

Coach Patrick Armand POGNON



L'ARGENT

PARTOUT ET TOUJOURS

TOUT SUR L'ARGENT
ET L'ENTREPRISE SANS FINANCEMENT

EDITION AFRICOACHS

Coach Patrick Armand POGNON

L'ARGENT

PARTOUT ET TOUJOURS

TOUT SUR L'ARGENT
ET L'ENTREPRISE SANS FINANCEMENT



EDITION AFRICOACHS, Juillet 2021

Dépot Légal N°13187 du 15/07/21
Bibliothèque Nationale du Bénin
3^{ème} Trimestre

Toute représentation ou reproduction, même partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droits ou ayants causes, est illicite. Cela constituerait une contrefaçon sanctionnée par la loi.



DÉDICACE

Je dédie ce travail à :

- Dieu, quel qu'il soit, sans qui rien n'est possible et avec qui tout est possible ;
- A nos dignes et vaillants ancêtres pour ce qu'ils ont été et ce qu'ils sont à travers nous ;
- A mon arrière-grand-père, AGONVESSOU TOSSAVI Joseph, pour la puissance conférée à toute sa descendance au travers des phrases puissantes révélées ;
- A mon plus que père, Bernard POGNON, à ma plus que mère, Augustine ADAMON, pour ma vie et mon éducation ;
- A toutes ces femmes et hommes qui m'ont formé ;
- Au Scoutisme, à la JCI et à la Communauté Internationale des Hommes d'Affaires du Plein Evangile pour leur contribution ;
- A Tous les Coachs d'Afrique et Ambassadeurs du Développement ;
- A mon épouse, à mes enfants pour avoir accepté de me partager avec l'humanité ;
- A chacun de vous, merci d'exister.

The background of the page is a solid dark blue. Overlaid on this is a faint, semi-transparent illustration. It features a magnifying glass with a silver-colored frame and handle, positioned as if it's looking at a stack of colorful folders (blue, green, red, and purple) that are slightly out of focus. A silver-colored pen is also visible, resting on one of the folders. The overall aesthetic is clean and professional.

TABLE DES MATIERES

P5	DÉDICACE
P9	TABLE DES MATIÈRES
P13	PRÉFACE
P17	AVANT-PROPOS
P21	INTRODUCTION
P25	CHAPITRE I : DE LA CULTURE DE LA PAUVRETÉ À LA CULTURE DE LA PROSPÉRITÉ
P41	CHAPITRE II : IMMERSION DANS LE MONDE DES MILLIONNAIRES
P49	CHAPITRE III : POUR DEVENIR RICHE ET HEUREUX, IL FAUT PENSER COMME LES RICHES ET HEUREUX
P55	CHAPITRE IV : L'ÉTAT D'ESPRIT DES GRANDS ENTREPRENEURS
P67	CHAPITRE V : ENTREPRENDRE ET S'ENRICHIR SANS FINANCEMENT
P77	CHAPITRE VI : L'HISTOIRE DU COW-BOY
P85	CHAPITRE VII : LA PUISSANCE DES RELATIONS D'AFFAIRES GRÂCE À NOS RELATIONS PERSONNELLES
P93	CHAPITRE VIII : POUR RÉUSSIR EN AFFAIRES, IL FAUT D'ABORD S'AIMER, ENSUITE AIMER LES AUTRES ET ENFIN AIMER SON BUSINESS
P99	CHAPITRE IX : IL Y A 3 ÉLÉMENTS ESSENTIELS DANS UNE BONNE AFFAIRE
P105	CHAPITRE X : UN ACHETEUR EST CELUI QUI TIENT PLUS À UN ARTICLE QU'AU PRIX QU'IL REPRÉSENTE
P111	CHAPITRE XI : LES QUATRE PILIERS DE L'ESPRIT MILLIONNAIRE ET RICHE
P119	CHAPITRE XII : POURQUOI LES AFRICAINS NE SONT PAS RICHES ?
P125	CONCLUSION

PRÉFACE

L'argent, cet outil qui obsède le monde. Tout le monde veut l'argent, tout le monde veut être riche. Plus de 1500 citations ont été écrites et publié à ce sujet. Pour certains l'argent ne fait pas le bonheur pour d'autres, l'argent est la représentation du bonheur. Mais la question qui brule toutes les lèvres, toutes opinions confondues est celle-ci, Peut-on tous avoir l'argent, tout le temps et partout ?

Je vous dirai sans aucun doute et avec la plus grande des certitudes, Oui. Du haut de mes 19 ans je peux affirmer que je sais faire de l'argent et je sais gérer mon argent. Je peux affirmer que chaque jour j'acquiers un peu plus l'esprit millionnaire. Sans entreprise a mon actif et en travaillant depuis bientôt 2ans.

Alors toutes ces théories visant a démontré qu'il est impossible d'avoir de l'argent à cet âge, toutes les théories selon lesquelles il est impossible de travailler pour quelqu'un et d'avoir de l'argent seraient elles fausses ?

Alors qu'elle est le chemin pour avoir de l'argent et être riche tout simplement. Ne cherchez plus bien loin. Le livre l'argent toujours et partout est la solution à tout problème de pauvreté, de misère, de manque d'argent. Il ne s'agit pas d'un livre rempli de théories bonne à donner envie de devenir riche sur le moment et ensuite rien. Il s'agit d'un chemin à suivre.

Etape par étape, vous découvrirez quoi corriger pour ne plus jamais manquer d'argent. Il aurait pu s'appeler le guide pour s'enrichir maintenant et pour toujours car quiconque suit chaque étape tel on suit le plan d'une chasse au trésor aboutira inévitablement à la prospérité sans fin. Les révélations présentes dans ce livre, m'ont conduit où je suis et il serait impossible de donner le nombre exacte de personnes dont la vie a changé avec ces outils imparables. L'immersion dans le monde des millionnaires, la culture de la prospérité, l'entreprise sans financement etc. 12 chapitres clairs, détaillés, expliqués par des exemples qui bouleverseront la vie de quiconque les lira.

L'Argent étant nécessaire pour vivre la vie qu'on mérite, ce livre est tout simplement indispensable pour qui veut vivre la vie qu'il mérite.

Je dirai tout simplement merci au Coach Patrick Armand POGNON pour avoir mis à la disposition du monde ce chef d'œuvre qui est tout simplement LA SOLUTION.

Vous voulez avoir de l'argent, beaucoup d'argent toujours et partout ? Eh Bien tout ne dépend plus que de vous. Le secret est révélé.

