévoir des abreuvoirs mobiles et facilement nettoyables. Un abreuvoir trop profond peut entraîner la mort des escargots par noyade. Il est conseillé des petites assiettes (200 FCFA l'unité) en plastique pour l'abreuvoir. L'escargot apprécie les feuilles de taro, de patate douce, de manioc, de laitues, de même que les fruits... À partir de 18 mois l'escargot est prêt à la commercialisation et sa durée de vie est comprise entre 4 et 5 ans.

7e étape : le confinement, l'air et l'ensoleillement.

Les fosses de 20 m² doivent accueillir au début au minimum 500 géniteurs et au maximum 800 géniteurs. Soit une densité de 25 à 45 géniteurs par m². Il faut une aération suffisante sans pour autant les exposer au vent et aux courants d'air violents. L'adaptation à leur milieu de vie dure environ deux semaines. Dès que la population de géniteurs commence à pondre, on pensera à créer un second enclos de manière à permettre aux individus qui naîtront de vivre sans la compétition avec les adultes qui seront transférés dans le nouveau parc.

8e étape : commercialisation

Sur le marché, le kilo part de 1800fcfa à 3000 FCFA. Au détail, cela revient entre 100 FCFA et 250 FCFA l'espèce. Les petites tailles non matures se vendent entre 25fcfa et 50 FCFA l'espèce. Bord champs, ces prix sont réduits d'un tiers. Ainsi un enclos de 20

m² peut rapporter entre 50 000fcfa et 150 000fcfa. Le gain pour un hectare est donc estimé à entre 250 000FCFA et 750 000FCFA.

Nb: Les escargots sont des produits forestiers appelés Produits Secondaires ou Produits Forestiers non Ligneux (PFNL) issus de la cueillette. Il s'agit des champignons, des Escargots, du vin de palmiers ou des produits issus des palmiers, du miel, de l'akpi, du kplé, etc... Leur détention ou consommation n'est pas interdite. Lorsque la quantité est jugée commerciale alors vous devez avoir un carnet de route pour la traçabilité du produit. Les carnets peuvent être acquis à la Direction de la Production des Industries Forestières (cité administrative, tour C, 8ème étage). Il est toléré un demi-sec pour la consommation domestique familiale En cas de saisie l'Agent doit remettre un coupon de saisie ou faire un procès-verbal en bonne et due forme.

DEVIS POULET CHAIR (1000 CHAIRS)

Un sujet consomme entre 2.7 à 3 kg d'aliments durant tout son cycle pour un poids moyen compris entre 1,6 à 1.8 kg. (Au plan technique un sujet consomme au démarrage 1 à 1,5 kg d'aliment et en croissance 2 à 2,5kg)

Prix de poussin: 480 FCFA x 1000 = 480 000 FCFA

Aliments démarrage: le démarrage se fait sur 20 jours et le 21eme jour c'est le début de la transition qui, quant à elle dure 3 jours.

Les poussins consomment 1/3 de l'aliment au démarrage donc nous aurons 20sacs * 14500 FCFA = 290 000 FCFA.

La croissance: La croissance part du 24ème jour après la transition. Jusqu'à la vente aux 33eme jours pour ceux qui servent l'aliment à volonté, n'ont pas eu de retard et qui ont bien fait le chauffage.

Aliment Croissance: 40sacs x 14 000 FCFA = 560 000 FCFA

Produits véto+ vaccins : 100 000 FCFA (pour les frais vetos, prévoir en moyenne 80 à 300 FCFA /sujet).

Copeaux : 300 FCFA x 60 sacs = 18 000 FCFA

Chauffage à gaz : 5000 x 3 = 15 000 FCFA

Volailles : 60 000 FCFA (négociable avec le volailler)

Bâtiment si en location : 30 000 FCFA (à négocier plus ou moins)

Transport : selon votre zone

Imprévus : 10 000 FCFA (variable car strict minimum)

TOTAL DEPENSE: 1 563 000 FCFA + transport

Pour les 1000 poussins au départ nous considérons 3% (5% taux tolérable) de taux de mortalité Ce qui donne 30 morts. Donc il reste 970 sujets à vendre.

À Abidjan les sujets se vendent en gros bord champs à 1800f équivaut à 970 * 1 800 FCFA = 1 746 000 FCFA

Bénéfice : 1 746 000 FCFA – (1 563 000 FCFA + transport)

Ce devis peut légèrement changer En fonction de la période, l'endroit où vous achetez vos produits et aliments ce qui implique le devis peut être moins ou plus.

NB : coût de production d'un sujet en moyenne 1300 FCFA -1500 FCFA au-delà vous produisez à perte.

La prophylaxie pour 1000 poussins

- Deux vaccins de newcastle (hipra chlon/H120 3000 FCFA * 2 = 6000 FCFA
- Deux vaccins (GM 97, ou IBDL) contre gumboro 7000 FCFA * 2 = 14 000 FCFA
- Anti stress (panteryl, covit....) au démarrage et après les vaccins donc 01 boîte de 1kg soit 10 000 FCFA minimum.
- Prévoir 20 000 FCFA (vitaflash, amin total, ...) minimum pour la vitamine à partir du 22eme jour la Boite de 2kg.
- Prévoir 25 000 FCFA minimum pour anticoccidien (anti cox, amprolium, vetacox...) boîte de 1kg.
- Prévoir 25000 f pour MRC ou infection (gentadox, TTS, doxin, dimoxan...).

A titre d'information

Coût construction bâtiment : 9000 à 15 000/m²

Aliments : faci, koudis, ivograin, maridav ou fabriquer son aliment sois même.

Produits vétérinaires : codivet, malvaige, all vert etc...

Normes de construction

- **Chairs** : 1m² / 10.
- **Pondeuses** : 1m² / 5 à 6.
- **Coquelets** : 1m² / 6.
- **Peson électrique** : 4 500 FCFA
- **Mangeoire 1 er âge**: 1 700 FCFA
- **Mangeoire 2eme âge**: 2 000 FCFA
- **Abreuvoir 1er âge**: 1 500 FCFA

- **Abreuvoir 2eme âge**: 4 500 FCFA
- Un à 50 sujets pour 20 mangeoires et 20 abreuvoirs,
- Un à 40 pour 25 mangeoires et 20 abreuvoirs.