Coralie Hylarie POGNON

Administratrice en communication plaidoyer lobbying

Assistante du PDG ATQM S.A

Journaliste, Animatrice Africacoaching Web TV

Assistante de Rédaction du Mensuel du Coaching

AVANT-PROPOS



Je me suis toujours demandé quel était le secret de la richesse. Pourquoi certaines personnes naissent pauvres et meurent riches alors que d'autres naissent pauvres et meurent pauvres ? J'ai lu des livres sur le sujet, suivi des formations, fait des recherches et j'en suis arrivé à la conclusion suivante : Tout est une question d'état d'esprit.

La santé, le bonheur et beaucoup d'argent sont des résultats de tout bon processus de développement personnel. C'est pourquoi après avoir travaillé beaucoup les sujets de santé et de bonheur, je travaille depuis un moment sur l'esprit millionnaire ou l'esprit riche.

L'esprit millionnaire est l'ingrédient nécessaire pour connaître la fortune. Oui, il nous suffit de réussir à supprimer le dossier esprit de pauvreté et le remplacer par le dossier esprit millionnaire dans notre tête ou plus précisément dans notre inconscient pour faire fortune. C'est pareil pour la santé, c'est pareil pour le bonheur.

Le fou mange toute sorte de saletés et de microbes, il ne se lave jamais, il ne brosse pas les dents, il dort avec des moustiques mais il ne tombe jamais malade. Il en est de même de plusieurs personnes qui portent en eux des maux mais qui ne vont jamais en souffrir tout simplement parce qu'ils n'ont pas dans leur tête un dossier qui reconnaît ces maux comme une maladie.

Un jour, une femme, fatiguée de voir son mari souffrir, décide de mettre fin à la vie de ce dernier. Elle prend du poison et dit au Monsieur qu'elle a trouvé le remède imparable. Elle fait boire au Monsieur et revient quelques minutes après voir le Monsieur totalement guéri. Notre cerveau applique nos instructions. Le cerveau a entendu remède imparable et s'est plié à cette information.

Dans la pratique, cela revient à remplacer la confession permanente de la pauvreté, de la maladie, du malheur, des problèmes, de la souffrance par la confession permanente de la prospérité, de la santé, du bonheur, du bien-être, de la solution. Cela paraît simple, mais il faut vraiment surveiller notre langage pour voir que nous confessons en permanence les problèmes. Il faut que cela cesse pour notre bonheur, notre santé et notre prospérité.

Notre source intérieure, instantanément et constamment, prend forme et fait l'expérience selon nos besoins et désirs. Et en tant que principe de source en action, il est impossible pour nous d'avoir des besoins et désirs non-comblés. Ce que nous vivons est donc ce que nous pensons et ce que nous pensons est donc ce que nous avons confessé.

Les pauvres tentent souvent de prouver qu'ils ont raison. Ils donnent l'impression qu'ils savent déjà tout et que ce n'est qu'à cause d'un mauvais coup du sort ou d'un pépin temporaire s'ils sont fauchés ou ont des difficultés. Or, si l'on n'est pas vraiment riche et heureux, c'est qu'il y a de fortes chances pour que l'on ait encore besoin d'apprendre des choses sur l'argent, la réussite et la vie.

Les pauvres affirment ne pas pouvoir se permettre de s'instruire par manque de temps ou d'argent.

Par contre, les riches s'identifient à la citation de Benjamin Franklin : « Si vous trouvez que l'instruction coûte cher, essayez donc l'ignorance. »

La vie nous a offert deux magnifiques présents : la connaissance et le temps. Il n'en tient qu'à nous de faire ce qui nous plaît avec l'un et l'autre.

Grâce à chaque billet qui passe dans notre main, nous avons le pouvoir de décider de notre destinée.

- Si cet argent est dépensé sans discernement, nous choisissons d'être pauvres.
- Si nous l'employons pour faire face à nos engagements, nous nous joignons alors à la classe moyenne.
- En l'investissant à apprendre comment acquérir la fortune et surtout en appliquant les enseignements, nous choisirons de devenir riche et heureux.

Oui, la richesse sans le bonheur est une perte de temps, un indicateur d'une absence chronique d'éducation financière. L'argent est une forme de pouvoir, mais l'éducation financière est plus puissante encore. Acquérir l'intelligence financière et les stratégies pratiques, simples, efficaces pour créer et gérer une entreprise reste le seul chemin pour faire la différence.

Le but de cet enseignement est donc de partager les secrets pour réussir de façon permanente et faire la différence. S'enrichir, oui, mais surtout s'enrichir durablement, honnêtement de manière irréversible.

INTRODUCTION

Chagrinée par la perte de sa mère adoptive, Rosalie BRADFORD se servit de la nourriture comme d'un moyen de consolation.

En 1957, à l'âge de 14 ans, elle pesait déjà 92 kg. A l'âge de 15 ans, elle en pesait 140 kg. Mariée par la suite, elle mena une vie de ménagère: elle se mit alors à beaucoup cuisiner, continua à manger énormément et resta de nombreuses années sans faire le moindre exercice physique et sportif. Elle finit alors par peser 544 kg.

Oui, vous avez bien lu, 544 kg. Non pas 100 kg, 150 kg, 250 kg, mais 544 kg ! A ce titre, elle détient le record de la femme la plus grosse du monde. Mais un jour, elle décide, s'engage, travaille et réussit par la suite à en perdre 416, ne pesant donc que 128 kg ; et c'est à ce titre qu'elle détient également le record de la femme ayant réussi à perdre le plus de poids.

Afin d'aider d'autres êtres humains à réussir l'impossible, elle laissa ce message: « Je sais que d'autres personnes souffrent de la manière dont j'ai souffert ; et j'ai un message pour elles. Si je peux le faire, alors tout le monde peut le faire. Il faut juste faire de petits pas vers votre but. Vous pouvez le faire si vous essayez vraiment. J'en suis la preuve vivante ».

A chaque fois que nous avons un gros défi à relever, nous le percevons presque immédiatement comme impossible. Nous nous disons que cela va réclamer trop de temps, d'énergie, d'apprentissage, d'argent, ... Mais la réalité, c'est que rien n'est impossible à l'être humain.

Rosalie BRADFORD, à l'instar de tant d'autres avant et après elle, nous l'a encore prouvé, elle qui perdit 416 kg. Il suffit juste de penser vraiment que l'on peut le faire et d'avoir la bonne méthode.

Comme l'a dit le grand conquérant Napoléon Bonaparte, « Impossible est un mot qui se trouve dans le dictionnaire des imbéciles ». Comme tout être humain a un cerveau, et par conséquent, n'est pas un imbécile, vous vous devez de rayer ce mot de votre esprit, s'il s'y trouve naturellement.

Vous pouvez et devez être riches !



A smiling man with short dark hair and glasses, wearing a blue and white striped shirt, a dark vest, and light-colored trousers. He is standing in front of a large window with a grid pattern. The image has a blue tint.

CHAPITRE I **DE LA CULTURE DE LA PAUVRETÉ À LA CULTURE DE LA PROSPÉRITÉ**

Commençons cette communication par une femme d'affaires qui partage les secrets de sa réussite financière. Elena Chifrina, fondatrice de la société produisant les barres de céréales diététiques Bite.

« Je vais vous expliquer de quelle façon gérer votre argent. J'ai lancé mon affaire sur des fonds propres, que j'étais parvenue à économiser pendant les nombreuses années précédant la création de ma société. J'ai toujours été économe. Je savais que je trouverais un de ces jours une grande tâche à accomplir avec l'argent que j'épargnais. Beaucoup de gens s'intéressent à mes connaissances en matière de finances, comment planifier et répartir son budget pour ne pas se ruiner dans des escapades shopping dans les magasins et dépenser pour toutes sortes de choses. Je vais vous parler de ce que je connais.

Voyons d'abord, qu'est-ce que l'argent pour vous ? Pour moi, c'est la liberté et la possibilité de dormir paisiblement la nuit, la possibilité de maintenir un style de vie normal. Je n'ai pas besoin d'argent pour voler dans des jets privés, acheter des villas et des bijoux. Je veux que la majeure partie de mes dépenses soit une sorte d'investissement. Il me semble que beaucoup de femmes recherchent une sécurité au mauvais endroit. L'on peut la trouver auprès d'un homme, mais il y a également d'autres possibilités. Par exemple, sa propre indépendance financière.

Mon intérêt pour l'épargne s'est manifesté lorsque j'avais 6 ans. Ma famille était suffisamment aisée, mais ma grand-mère, chef comptable dans une usine soviétique, a essayé de m'enseigner comment épargner et faire prospérer l'argent. Elle éteignait même la lumière dans la salle de bain lorsqu'il faisait beau.

L'important n'est pas combien l'on gagne, mais comment l'argent est dépensé. Si vous n'avez aucun contrôle sur vos propres finances, vous ne pourrez jamais savoir à quoi vous attendre à l'avenir ni ce que vous pouvez vraiment vous permettre d'acheter. Chaque dépense doit être un investissement.

A un certain point, j'ai réalisé que je passais la majeure partie de mon temps au travail et que tous les produits que j'avais chez moi s'abîmaient. J'ai donc commencé à moins acheter.

Nous ne sommes pas millionnaires, mais nous nous permettons néanmoins des dépenses irréfléchies. Fixez-vous un objectif pour identifier ce dont vous pouvez vous passer. Autorisez-vous un achat par mois pour maintenir une bonne humeur et placez tout le reste sous contrôle. Dernièrement, je n'ai rien dépensé pour les vêtements, je porte ce que j'ai déjà acheté. Très probablement, vous disposez déjà des ressources nécessaires pour votre réussite, c'est simplement que vous les dépensez de manière irrationnelle.

Tout le monde pense qu'ils ne gagnent pas suffisamment d'argent pour pouvoir mettre quelque chose de côté. Ce n'est pas vrai : tout le monde peut épargner. Même un étudiant qui vit grâce à une bourse est capable d'acheter une fois par mois un bouquet de fleurs à sa petite amie. Pour les choses véritablement importantes, il est toujours possible de trouver de l'argent.

Mettez de côté une partie de vos revenus et quelques soient vos envies, ne dépensez pas cette somme. Cet argent vous apportera quelque chose de grand à l'avenir, même si vous ne savez pas encore de quoi il s'agira. Le problème de notre société est le reflet d'un problème de l'Etat dans son ensemble : nous gagnons déjà de l'argent mais nous n'avons pas encore mis en place de

planification sur le long terme. Personne ne nous l'enseigne, nous ne savons pas comment gérer notre argent.

Comme vous le constatez, les riches pensent d'une certaine manière tandis que les pauvres pensent d'une autre façon. Les premiers ont un esprit millionnaire et les seconds ont un esprit de pauvreté. Pour devenir riche, il faut donc se mettre à penser à la manière des riches. Il y a une grosse différence entre souhaiter la richesse et obtenir la richesse que nous devons découvrir et appliquer pour vivre l'abondance.

Il est désormais clair que la pauvreté, le manque est une anomalie et que l'abondance est la seule volonté de Dieu. La Parole de Dieu dit à cet effet que « la ruine des indigents est leur pauvreté. » Nous devons reconnaître et vaincre l'esprit de pauvreté pour tout gagner.

« L'Éternel est mon berger ; je ne manquerai de rien. Il me fait reposer dans les verts pâturages. Il me dirige vers les eaux paisibles. » Dit la Bible. Le Coran quant à lui nous montre que Dieu ne peut rien pour un peuple qui ne change rien en lui. En d'autres termes, nous devons reconnaître et détruire l'esprit de pauvreté pour que la gloire de Dieu se manifeste dans notre prospérité infinie.

Voici maintenant les principaux symptômes de l'esprit de pauvreté.

- **Confession continuelle de la pauvreté.** Ce symptôme se manifeste par le déploiement d'une ingéniosité verbale pour toujours démontrer qu'on est pauvre. Certains ont ainsi tendance à toujours dire qu'ils sont pauvres, ils ont tous les

synonymes de la pauvreté qu'ils utilisent sur eux-mêmes. Ces personnes pensent continuellement que rien ne va. Elles se plaisent à être les griots de la pauvreté.

- **Manque de joie.** Visage toujours triste exprimant un message de « je suis pauvre, aidez-moi. » Soyons heureux pour attirer le bonheur. Un mendiant a écrit sur sa tablette « ayez pitié d'un pauvre » et presque personne ne lui donne de l'argent. Un jour, un passant prit la craie et remplaça le message par « expérimentez le bonheur de donner. » Le mendiant, aveugle, qui ne vit pas l'écriture constata que tous les passants lui donnent de l'argent maintenant. Le manque de joie fait fuir les autres donc les opportunités et même Dieu.

- **Manque de générosité.** « Ne vous y trompez pas : On ne se moque pas de Dieu. Ce qu'on aura semé, on le moissonnera aussi. » « Honore l'Éternel avec tes biens et avec les prémices de tout ton revenu, alors tes greniers seront remplis d'abondance et tes cuves regorgeront de moût. » La générosité est une protection, une ouverture, un investissement. Les pauvres se disent qu'ils n'ont pas d'argent alors ils ne doivent pas donner le peu qu'ils ont. C'est une erreur. Souvenez-vous de cette dame dans la bible qui a donné à Jésus l'ensemble du peu qu'elle avait. Jésus a même dit que c'est elle qui a donné plus que tous les autres.