DEVIS PONDEUSE (1000 POULES PONDEUSES)

L'alimentation

Une poule pondeuse jusqu'à la ponte consomme entre 7,625kg à 7,840kg (20 semaines)

Différentes étapes

Démarrage poulette

6 semaines : 1,169kg par poule équivalent à 24 sacs de 50kg $24 \times 14\,500 \text{ FCFA} = 348\,000 \text{ FCFA}$

Poulettes croissance

Des 7^{ème} à 12^{ème} semaines chaque poulette consomme 2,289kg d'aliment. Equivaut à 46 sacs d'aliments 50kg Ce qui donne: $46 \times 14\,250 \text{ FCFA} = 655\,500 \text{ FCFA}$

Poulettes élevage

De la 13^{ème} à 20^{ème} semaine (Mais on peut avoir aliment pré-ponte entre la 16 et la 18^{ème} semaine) chaque poulette consomme 4,382kg. Equivaut à 88 sacs pour 1000 poulettes Ça fait $88 \times 12\,250 \text{ FCFA} = 1\,078\,000 \text{ FCFA}$.

TOTAL ALIMENT: 2 939 000 FCFA.

Produits véto et vaccins : 306 000 fcfa (5pour plus de 60 semaines).

Copeaux = 300 fcfa x 90 = 18 000 fcfa

Chauffage à gaz: 5000 FCFA x 5 = 25 000 FCFA (en période de fraîcheur).

Mains d'œuvre : 60 000 x 5 = 300 000 FCFA (négociable car ici Smig).

Poussins : 650 x 1000 = 650 000 FCFA.

Transports : 50 000 FCFA

Imprévus : 50 000 FCFA

TOTAUX des dépenses après 20 semaines : 4 347 000 FCFA

BENEFICES : Une bonne poule pond chaque 26h et la durée de ponte est d'au moins 12 à 13 mois en moyenne vous aurez 900 œufs par jour sur tout le long de la durée de la ponte équivaut à 30 œufs/ plateau donc 30 plateaux/jour. (À la fin vendre vos poulettes).

1 500 FCFA le plateau bord ferme mais 1 800 FCFA lorsque les œufs prennent du volume.

Soit $30 \times 1\,500 \text{ FCFA} = 45\,000 \text{ FCFA}$ / jour environ $225\,000 \text{ FCFA}$ / semaine (5j) (déduire le coût de l'aliment qui prend une grande)

Théoriquement le calcul se fait comme suit : au moins 250 FCFA /poule comme bénéfice mensuel. Ce montant est donc proportionnel au nombre de pondeuses élevées. Sur le terrain plusieurs facteurs rentrent en ligne de compte et ces facteurs sont des variantes pour l'élasticité des coûts de revient donc du coût de vente. Et ces variantes ne sont pas fixes. Donc il est impossible d'avoir un prix fixe pour tous les producteurs. Voici ce qui peut faire la différence:

- Le matériel génétique
- L'assurance de la qualité des produits vétérinaires
- Le suivi effectif et le respect strict des meilleures méthodes de gestion et d'élevage
- L'habitat idéal et la corrélation entre l'habitat et le niveau de stress chez les poulettes.
- Le label de l'éleveur et l'expertise de ses employés (ce qui veut dire salaires plus importants), Ce qui peut rassurer de la qualité des poulettes.
- Etc...
- Donc dans un marché libre, il faut s'attendre à une fluctuation des coûts de revient et de vente

NB : ce devis peut légèrement changer selon la période, la société où vous achetez vos produits et aliments.

Coût de production : jusqu'à la ponte prévoir 3 000 FCFA à 3 500 FCFA

DEVIS POUR DES COQUELETS (5 MOIS)

Prix des poussins : $200 \times 500 \text{ FCFA} = 100\,000 \text{ FCFA}$

Aliment jusqu'à la vente 6 kg par poulet équivaut à $6 \times 500 = 3\,000 \text{ FCFA} = 60$ sacs d'aliments.

Évolution

20 sacs démarrage équivaut $20 \times 14\,500 \text{ FCFA} = 290\,000 \text{ FCFA}$

40 sacs croissances équivaut croissances $40 \times 14\,000 \text{ FCFA} = 560\,000 \text{ FCFA}$.

Médicaments plus produits véto : 50 000 FCFA

Volailer : $40\,000 \times 5 \text{ mois} = 200\,000 \text{ FCFA}$

Copeaux : $300 \times 60 = 18\,000 \text{ FCFA}$

Imprévus : 25 000 FCFA

Total : 1 243 000 FCFA

Mortalité : considérons 15 morts, reste : 485 coqs

Vente : le poulet de 5 mois peut être vendu à 6 000 FCFA mais

considérons 5 000 FCFA équivaut : $485 \times 5\,000 \text{ FCFA} = 2\,425\,000 \text{ FCFA}$.

Estimation de bénéfice : $2\,425\,000 \text{ FCFA} - 1\,243\,000 \text{ FCFA} = 1\,182\,000 \text{ FCFA}$.

Nb : ce devis peut changer en fonction du lieu d'achat d'aliment, des produits et de la localité ou vous faites votre élevage. Pour le devis de coquelet c'est pareille aux pondeuses sauf que les coqs ne pondent pas donc faudrait les nourrir jusqu'à 5 ou 6 mois souvent même 4 mois et demi pour avoir un bon poids et vendre.

DEVIS PREVISIONNEL DE 500 CHAIRS

Le prix du poussin actuellement est de 490 FCFA x 500 = 245 000 FCFA .