- **Multiplication des excuses pour ne pas agir.** La Parole de Dieu dit à cet effet : « Le paresseux dit : il y a un lion dehors ! Je serai tué dans les rues ! » Cessons de justifier, agissons, cessons de faire confiance à la connaissance et laissons place à l'expérience.

- **Ne travaille que lorsqu'on le surveille.** Pour réussir, il faut faire ce qui est juste et non agir pour les yeux des autres. Travailler se paie toujours car l'ouvrier mérite son salaire. Faites donc ce que vous devez faire sans attendre une quelconque surveillance.

- **Pensée continuelle d'être maudit.** Les pauvres trouvent que leurs situations est la résultante d'une malédiction qui aurait été prononcé contre eux. Déprogrammer la foi en la malédiction et programmer la foi en la réussite. J'ai le droit de réussir, j'en suis capable, je vais réussir. C'est le type de propos qu'on doit tenir car personne n'est maudit sinon que par sa propre bouche.

- **L'habitude d'emprunter ou de demander.** Le pauvre veut régler tous ses problèmes par des prêts et de l'aumône alors qu'il faut utiliser les problèmes comme indicateur d'une mauvaise programmation et décider de reprogrammer son être pour en finir. Le riche discute ses échéances, le pauvre emprunte pour régler.

Pour vaincre l'esprit de pauvreté et s'enrichir, nous devons identifier les manifestations de ses symptômes et les remplacer par des symptômes favorables à l'abondance. Je vous aime, Dieu aussi. A la fin de cette étude, les riches vont prendre encore des résolutions pour s'enrichir encore, les pauvres vont dire c'est bien dit, bravo, d'autres diront il parle de moi, vont se fâcher et ne vont prendre aucune résolution.

Prenons des résolutions, changeons pour quitter la pauvreté. Expérimentons la joie, le bonheur d'être généreux et soyons toujours positif. Naître pauvre n'est pas de notre faute, mourir pauvre est de notre seule faute.

Savez-vous comment les esquimaux tuent les loups ? Ils prennent un couteau à lame effilée, l'enduisent de sang et le gèlent. Puis, ils enterrent le manche du couteau avec la lame bien en vue. Les loups, attirés par l'odeur du sang, viennent alors le lécher. Le froid engourdit la langue du loup, et à l'instant où il atteint la lame, il ne s'aperçoit pas qu'il en lèche l'arête tranchante. Comme il saigne, il se met à lécher encore plus vite jusqu'au moment où il meurt d'hémorragie.

Beaucoup se plaignent de ce que la vie est trop difficile. Il faut se lever de bonne heure, aller gagner son pain quotidien, faire tout le temps face à des problèmes, être stressé, travailler durant de longues heures, rencontrer de temps à autre des échecs douloureux, ... Mais rappelons-nous de l'histoire des loups, qui attirée par la possibilité de manger sans avoir à faire l'effort de chasser, finissent par en mourir. Cela est vrai pour les loups et cela est vrai pour les êtres humains. Par exemple, nous envions ceux qui sont nés avec une cuillère en or dans la bouche, les riches héritiers.

En effet, ils ont tout à leur disposition, des femmes, des hommes, les voyages, les voitures les plus luxueuses, les hôtels les plus chers, les bijoux les plus éclatants, ... Mais nous oublions souvent une chose, à moins d'avoir reçu une éducation parentale qui leur apprenne le goût de l'effort, l'histoire a montré qu'ils finissent toujours par dilapider la fortune familiale amassée par leurs prédécesseurs.

Ils vivent alors dans des conditions précaires et la plupart, ne s'en relevant jamais, se suicident.

Le milliardaire Warren BUFFETT l'a bien compris, lui qui a donné en héritage, à chacun de ses enfants, une somme qui les tient à

l'abri des besoins, mais les oblige à travailler afin de ne pas connaître un jour la misère. Le pain et le beurre gratuits sont toujours des pièges et nous devons être heureux de devoir faire des efforts pour les gagner. Nous ne devons pas avoir peur d'y arriver car chaque être humain possède toutes les ressources intérieures pouvant le mener à l'épanouissement personnel. Ceux qui ne franchissent donc jamais le cap et vivent misérablement sont ceux qui ne se servent pas de leurs ressources.

Un jour apparut un petit trou dans un cocon. Un homme qui passait là par hasard, s'arrêta de longues heures pour observer le papillon qui s'efforçait de sortir par ce petit trou. Après un long moment, ce fut comme si le papillon avait abandonné et le trou demeurerait toujours aussi petit. Le papillon avait fait tout ce qu'il avait pu et il ne pouvait plus rien faire d'autre. L'homme décida d'aider le papillon. Avec un canif, il ouvrit le cocon et libéra le papillon.

Celui-ci sortit aussitôt, mais son corps était maigre, engourdi et ses ailes peu développées bougeaient à peine. L'homme continua à observer, pensant que les ailes du papillon s'ouvriraient et seraient capables de supporter le corps du papillon afin qu'il prenne son envol. Il n'en fut rien ! Le papillon passa le reste de son existence à se traîner à terre avec son corps maigre et ses ailes rachitiques. Jamais il ne put voler !

Ce que l'homme, avec son geste de générosité, n'avait pas compris, c'est que le passage par le trou étroit du cocon, est l'effort pour que le papillon puisse transmettre la force de son corps à ses ailes pour voler. C'est le moule à travers lequel la Vie le fait passer pour grandir et se développer. Parfois, l'effort est exactement ce dont nous avons besoin dans notre vie. Si on nous permettait de vivre notre vie sans rencontrer d'obstacles, nous serions limités.

Nous ne serions pas aussi forts.

Il est nécessaire que vous fassiez un vide dans votre cerveau et dans votre manière de penser vis-à-vis de l'argent. La plupart d'entre nous ont accumulé de fausses croyances séculaires sur l'argent et en ont fait leur vérité. Ces croyances sont souvent le produit d'une éducation parentale, sociale, économique, scolaire et même spirituelle fondée sur la méfiance et l'ignorance de ce qu'est l'argent et des principes qui gouvernent son acquisition. La conséquence directe de l'application de ces croyances est l'accroissement grandissant du fossé entre riche et pauvre.

D'ores et déjà, je voudrais affirmer sans aucun risque de me tromper qu'on ne négocie pas avec les pensées et habitudes pour s'enrichir, on les adopte ou on reste pauvre. Nous avons le choix entre ce que disent nos enseignants, nos parents, nos amis qui évidemment n'ont pas connu d'enrichissement et ce que disent et font, ceux qui sont véritablement et durablement riches. C'est vraiment les contre-vérités que nous cultivons sur l'argent et l'enrichissement qui nous empêchent de connaître et de vivre un enrichissement durable.

Tout d'abord, il est important de comprendre que l'argent n'est pas la source de la richesse, il est mon serviteur et je suis son maître. Retenez ceci, l'argent est un serviteur et doit le rester et vous êtes le maître. Si vous laissez l'argent devenir votre maître c'est très dangereux.

Ceux qui ont laissé l'argent devenir leurs maîtres aiment plutôt l'argent et utilisent les gens qui les entourent. Ne rentrez pas dans ce cercle, vous devez aimer les gens et utiliser l'argent, c'est une des lois du vrai succès financier.

C'est nous et nous seulement qui décidons de donner ou non de la valeur à l'argent. C'est pourquoi, nous recommandons que dans vos chambres, vous déposez de l'argent par terre et que vous marchez là-dessus en déclarant : « Tu es mon serviteur, je suis ton maître et le serviteur obéit à son maître, je t'ordonne donc de remplir mes poches, de remplir mon compte en banque, de remplir ma vie. »

Je voudrais maintenant affirmer que la source de la richesse est Dieu et Dieu est individualisé en nous, donc la source de notre richesse est en nous. Dieu quel que soit le nom qu'on lui attribue est la source de toute chose et donc la source de mon enrichissement. Comme la source qui est Dieu, ne tarit jamais, nous devons cesser de dire qu'il y a des périodes où nos affaires marchent et d'autres où ça ne marche pas. Nos affaires doivent marcher tout le temps car la source est permanente. Combien de personnes ne cessent d'affirmer qu'à la rentrée des classes, elles n'ont pas d'argent ? Nous limitons Dieu dans nos prévisions financières.

Retenons aussi que la richesse est un état d'esprit, un comportement, une manière de vivre, de parler et d'agir. Oui, la richesse n'est pas de l'argent, c'est elle qui amène l'argent. Nous, nous attendons l'argent pour être riche alors qu'il faut être riche dans son esprit et dans son comportement pour avoir de l'argent. Combien sommes-nous à ne pas contrôler notre facture dans un restaurant avant de payer ? Combien sommes-nous à ne pas faire des dépenses pour impressionner ?

Les riches font tout pour que personne ne sache qu'ils sont riches alors que le pauvre fait tout pour qu'on pense qu'il est riche.

Etre riche, c'est aussi dégager une partie de ses revenus du mois pour soi, en épargne, l'investir pour en gagner davantage. Quand

vous recevez votre salaire, vous payez le propriétaire de votre appartement, vous payez la compagnie d'électricité, vous payez le propriétaire du supermarché, la boutique de vêtements et vous combien vous vous payez ? Tout votre salaire va dans la poche des autres. Quand même ! C'est presque insensé. Nous sommes d'accord que vous devez payer votre loyer, changer de vêtements, payer l'eau, l'électricité et les autres services mais à partir d'aujourd'hui prenez la décision de vous payer en premier.

C'est ainsi que vous constituez une économie à investir. Il faut éviter de confondre fond de réserve et épargne. Les fonds de réserve sont des sommes d'argent mises de côté pour faire face à des dépenses courantes, imprévues ou futures alors que l'épargne est une somme mise de côté pour constituer un capital à investir. On a parlé d'économiser pour investir et vous vous êtes déjà rendu compte, c'est le chemin le plus court pour s'enrichir.

Une des raisons pour lesquelles les pauvres et les gens de la classe moyenne continuent de souffrir est qu'ils travaillent pour l'argent et achètent des passifs en pensant acheter des actifs. Les riches ne travaillent jamais pour l'argent. Ils font tout pour que l'argent travaille pour eux. Une des raisons pour lesquelles les riches s'enrichissent de plus en plus, est qu'ils investissent dans les actifs chaque année à l'opposé des pauvres et de la classe moyenne qui chaque année augmentent leur passif.

Il vous faut connaître la différence véritable entre un actif, un passif, et acheter des actifs. Si vous voulez faire travailler l'argent pour vous, si vous voulez devenir riche et le rester, voilà la règle fondamentale. Cela peut vous sembler ridiculement simple, mais croyez-moi, presque personne ne le sait si ce n'est les vrais riches. Les troubles financiers des entreprises, des individus, des Etats sont liés à l'ignorance de la véritable différence entre l'actif et le

passif.

Les gens riches acquièrent des actifs. Les pauvres et la classe moyenne acquièrent des éléments de passifs.

La question qu'on pourrait se poser est pourquoi tout le monde n'apprend pas la différence, achète les actifs et devient riche ? La réponse est simple : c'est difficile de former quelqu'un qui est éduqué différemment. Les banquiers, les comptables, les financiers vous diront d'autres choses et c'est pourquoi l'intellectuel réussit difficilement à être riche. Nous aimons les choses compliquées, extraordinaires, scientifiques, etc. Ainsi, nous ignorons l'efficacité, l'efficiency.

La simplicité est ce qu'il nous faut pour apprendre et avancer. Demandez à un enfant quoi faire quand on veut mettre un éléphant dans un appareil frigorifique, il vous dira « on ouvre le frigo et on le met dedans ». L'adulte vous demandera « est-il mort ? Peut-on le découper ? Etc. » Sa connaissance de la taille de l'éléphant l'empêche d'être simple.

Pour en revenir à notre sujet et faire simple, nous allons retenir qu'un actif est tout ce qui apporte de l'argent dans votre poche chaque mois. Un passif est tout ce qui fait sortir de l'argent de votre poche chaque mois. J'ai un ami à Koudougou, au Burkina, il a trente camions pour son commerce, un hôtel de 26 chambres mais il est à moto. Ces hommes pour la plupart non-instruits ont des choses à nous apprendre de même que nous en avons à leur apprendre. Chaque fois que je fais une dépense qui entraînera plus de dépenses que de recettes, j'ai acheté un passif.

Si je suis à moto et que j'achète une voiture cela doit correspondre à une diminution des dépenses ou une augmentation des recettes,

autrement ce sera un passif.