Aliment

Nous aurons besoins de 30 sacs
d'aliments 10 démarrages et 20
sacs croissances

Démarrage: 15 000 FCFA x 10 = 150 000 FCFA

Croissance: 14 000 FCFA x 20 = 280 000 FCFA

Total aliment : 430 000 FCFA

Produits véto + vaccins : 35 000

FCFA Copeau + son transport : 300

FCFA x 30 Sacs = 9 000 FCFA + 5 000
FCFA

Transport = 14 000 FCFA

Volailer : 40 000 FCFA

Imprévu : 20 000 FCFA

TOTAL : 784 000 FCFA

Mortalité considérons 10 morts Il vous restera 490 poulets Donc
 $490 \times 1\,800 = 882\,000$ FCFA.

Bénéfice : $882\,000$ FCFA – $784\,000$ FCFA = $98\,000$ FCFA

- Ce devis peut changer selon la société où vous prenez vos aliments, produits.
- Devis sans bâtiment et matériel.
- La location d'un bâtiment de 500 chairs avec le matériel : 15 000 FCFA.

DEVIS POUR 300 CHAIRS

Besoins en aliment : 18 sacs
d'aliments 6 sacs démarrages et 12
sacs croissances

Démarrage : 15 000 FCFA /sac

Croissance : 14 000 FCFA/sac

$90\,000$ FCFA + $168\,000$ FCFA = $258\,000$ FCFA

Prix poussin : 490 FCFA x 300 FCFA = 147 000 FCFA

Médicaments et vaccins : 30 000 FCFA

Copeaux : 15 000 FCFA

Imprévu : 10 000 FCFA

Total : 460 000 FCFA s'il n'y a pas de volaille Vente considération 15 comme nombre de morts.

Donc nombres restant à vendre 285.

Donc on a $285 * 1\,800$ FCFA si c'est Abidjan cela équivaut 513 000 FCFA

Bénéfice : 513 000 FCFA – 460 000 FCFA = 53 000 FCFA.

Ce devis pas forcément juste ça dépendra d'où vous prenez vos aliments, poussins et produits, imprévus.

CHAMPS DE MANIOC

- Commencez par vous renseigner là ou vous êtes pour louer une parcelle ou si vous êtes propriétaire c'est bon.
- Engagez des ouvriers pour la défricher.
- Acquérez les boutures de manioc auprès des planteurs de votre localité ou a des agences d'appui comme l'ANADER. Ça un coût.
- Pour la préparation et l'entretien aussi bien du sol que des plants, vous devriez fournir de l'engrais, et bien d'autre éléments. Pour ce faire, vous devrez avoir un ouvrier permanent (pour un an/ durée du champ) et des contractuels.
- Votre présence permanente sur les lieux sera très déterminante pour le suivi des travaux.
- Demandez conseil régulièrement à ceux qui ont déjà fait l'expérience

Quelques variétés de manioc

VARIETE	Cycle (mois)	Zone de production	Rendement moyen (t/ha)	caractéristiques	goût	Usage courant
YACE	11-20	Sud, Centre	20	bon pour attiéké	Amer	Attiéké
BONOUA	12-20	Répandue	15	rendement faible, bonne cuisson et bon gout	Doux	Foutou

BOCOU1	12-24	Rependue	20	Ramification forte, rendement Elevé.	Doux	Attiéké et Foutou
YAVO	12-20	Centre, est, sud	30	rendement élevé	Doux	Attiéké et Foutou

Devis prévisionnel

Achat de bouture : 60 000 FCFA à 80 000 FCFA/Ha + transport

(possible d'en avoir avec des personnes de bonne volonté gratuitement)

Location parcelle : 25 000 FCFA / an

Nettoyage : 30 000 FCFA

Brulure : 25 000 FCFA

Entretien1 : 20 000 FCFA

Buttage : 20 000 FCFA

Planting : 20 000 FCFA

Entretien2 : 20 000 FCFA

Entretien3 : 20 000 FCFA

Entretien4 : 20 000 FCFA

Pulvérisation : 5 000 FCFA

TOTAL : 205 000 FCFA

Herbicide sélectif : 15 000 FCFA

Angrais bio super gros : 40 000

FCFA Déchets de poulet 20 sacs : 25 000 FCFA

Fongicide : 15 000 FCFA

TOTAL : 95 000 FCFA

Outils de productions

(Daba senoufo, petite daba 4, machette 4, lime 2, botte 4, pulvérisateur 1, seau bidon barrique...)

TOTAL : 60 000 FCFA

Service agronome : 30 000 FCFA

Manœuvre surveillant : 10 000 FCFA * 3 = 30 000 FCFA

Transport sur site : 20 000 FCFA

TOTAL : 80 000 FCFA

Autres charges : 5 000 FCFA

Totaux : 205 000 FCFA + 95 000 FCFA + 60 000 FCFA + 80 000 FCFA + 5 000

FCFA = 445 000 FCFA.

NB : les prix diffèrent selon les localités donc possible de réaliser un champ avec 200 000 FCFA.

INFORMATIONS

La production vente des activités agricoles et un acte commercial.

L'opérateur doit se

prémunir d'un registre de commerce et déclaré l'activité a la chambre agricole du département ou la ferme agricole est exploitée. Pour tout statut conféré aux entreprises celle de la société coopérative agricole avec conseil d'administration est le meilleur. Dans le cas de pérenniser l'activité.

Si pour faire de l'agriculture une activité génératrice de revenu par moment et sur des petites parcelles alors vaut mieux avoir exercé dans l'informel ainsi pas d'emmerdement mais déclaré l'activité a la chambre de commerce du département ou la ferme est exploitée.

INVESTIR DANS UN LOTISSEMENT

Vous pouvez investir en finançant un lotissement approuvé par le Ministère de la construction et de l'urbanisme. Avec un financement de 5 millions pour un site de 20 ha, le gain est de 4 et demi lots à l'hectare. Dans ce cas précis vous vous retrouvez au final avec 14 lots que vous pourrez vendre à 2 000 000 FCFA minimum le lot pour un gain final de 28 million minimum pour un gain final de 28 millions au bout de six mois si vous trouvez des acquéreurs. Sachez que c'est un investissement à long terme qui demande de la patience.