En d'autres termes, ce n'est pas la nature du bien acquis qui détermine son appartenance à l'actif ou au passif mais bien ce qu'il fait sur mes finances. Tout achat qui entraîne plus de dépenses que de recettes est un passif et m'appauvrit. Voilà de façon simple, très simple, la règle fondamentale pour m'enrichir. Pour continuer à gagner plus, il faut acquérir des actifs encore et encore. La plupart des salariés ne possèdent qu'un seul actif (le salaire) pour plusieurs passifs (les grosses voitures, beaucoup de grosses télévisions, les maitresses à gauche et à droite, la maison, l'alcool, etc.). Faites toujours en sorte que le revenu que génèrent vos actifs dépasse toujours les dépenses nécessitées par vos passifs.

On ne reconnaît pas un riche par la marque de voiture qu'il conduit ni à la maison dans laquelle il habite, mais à ses investissements, à d'où vient son argent. L'argent des riches est constitué des revenus de leurs investissements, l'argent des pauvres et de la classe moyenne vient de leur travail.

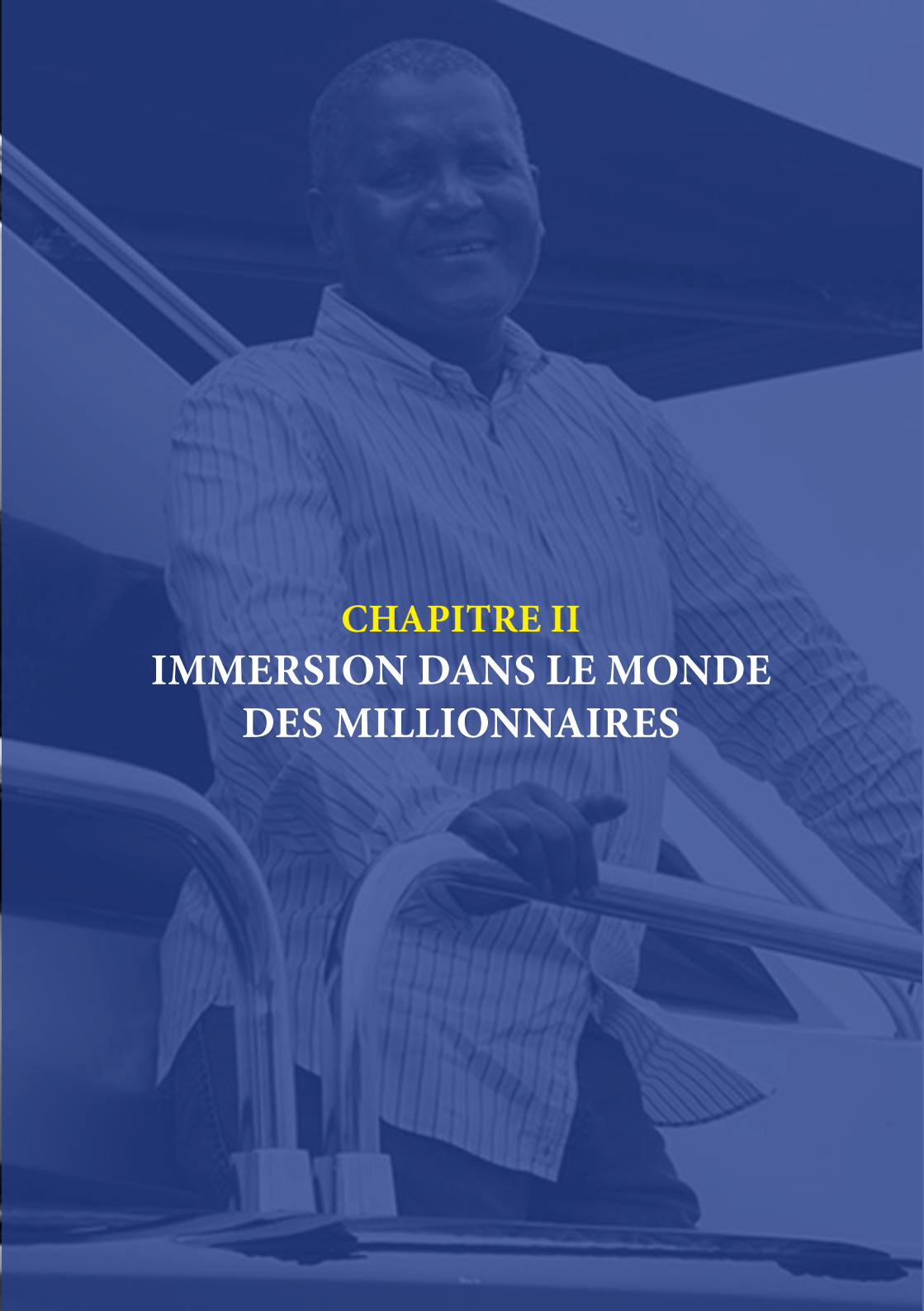
Vous auriez pu constater que dans les exemples de passif, j'ai cité la maison. C'est un sujet à polémique je sais. Je sais aussi qu'en Afrique, une des valeurs que nous prônons par erreur, c'est la maison. Celui-là qui n'a pas construit une maison n'a pas encore réussi selon de vieilles connaissances aujourd'hui dépassées. Une chose est sûre, l'immobilier ne rend riche que le promoteur immobilier. C'est bien de posséder sa propre maison, je le conseille vivement, mais faites-le construire avec le bénéfice de vos investissements.

Un ami à moi qui gagne près d'un million par mois payait comme loyer 80.000 F. Sur insistance de sa femme, il emprunte de l'argent pour construire une maison qu'il intégra inachevée car l'argent emprunté n'a pas suffi. Après déduction de l'argent de la

banque et des intérêts, il se retrouve chaque mois avec 150.000 F.

Habitué à vivre avec un Million, ce fut pour lui difficulté sur difficulté. Il pensait acquérir un actif mais il a acquis un passif car chaque mois et peut-être jusqu'à la fin de ces jours, il paiera, paiera et paiera. Le riche ne construit qu'avec les bénéfices de ses investissements. Surtout ne jamais faire des prêts pour construire car quand on emprunte, on doit l'investir pour le rembourser avec les revenus de l'investissement.

Enfin, je vous rappelle, réclamez ce qu'on vous doit pour devenir riche. Vous êtes bénis pour vos dons mais vous êtes punis pour ce qu'on vous vole. Faites la liste de ceux qui vous doivent de l'argent, envoyez-leur des sms, appelez-les, visitez-les et soyez déterminés, persévérants pour récupérer vos dus.

A photograph of a man with short grey hair, wearing a light-colored vertically striped button-down shirt, standing on the deck of a boat. He is smiling slightly and holding onto a metal railing. The background shows parts of the boat's structure. The entire image is covered with a semi-transparent blue filter.

CHAPITRE II

IMMERSION DANS LE MONDE DES MILLIONNAIRES

Merveilleuses créatures de Dieu, il est clair que des témoignages de santé et de bonheur sont fréquents dans notre environnement. Des personnes qui sont parties de maladies chroniques à guérisons totales, nous en avons vues tellement. Des grossesses déclarées impossibles par des médecins mais devenues possibles par la programmation, on en a vues tellement. Des souffrances conjugales transformées en bonheurs conjugaux, on en a vues tellement. Nous les verrons encore et encore se réaliser.

Par contre, les percées financières extraordinaires, des personnes qui partent de la pauvreté à la prospérité, nous n'en avons pas beaucoup eues. Cela s'explique par le fait que nos séminaires sur la santé, sur l'emploi sont remplis tandis que ceux sur la prospérité sont quasiment vides.

Conséquence logique, nous avons réussi à nettoyer nos connexions neuronales pour la santé et autres mais nos connexions neuronales pour l'argent ne sont pas suffisamment nettoyées. L'esprit millionnaire tarde à s'installer et cela se ressent dans les langages, dans les comportements, dans la gestion de nos revenus, dans notre capacité à gagner de l'argent.

Il faut absolument que cela change car la pauvreté a tout de mauvais. Elle entraîne, la jalousie, l'ingratitude, la méchanceté, la trahison, la fausseté, l'impatience, etc. Tout ceci est de nature à perturber la santé gagnée, le bonheur gagné.

C'est pour cela que nous devons intensifier le partage de bons enseignements et vibrations au sujet de l'argent, de la prospérité, de la fortune, de la richesse. **Devenir riche n'est pas une affaire de chance, c'est une affaire de comportement.**

LA PREMIÈRE CARACTÉRISTIQUE DES MILLIONNAIRES EST QU'ILS N'AIMENT PAS LE CONFORT INUTILE

En effet, toute personne véritablement riche sait combien il a été laborieux pour elle de construire sa fortune et ainsi se refuse de dilapider son patrimoine pour les yeux des autres.

Mansa Kankan Moussa, L'homme le plus riche de tous les temps jusqu'à ce jour a réussi en utilisant la technologie à faciliter l'éclairage dans sa maison. Lorsqu'on sait d'où l'on est parti pour arriver où l'on est, on évite tout gaspillage. Les riches apprennent à se sentir à l'aise et à être capables d'évoluer même dans un climat d'incertitude permanente.

Une expérience a montré que les hommes pauvres se montrent exagérément généreux envers les femmes afin de leur donner l'impression qu'ils ont de l'argent. Les riches par contre n'ont rien à prouver et font donc les dépenses dans les normes.

Benjamin Franklin a dit un jour «si vous achetez le superflu, vous finirez par vendre le nécessaire.» Les riches profitent du confort quand il est disponible mais ne force jamais pour l'avoir.

Qu'est ce qui pourrait expliquer qu'une personne dont les passifs excèdent déjà les actifs décide d'acquérir une télévision plus grande. Ne sont-ce pas les mêmes images ?

Les vrais riches que nous aspirons à devenir par cette formation savent s'adapter à toutes les situations. Un jour, aux États-Unis, un père très riche soit disant, décide d'emmener son fils passer quelques jours avec une famille très pauvre dans une ferme à

l'autre bout du pays, pour qu'il se rende compte de la chance qu'il a d'être né dans un milieu aisé.

Au retour, le père demande à son fils comment il a trouvé le voyage. « C'était super, papa », répond le fils. « Tu as vu comment les gens peuvent être pauvres ? » demande le père. « Oh oui », dit l'enfant.

« Alors, que retiens-tu de ce voyage ? », interroge le père avec assurance. Voici la réponse du fils :

« J'ai vu que nous avons un chien et qu'ils en ont quatre. Nous avons une piscine qui arrive au milieu de notre jardin et ils ont un ruisseau qui n'a pas de fin. Nous avons des lanternes dans notre jardin et ils ont les étoiles.

Notre terrasse s'arrête à la cour avant et ils ont tout l'horizon. Nous avons un petit morceau de terre pour vivre et ils ont des champs qui vont au-delà de notre vue.

Nous avons des gens qui nous servent, mais eux servent les autres. Nous achetons notre nourriture, tandis qu'ils font pousser la leur. Nous avons des murs autour de notre propriété pour nous protéger, ils ont des amis pour les protéger. »

Cet enfant a exactement la première caractéristique des riches. Il ne se préoccupe pas du confort inutile, il arrive à apprécier et à s'adapter à la soi-disant pauvreté des autres et y trouve une expérience.

Sur le chemin de la prospérité, évitez tout gaspillage pour les yeux des autres.

LA DEUXIÈME CARACTÉRISTIQUE DES MILLIONNAIRES EST QU'ILS RÊVENT DE L'AVENIR

Nous vivons dans une culture où l'on ne cesse de répéter que les choses étaient mieux auparavant. Nos parents vivaient mieux, la musique était de meilleure qualité et les hommes d'affaires faisaient preuve d'honnêteté. Cependant, les instigateurs de cette pensée, transmise aux masses de génération en génération, n'ont pas conscience de sa force insidieuse et destructrice. Les personnes qui croient que les jours heureux sont derrière elles deviennent rarement riches, elles ont des difficultés à trouver le bonheur et sont davantage confrontées à des problèmes de dépression.

Les riches sont des personnes résolument optimistes et tournées vers l'avenir. Ils s'inspirent du passé mais continuent à vivre dans le présent et à rêver à l'avenir. Ils passent une partie importante de leur temps à planifier, même si leurs objectifs ne seront atteints que bien des années plus tard. Ils organisent leur rêve patiemment et soigneusement. Combien de fois n'avons-nous pas parlé de notre vie comme ayant été grande, ayant connu de grandes choses. **Eh ! Bien, les amis, le meilleur est devant sur tous les plans.**

LA TROISIÈME CARACTÉRISTIQUE DES MILLIONNAIRES EST QU'ILS ONT DAVANTAGE DE CONFIANCE EN EUX

Les personnes riches ont souvent la réputation d'être arrogantes et de se sentir au-dessus des autres. Mais est-ce qu'être sûr de soi est de l'arrogance ? Les personnes qui réussissent sont sûres d'elles-mêmes parce qu'elles s'investissent successivement dans la réalisation de plusieurs projets qui finissent toujours par aboutir. Elles sont donc rarement déçues. Même si elles échouent une

fois, elles croient qu'elles peuvent tirer des leçons de leurs échecs et des écueils et elles pensent qu'elles en ressortiront plus fortes. Cette confiance en soi les aide à croire qu'elles peuvent accomplir n'importe quel projet et elle devient en quelque sorte une prophétie auto-réalisatrice. **Soyez sûr de vous et laissez les gens parler, l'avenir vous donnera raison.**