Alors la question est de savoir comment trouver des sites approuvés ?

Il convient de prendre attaches avec des personnes du milieu, avec des géomètres par exemple. L'on conseil si possible de financer des sites avec ACD qui sont plus rentable car le coût de la revente est conséquente. Le problème des sites avec ACD il faut un gros investissement car sont plus chers. Par exemple avec une somme de 5 millions il est conseillé de plutôt faire une dotation de terrain. On se demande qu'es ce qu'une Dotation ?

Par exemple, Le propriétaire foncier a une grande parcelle a l'Etat sauvage et n'a pas les moyens ou la volonté d'exploiter sa terre donc lance un appel aux opérateurs. Les opérateurs on a les moyens pour mettre en valeur la terre donc ils signent avec le propriétaire un livre de convention qui stipulera qu'après les travaux ce dernier doit obligatoirement compenser l'opérateur avec des lots ou ilots ainsi l'opérateur lui paye la dotation soit 5 ou 10 ou plusieurs millions pour exploiter sa terre et à la fin des travaux le propriétaire fait une compensation de quelques lots a l'opérateur en fonction de la superficie exploiter. Pour une dotation de 5 millions par exemple l'opérateur peut être compensé avec 3 ou 4 lots ou plus d'une valeur de 3 millions/lot.

METHODE POUR INVESTIR EN AGRICULTURE

L'agriculture n'est pas un avatar ou un jeu à plusieurs vies. Vous vous cassez rapidement la tête si vous prenez juste la théorie en considération. L'agriculture est une pratique. Celle ou celui qui souhaite la faire qu'elle s'oriente vers une personne ressource (d'expérience), on ne parle pas des diplômés en agriculture mais des expérimentés. Première conditions, la deuxième c'est de voir si c'est un amoureux de l'agriculture ou pas car un amoureux de l'agriculture ne vous demandera pas d'argent pour son service. Voici comment procéder pour un novice.

WEB BUSINESS

A l'ère du numérique il est possible de gagner de l'argent assez rapidement, par exemple vous pouvez devenir rédacteur web si vous aimez écrire, créer des sites internet (webdesign). Il y a pleins de plateformes pour vendre vos créations (exemple : fiverr, 5euros, etsy, etc...) ou plateforme de freelance (pour les entrepreneurs). Et si vous êtes demandeur d'emploi et passionnée de web, il y a des formations sur openclassroom c'est gratuit pour les demandeurs d'emploi et c'est reconnu, sinon partagez ta ou tes passions sur un blog ou youtube (au début vous ne gagnez pas grande chose voir rien, il faut être patient car ça ne fonctionne pas toujours. Il y aussi d'autre métier comme la mode ou la beauté en tant que VDI (par exemple : Stella and dot ; stanhome kiotis, etc...)).

Voici quelques projet : Rédactrice (rédacteur) web/Community management ; web-design (chef de projet /intégrateur web), blogueuse (blogueur), lifestyle, mode, beauté ou un blog sur les voyages mais faire des collaborations avec des youtubeuse/blogeuses.

SMS publicitaires

SMS/MMS Pro est un service qui permet d'envoyer simultanément à partir d'un ordinateur fixe ou portable, des messages textes (SMS 160 caractères) ou des messages multimédias (MMS 300 ko) à un nombre important de destinataires. C'est une solution de communication directe à coût réduit, idéale aussi bien pour les PME que pour les grandes entreprises.

Un compte client vous est d'abord ouvert à l'abonnement. Ensuite vous devez télécharger et installer les logiciels d'envoi de messages simultanés sur vos ordinateurs disposant d'un système Windows. Lesdits logiciels et le guide d'utilisateur sont disponible en téléchargement sur le site. A noter que la solution nécessite une connexion internet.

Quels sont les avantages du service ?

Productivité

SMS/MMS Pro est une solution de communication directe qui permet l'envoi simultané de SMS ou de MMS à une multitude de destinataires. C'est une solution pratique pour les informations brèves, récurrentes et urgentes.

Sécurité

- La solution réunit trois niveaux de sécurité
- Un compte client et un mot de passe individuels;
- La traçabilité de l'origine des SMS/MMS envoyés;
- L'archivage des SMS/MMS envoyés.

Comment souscrire au service ?

La souscription au service est gratuite. Chaque mois le client ne paie que sa consommation mensuelle de SMS ou MMS en mode post-payé, selon la structure tarifaire dégressive ci-dessous :

SMS Pro	1-1 000	1 001-10 000	+10 000
Intra	40 FCFA	35 FCFA	30 FCFA
Extra	40 FCFA	35 FCFA	35 FCFA
Inter	70 FCFA	70 FCFA	70 FCFA
			Prix TTC
SMS Pro	1-500	501-10 000	+5 000
Intra	70 FCFA	70 FCFA	50 FCFA
			Prix TTC

Vous les achetez chez les opérateurs téléphoniques et vous les revendez au PME avec une marge bénéficiaire de 5 FCFA. Ils peuvent les utiliser pour les promos et annonces. Par exemple: Un propriétaire de magasin de vente a sa liste de clients (et prospects) ainsi que leurs numéros de téléphones. Il souhaite les informer de façon régulière par des SMS sur ses nouveaux produits et ses promotions. Certes Il peut le faire à partir de son portable et de son numéro de téléphone mais il est encore mieux et bénéfique de le faire en utilisant une solution professionnelle d'envoi massif de SMS qui lui permettrait d'abord d'avoir comme expéditeur le nom de son magasin (en lieu du numéro de téléphone) et aussi de faire des messages personnalisés pour chaque client. Ce genre de solution est disponible chez les opérateurs qui facturent le prix du SMS à des tarifs assez bas, permettant ainsi au revendeur (vous) de démarcher vos clients (les commerçants) en mettant votre marge sur ces tarifs.

INVESTIR EN BOURSE 2

OUVERTURE DE COMPTE TITRE

Si vous souhaitez investir en bourses donc acquérir des valeurs immobilières (actions) cotées il vous faut :

Ouvrir un compte titre (lié à votre compte personnel-épargne/courant/éco...) avec la SGI de votre banque qui est agréée pour agir en bourse. (L'ouverture dudit compte se fait gratuitement dans myriades de structures).

Lorsque vous ouvrez votre compte, vous bénéficiez de l'appui d'un conseiller pour acheter, vendre, vous tenir informé des mouvements du marché etc... Les conditions relatives aux comptes titres varient d'une banque à une autre. Ensuite vous prenez des options sur le marché en fonction des tendances des titres. Il ne devrait pas avoir de montant minimum pour commencer mais les SGI exigent en général un montant minimum à investir pour chacun de ses clients pour la première opération d'achat de titres (exemple : 200 000 FCFA POUR Africaine de bourse SGI de la SIB). Il y a deux types de plancher (un plancher pour la gestion libre et un autre plus élevé pour les mandats de gestion).

Les intervenants agréés au niveau de la BRVM sont Les SGI (sociétés de gestions et d'intermédiations). Elles sont chargées de vendre des titres des entreprises qui sont en bourse, précisément à la BRVM. Vous pouvez acheter des titres par exemple de la CIE, SODECI, SIR, PETROCI, UNILEVER etc...

Les plus connues sont les SGI des banques : Bicibourse, Africaine de bourse (SIB), Bni finances, Atlantique finances, NSIA finances, Sogebourse. A côté de cela vous avez d'autres SGI telles que Phoenix Capital, Hudson and Cie, EDC.

ACHAT D'ACTION

- Il n'y a pas de montant minimum pour l'achat des actions.
- L'achat des actions en bourse dépend de la disponibilité sur le marché d'actions désiré en fonction de la quantité offerte.
- L'investisseur achète ce qu'il veut, selon ses souhaits et ses moyens (il ya des actions qui coûtent moins de 100f)... En d'autres termes, vous pouvez acheter des actions selon votre budget et sans souci d'ailleurs.
- Aucune SGI n'impose un nombre d'actions à acheter, après l'ouverture du compte titre (sur la base du montant plancher défini). Tu peux acheter et vendre selon tes possibilités et disponibilités sur le compte titre.

CONSEILS

- Les véritables enjeux c'est de savoir pourquoi des actions et quel type etc...
- Vous pouvez aussi vous faire accompagner dans vos actions

d'investissements en bourse par des sociétés de conseils telles que Finamart Conseil, M. Daniel k Aggre (profil Facebook) etc...

- En général en fonction de votre capital la SGI peut vous faire de la gestion de portefeuille donc acheter et vendre pour vous de sorte à ce que vous ne soyez pas perdant.
- Investir en bourse implique de prendre des risques. Si vous ne voulez pas prendre des risques vous prenez des SICAV (portefeuille de valeurs mobilières détenu collectivement par des épargnants et géré par un établissement spécialisé) comme SGI. << Africaine de Bourse de la SIB a ses conditions souples en ce sens >>.

NB : Si vous êtes à Abidjan vous pouvez prendre part aux séances d'informations à la tribune du jeudi, tous les jeudis à partir de 9h à la bourse des valeurs BRVM au plateau cela vous aidera à prendre de bonne décision

INVESTIR DANS UNE SCI

Définition

Une SCI ou société civile immobilière est un contrat de société par lequel plusieurs personnes (les associés) décident de mettre en commun un ou plusieurs biens immobiliers afin d'en partager les bénéfices ou de profiter de l'économie qui pourrait en résulter, tout en s'engageant à contribuer aux pertes. Il s'agit donc d'une société civile dotée de la personnalité juridique et ayant un objet immobilier.

Fonctionnement

La SCI est gérée et représentée par un gérant. Ce dernier est désigné dans les statuts de la société ou suite à un vote des associés. Il appartient aux statuts de définir l'étendue et les limites de ses pouvoirs. Les statuts peuvent notamment prévoir que les actes d'achat ou de vente d'un immeuble sont conditionnés à l'accord préalable des associés. Les associés disposent d'un droit de vote dans le cadre des prises de décisions collectives en assemblée générale. Les conditions de vote et de majorité sont librement définies au sein des statuts. En cas de bénéfices réalisés par la société, les associés reçoivent une quote-part dont le montant est en principe proportionnel à leurs droits dans la société.

Pourquoi ne pas investir dans une société Civile Immobilière ? : Moins risqué, vous aurez au moins une part des terrains acquis par la SCI.

Comment ce se passe ? : Vous entrez au capital et la SCI achète des terrains ou construit des bâtiments qu'elle loue : cela rapporte des dividendes chaque année et les parts sont cessibles sans passer devant un notaire. Normalement toutes les SCI sont

ouvertes car les actionnaires peuvent désirer se retirer à tout moment que vous pouvez acheter leur parts, ou profiter d'une opération immobilière. Il faut être patient. Le mieux c'est de trouver une SCI proche de chez vous et de connaître leurs conditions particulières.

Ce sont des sociétés comme les autres : Capital/ actionnaires et dividendes. La différence est le domaine d'activité : l'immobilier.

Vous serez donc propriétaire au travers de cette société. Il faut noter que des couples font l'acquisition de leur maison à travers une SCI une société créée pour l'occasion : avantages côté succession et division ou gestion du bien immobilier. Pour les SCI vous pouvez faire vos recherches sur les annonces légales d'Abidjan News

CULTURE DU POIVRE

Rien n'est plus rentable que l'agriculture. L'on vous encourage à la culture du poivre. C'est l'une des cultures rentables financièrement. Celui qui a un espace en zone de forêt peut en faire la culture aisément.

Qu'est-ce que le poivre?

Le poivre (*piper nigrum*) est une plante d'origine romaine, utilisée dans l'alimentation humaine, dans les industries pharmaceutiques et en parfumerie. Elle fut utilisée autrefois comme monnaie d'échange d'où l'expression "payer en épice" qui deviendra au fil du temps "payer en espèce". Appelée aussi "épice du monde", il pousse sous forme de grappes, et doit sa saveur forte et piquante à des amides de la pipérine.

Il existe 4 types de poivres :

- Le poivre vert.
- Le poivre noir.
- Poivre blanc.
- Le poivre rouge.

BESOINS DE LA CULTURE

La pluviométrie: bien reparti se situe entre 2000 et 4000mm/an sur 7 à 8 mois. Il faut aussi une petite saison sèche de 4 à 5 mois, un taux d'humidité se situant entre 65 et 95%.

Le sol : un sol poreux, friable riche en humus et en nutriments végétaux avec une bonne capacité de rétention de l'humidité, il doit aussi être profond.

Température : 25°C à 30°C pendant toute l'année.

Le climat : le poivrier est une plante dépendante des conditions climatiques. Il pousse bien dans un climat tropical ayant une pluviométrie, des températures et une humidité uniformément élevée.

LA PRODUCTION

Durée de la pépinière : 3 à 6 mois période de Planting mis mars-avril (au début de chaque saison pluvieuse)

Période de récolte : 3 ans après le Planting.

Fréquence de récolte : une récolte tous les 5 mois.

Durée de vie du poivrier : 25 à 30 ans.

RENDEMENT

Pour une plantation de poivrier bien entretenue et bien suivie le

rendement à l'hectare croit de 1 à 7,5 Tonnes/an en fonction de l'âge du plant.

Le minimum du prix d'achat bord champ est 4 000 FCFA le kilogramme et a certaines périodes l'on arrive même à vendre à 7 000 FCFA le kilogramme.

POUR ACHAT DE PEPINIÈRES :

CONTACTEZ LE SPÉCIALISTE : Lasso (00225) 07 85 23 07/

Elie (00225) 05 95 82 96.

Azaguié, Ville proche D'Abidjan

ACHAT DE TERRAIN(LOGEMENT) : PRECAUTION A PRENDRE

LA LOCALISATION DU TERRAIN

L'acquéreur doit s'assurer que le terrain qu'il veut acheter se situe réellement dans le lotissement approuvé et que les numéros de l'ilot et du lot correspondent à ceux qui lui ont été donnés. Vérifie-t-il aussi qu'il s'agit effectivement du terrain qui a fait l'objet du lotissement sans oublier de contrôler le bornage, la superficie du terrain en exploitant l'extrait topographique qui lui a été remis par le géomètre.

UN LOTISSEMENT APPROUVE

L'acquéreur doit s'assurer que le lot qu'il veut acheter est issu d'un lotissement qui a été régulièrement approuvé par un arrêté du ministre de la construction et de l'urbanisme. IL peut le faire simplement en exigeant une copie dudit arrêté auprès du vendeur et viendra établir son authenticité au ministère de la Construction et de l'Urbanisme. Si le lot n'est pas issu d'un lotissement approuvé, l'acquéreur s'expose à des risques. Tels que la perte du terrain, quand il fait l'objet d'un conflit entre les villageois ou la réduction du terrain, la démolition de sa maison quand une route traverse la parcelle. Mieux il faut acheter un terrain avec un vendeur qui détient un **ARRETE DE CONCESSION DEFINITIF(ACD)**. On parle de terrains ou parcelles détenus en pleine propriété.

L' ATTESTATION DE CESSION OU L' ATTESTATIONDE PROPRIETE COUTUMIERE

L'acquéreur doit s'assurer que l'attestation que le vendeur lui tend revêt la signature du vrai propriétaire de terre ou de l'autorité villageoise compétente. En ce qui concerne l'autorité villageoise, il peut s'agit du chef ou du comité de gestion. L'acquéreur peut aussi se renseigner auprès de la préfecture territorialement compétente pour établir la légitimité de l'autorité villageoise. En outre, veille-t-il à ce que son nom soit effectivement inscrit, soit par la chefferie soit par le lotisseur, dans le guide du lotissement qui sera auprès des services du ministère de la construction et de l'urbanisme. Quand il s'agit d'un lotissement déjà approuvé dont le guide est au ministère de la construction, il sollicite un huissier de justice qui se chargera de faire un constat suivi d'un procès-verbal de mise à jour. Pour les terrains détenus en pleine propriété (vendeur détient un ACP ou un ACD), l'acquéreur doit solliciter l' expertise d'un notaire qui procédera à une vérification de l'authenticité des actes, afin d'établir l'acte de vente et procéder à la mise à jour. Quand le vendeur détient une lettre d'attribution, l'acquéreur doit faire, auprès du service du Guichet Unique du Foncier, une demande de position foncière pour se rassurer que le vendeur soit le vrai propriétaire.

LE DOSSIER TECHNIQUE DE BORNAGE MORCELLEMENT DU TERRAIN

L'acquéreur doit s'assurer que ce dossier technique a été fait par un géomètre assermenté et agréé. Il peut se renseigner auprès de l'ordre des géomètres et il est même conseillé de prendre toutes les informations techniques précises avec le géomètre qui s'est occupé du dossier de lotissement jusqu'à l'approbation de la zone concernée. Seul ce géomètre peut donner une lecture exacte des routes et des espaces publics qui frappent l'espace en question. Lorsque toutes ces précautions ont été prises, l'acquéreur après avoir payé le prix du terrain appelé aussi frais de notabilité, peut déposer son dossier de demande d'ACD (Arrêté de Concession Définitive). Source : le guide de l'acquéreur de terrain, ministère de la construction, du logement, de l'assainissement et de l'urbanisme.

Information complémentaire

<< Ce qui commence alors comme une affaire juteuse pour l'acheteur, finit très fréquemment en cauchemar pour un grand nombre : terrain inexistant dans le lotissement, vente à plusieurs acheteurs, usurpation d'identité, problèmes de chefferie villageoise, querelles de familles villageoises... pour ne citer que quelques mésaventures. Si certains lotisseurs, aguerris aux techniques foncières et aux usages et coutumes des villages dont les terres sont ainsi morcelées, tirent largement leur épingle du jeu, il faut reconnaître que trop d'amateurs et de personnes dont la probité n'est pas toujours avérée, gravitent régulièrement dans le secteur d'activité.

Bien que nous encourageons les candidats à la propriété à :

1°/ acheter des terrains détenus en pleine propriété, (avec un certificat de propriété foncière)

2°/ Passer dans tous les cas de figure, par les conseils et l'assistance d'un Notaire,

Nous pouvons recenser les écueils et précautions à prendre, par une série de questions :

Le lot que vous envisagez acquérir est-il bien situé dans un lotissement régulièrement approuvé par arrêté de Monsieur le Ministre de la Construction ?

Réclamez une copie de l'arrêté ministériel, dont vous pourrez vérifier la véracité auprès des services du Ministère de la Construction (Tour Administrative D). A défaut vous risquez de vous entendre dire plus tard, qu'une voie publique empiète ou traverse votre parcelle, ou que telle communauté villageoise réclame sa quote-part dans le découpage de la zone.

Le lot que vous envisagez acquérir est-il bien localisé géographiquement de manière identique sur le plan de lotissement approuvé et sur le terrain ?

Vérifiez l'emplacement des bornes et la superficie du terrain à l'aide de l'extrait topographique remis par le géomètre le dossier technique de bornage-morcellement de la parcelle qui vous est remis lors de l'achat a-t-il été dressé par un géomètre agréé ? Vérifier auprès de l'ordre des géomètres. Conseil : Il est préférable de s'adresser au géomètre qui a eu la charge de monter le dossier de lotissement de l'état des lieux jusqu'à l'approbation du lotissement ; Il dispose de toutes les informations techniques utiles et connaît parfaitement les servitudes d'urbanisme qui frappent la zone.

L'attestation de propriété coutumière ou l'attestation de cession qui vous est remise par le vendeur, est-elle bien signée du propriétaire coutumier et de l'autorité villageoise ?

La est toute la difficulté de savoir s'il s'agit du véritable propriétaire reconnu comme tel auprès de l'autorité villageoise, dont la légitimité elle aussi devra être garantie. De plus en plus de villages, optent pour la formule du « Comité de gestion ». C'est alors un conseil de Notables organisé comme une association qui supervise les transactions. Cela évite les querelles intempestives générées par les changements de « **générations du village** » qui riment souvent avec changement de chefferie. Dans certains cas, la chefferie dispose même d'un arrêté préfectoral attestant de sa légitimité. Ce sont là des précautions supplémentaires. Il conviendra de veiller dans tous les cas, à ce que votre nom soit inscrit par la chefferie ou le lotisseur, dans le guide du lotissement qui sera déposé ensuite au Ministère de la Construction pour l'établissement de l'ensemble des lettres d'attribution. La pratique veut que vous vous acquittiez à ce moment-là de « **frais de notabilité** » qui varient selon la zone et la chefferie.

Acheter un terrain dit « coutumier » reste donc une opération qui comporte certains risques, outre l'absence de garanties que le lotissement dont est issu votre parcelle, bénéficiera dans des délais utiles, des équipements d'urbanisme et autres aisances urbaines (voirie Réseaux divers assainissement « VRD »). Il est légitime que chaque individu puisse accéder à la propriété, mais attention que votre future oasis ne se transforme en mirage. >> **Source:** Paulo Maître de cérémonie.

ELEVAGE DE LAPIN

Devis pour tous ceux qui souhaitent investir dans l'élevage de lapin.

Cas d'un élevage de 40 femelles et 5 mâles : production et vente de 250 lapins chaque 3mois.

Immobilisation

Cage mère : $40 \times 5\,000 \text{ FCFA} = 200\,000 \text{ FCFA}$

Cage mâle reprod : $5 \times 5\,000 \text{ FCFA} = 25\,000 \text{ FCFA}$

Cage d'engraissement : $50 \times 4\,000 \text{ FCFA} = 200\,000 \text{ FCFA}$

Achat de reproducteurs femelles : $40 \times 6\,000 \text{ FCFA} = 240\,000 \text{ FCFA}$

Achat de reproducteurs mâles : $5 \times 8\,000 \text{ FCFA} = 40\,000 \text{ FCFA}$

Matériels d'élevage : 40 000

FCFA Transport et divers : 55

000 FCFA Total immobilisations

: 800 000 FCFA

Besoin en fond de roulement sur 6 mois

Aliments Femelles accouplées ou gestantes : $120\text{g} \times 40 \times 30\text{jrs} \times 4 = 600\text{kg}$

Femelles allaitantes : $360\text{g} \times 40 \times 30\text{jrs} \times 2 = 900\text{kg}$

Mâles reproducteurs : $120\text{g} \times 5 \times 30\text{jrs} \times 6 = 100\text{kg}$

Lapereaux sevrés

Un mois : $30\text{g} \times 260 \times 30\text{jrs} = 234\text{kg}$

Deux mois : $60\text{g} \times 260 \times 30\text{jrs} = 470 \text{ kg}$

Trois mois : $90\text{g} \times 260 \times 30\text{jrs} = 700\text{kg}$

Total aliment : 3000kg Soit 120 sacs de 25kg, coût du sac : 6000 FCFA

$120 \times 6000 \text{ FCFA} = 720\,000 \text{ FCFA}$

Autres charges Produits vétérinaires : 30 000 FCFA

Transport : 60 000 FCFA

L'eau : 60 000 FCFA

Électricité : 10 000 FCFA

Salaire cuniculteur : $25\,000 \text{ FCFA} \times 6 = 150\,000 \text{ FCFA}$

Divers : 70000 FCFA

Total besoin en fond de roulement : 1 100 000 FCFA

Coût total du projet : immobilisations (8 000 000 FCFA) + BFR (1 100 000 FCFA) +

Imprévus (100 000 FCFA) = 2 000 000 FCFA.

Recette et bénéfice Première vente après 6 mois:

$250 \text{ lapins de } 2\text{kg} \times 6\,000 \text{ FCFA} = 1\,500\,000 \text{ FCFA}$

NB: Le lapin est vendable entre 3 et 4 mois avec un poids de 1,6 kg à 2kg (en fonction des races). Après 6 mois de fonctionnement l'entreprise doit être capable de ce prendre en charge et la vente interviendra chaque 3 mois.

Coût des cages variable.

OUVERTURE DEPÔT DE GAZ

Pour l'ouverture d'un dépôt de gaz, il faut cibler votre commune, ville car l'étendue du territoire est subdivisée en zone et chaque zone un mandataire. Ensuite passer à l'étude de la zone choisie pour l'installation de votre dépôt de gaz. L'étude consiste en une prospection auprès des différents ménages de la zone pour avoir une idée exacte des types de bouteilles et la compagnie de gaz utilisées dans la zone afin de savoir vers quelle compagnie vous diriger. Ainsi vous pourrez facilement faire des marges et voir votre chiffre d'affaire s'accroître.

Ensuite le choix du magasin opter pour un magasin accessible par les camions de distribution et si possible avoir une bonne visibilité.

Pour les compagnies il y a n'en plusieurs dont : Petro ivoire, Shell, Petroci, Mobil, Total, Oryx, Simam-ci, Olibya, Sara gaz, Saphyr, Essenci, Corlay et chaque compagnie a ses conditions d'ouverture de dépôt de gaz propres à elle.

Par exemple la Société Petro ivoire vend ses petites bouteilles appelées B6 à 13500 FCFA voir 14500FCFA chargée et les grandes bouteilles appelées B12 à 19000 voir 25000 FCFA. Leur mandataire est SNTCI, située à Koumassi zone industrielle qui gère la zone sud (Bonoua, Bassam, Port Bouet, Koumassi, Marcory, Treichville et une partie de Yopougon). Exige pour l'ouverture d'un dépôt un minimum de 50 bouteilles B6 et 10 bouteilles B12 cela à l'appréciation du responsable commerciale.

<<Concernant les bouteilles de Petro ci il faut une caution de 1000000fcfa à 2000000fcfa>> qui n'a rien avoir avec l'achat des bouteilles chose différente avec Petro ivoire.

Enfin il faut savoir ce que vous gagnez lorsque vous avez un dépôt. Les mandataires rechargent les bouteilles comme suit :

Petite bouteille B6 à 1870 FCFA et vous le propriétaire du dépôt revendez à 2300 FCFA donc un bénéfice de 430f par bouteilles.

Grandes bouteilles B12 à 4950 FCFA et vous revendez à 5500 FCFA donc un bénéfice de 550 FCFA.

Plus vous aurez de bouteilles vendues, plus votre chiffre d'affaire vas s'accroître.

PRIX BOUTEILLE DE GAZ CHARGÉE : la B6 à 15000 FCFA et la B12 à 25000

FCFA ou 26000 FCFA selon la bouteille.

CONDITIONS D'INSTALLATION D'UN NOUVEAU REVENDEUR PETROCI

- 1) Se faire enregistrer auprès de PETROCI
- 2) Trouver un magasin
- 3) Faire visiter le magasin
- 4) Dossier à fournir :

- a) Un registre de commerce
- b) Photocopie de CNI
- c) Le plan détaillé sur papier A4 localisant le magasin devant servir de dépôt.
- 5) Equiper le magasin d'un extincteur ABC ou CO2 de 6 kg ou 9 kg
- 6) Assurance du magasin (Attestation à fournir à PETROCI)

DEVIS POUR UNE INSTALLATION DE 100 BOUTEILLES

Type d'emballages	Quantité	Consigne	Prix de cession revendeur	total	Prix public	Marge revendeur
B6	50	12 000	1635	681750	2200	565
B12	40	20 000	3720	948800	4500 varie selon zone	780
B28	10	34 545	8530	430750		

Total : 2 061 300 FCFA (moins que cela sans les B28 alors déduire prix de 10 bouteilles B28).

LES STATUTS DES DISTRIBUTEURS PETRO CI LES STATUTS

Grossiste est celui qui dispose de :

- Un registre de commerce 10.000.000 FCFA de caution
- Une autorisation d'exploitation de dépôt de gaz
- Trois véhicules d'au moins 3.5 Tonnes
- Un dispositif de sécurité 1000 emballages en stock outil
- Un espace clôt d'au moins 1000 m2
- Un fond de roulement
- Une assurance
- le magasin
- Prendre en compte l'achat d'un minimum de 10 Kignon au moment de son installation.

Le distributeur est celui qui dispose de :

- . Un registre de commerce
- . Un espace clôt d'au moins 1000 m²
- . Un dispositif de sécurité
- . Une caution de 20.000.000 FCFA
- . Une assurance
- . Un fond de roulement
- . 1600 emballages en stock outil
- . Une autorisation d'exploitation de dépôt de gaz
- . Cinq véhicules de types remorques dont trois de 3.5 tonnes et deux de 10 tonnes.

Le revendeur Pétroci doit :

- . Se faire enregistrer auprès de PETROCI
- . Trouver un magasin
- . Faire visiter le magasin par le commercial
- . Fournir un registre de commerce et une photocopie de CNI
- . Equiper le magasin d'un extincteur ABC ou CO₂ de 6 kg ou 9 kg

Assurer

Conclusion

Tout d'abord je tiens à remercier nos experts et auteurs qui ont contribué à ce guide. Vous devrez maintenant l'avouer : force est de constater que pour réussir son projet l'idée n'est pas un obstacle ! Vous n'avez plus d'excuses pour ne pas prendre votre vie en main ! Voici donc votre check-list pour bien démarrer votre nouvelle vie :

1. Amusez-vous chaque jour ! Vous trouverez votre voie NATURELLEMENT. Il faut développer votre activité dans un secteur que vous AIMEZ PROFONDEMENT.
2. Ouvrez les yeux, lisez la presse, surfez, rencontrez du monde dans la vraie vie ! Cela va vous donner des idées et des opportunités à exploiter ASSUREMENT :-)
3. Osez chaque jour un peu plus ! Et si vous commencez par oser vous donner les moyens de REUSSIR ?.