LA QUATRIÈME CARACTÉRISTIQUE DES MILLIONNAIRES EST QU'ILS PENSENT QUE L'ARGENT EST SYNONYME DE LIBERTÉ

Un des malentendus de l'opinion générale au sujet des riches est la croyance selon laquelle une fortune importante confère un statut. Même s'il s'agit d'un fait indéniable, l'acquisition de richesse est surtout liée à la volonté d'atteindre la liberté personnelle. Les membres de la classe moyenne sont prisonniers de leur travail, de l'endroit où ils habitent, des gouvernements et d'autorités supérieures qui leur dictent ce qu'ils peuvent faire ou ne pas faire. Plus on possède d'argent, moins on a de soucis à se faire à propos de ces diverses instances. Les personnes riches sont en mesure de lutter contre l'adversité. Elles ont les moyens pour s'éloigner d'un environnement malsain ou encore pour quitter un mauvais patron, un mauvais conjoint. **L'argent, c'est la liberté.**

LA CINQUIÈME CARACTÉRISTIQUE DES MILLIONNAIRES EST QU'ILS CHOISISSENT ATTENTIVEMENT LEURS ASSOCIATIONS

Les personnes avec une éducation supérieure de haut niveau souhaitent généralement s'associer à l'élite académique. Les personnes en forme physiquement aiment passer du temps avec des personnes comme elles. Les personnes religieuses aiment être

avec des personnes qui ont la foi. Les personnes riches aiment s'associer avec des pairs qui sont également très fortunés. Tout le monde a tendance à rechercher des personnes avec des intérêts et des expériences similaires. L'élite fortunée aime s'entourer de personnes qui ont réussi à acquérir une richesse considérable. Les personnes qui ont réussi estiment qu'il s'agit d'un phénomène de contagion et que le fait d'être avec des personnes comme elles a le pouvoir d'élargir leur réflexion et d'élever leurs revenus. Fixez-vous pour objectif de passer deux fois plus de temps avec des personnes plus riches que vous. Cela pourrait faire de vous quelqu'un de riche.

CHAPITRE III
POUR DEVENIR RICHE ET
HEUREUX, IL FAUT PENSER
COMME LES RICHES ET
HEUREUX

Etre heureux et améliorer sa situation financière est sans doute l'un des objectifs les mieux partagés dans notre société. Que ce soit dans l'objectif de devenir millionnaire ou simplement pour sécuriser l'avenir de sa famille afin de pouvoir dormir l'esprit tranquille, les raisons de vouloir être riche et heureux ne manquent pas.

Pour autant, nous ne sommes pas tous égaux dans notre façon de gérer nos finances. En effet, on constate souvent qu'avec le même salaire, un tel saura être capable de devenir propriétaire d'une maison, de biens de richesses, d'épargner pour les futures études de ses enfants (par exemple) et de s'enrichir tandis qu'une autre personne va enchaîner les fins de mois difficiles. La différence n'est alors pas au niveau du salaire mais de l'attitude de la personne face à l'argent.

Un ami au Mali m'a raconté qu'il y a trente ans de cela, il gagnait 25.000 F CFA par mois et économisait 5.000 F CFA chaque mois. Entretemps, il devient le cuisiner d'un européen à 350.000 F CFA par mois et n'arrivait plus à économiser. L'éducation financière est véritablement utile.

Avant toute chose donc, il est nécessaire que vous fassiez un vide dans votre cerveau et dans votre manière de penser vis-à-vis de l'argent. La plupart d'entre nous ont accumulé de fausses croyances séculaires sur l'argent et en ont fait leur vérité.

Il me plaît ici d'aborder quelques différences remarquables entre les riches-heureux et les pauvres-malheureux.

Si vous voulez faire fortune et être heureux, il est primordial que vous croyiez être aux commandes de votre vie. Vous devez croire que c'est vous qui créez aussi bien votre réussite que vos difficultés.

Au lieu d'assumer la responsabilité de ce qui se passe dans leur vie, les pauvres jouent à la victime. Or, une victime vraiment riche et heureuse, ça n'existe pas. Les riches et heureux considèrent chaque difficulté comme une occasion d'apprendre et de grandir, les pauvres considèrent chaque difficulté comme une occasion de pleurer. Croyez-moi, chacune de vos difficultés est un coup de fil de votre essence pour vous dire changez de langage, changez de comportement, changez de fréquentation...

Les riches voient les occasions. Les pauvres voient les obstacles. Les riches se concentrent sur les récompenses. Les pauvres se concentrent sur les risques. Les pauvres font des choix basés sur la peur. Ils ne cessent d'examiner les situations sous l'angle de ce qui cloche ou pourrait clocher en elles. Leur premier réflexe est de se dire « Et si ça devait ne pas fonctionner ? » ou, plus souvent : « Ça ne fonctionnera pas ». Les riches agissent en ayant pour réflexe de se dire : « Ça fonctionnera, parce que je vais faire en sorte que ça fonctionne ». Ils s'attendent à réussir. Ils ont confiance en leurs aptitudes, en leur créativité et croient que si ça devait mal tourner, ils trouveraient un autre moyen de réussir.

Les pauvres éprouvent souvent du ressentiment, de la jalousie et de l'envie envers la réussite des autres. Ils se comportent comme s'ils croyaient que les riches les rendaient pauvres. Or, si vous percevez les riches comme mauvais d'une certaine manière et que vous-même souhaitez être une bonne personne, alors vous ne pourrez jamais être riche. En effet, comment pourriez-vous être ce que vous méprisez ? Au lieu d'en vouloir aux riches, il faut s'exercer à admirer, bénir et aimer les riches. De cette façon, votre esprit enregistre qu'à votre tour, quand vous serez riche, d'autres vous admireront, vous béniront et vous aimeront, plutôt que de vous en vouloir à mort, comme c'est peut-être votre cas actuellement.

Les gens qui réussissent observent d'autres gens qui réussissent dans le but d'en faire des modèles et d'en tirer des leçons. Ils se disent que le moyen le plus rapide et le plus facile de faire fortune consiste à découvrir exactement comment les riches, qui sont passés maîtres au jeu de l'argent, y jouent. Leur but consiste à imiter leurs stratégies. Contrairement aux riches, lorsqu'ils entendent parler de la réussite d'autres personnes, les pauvres très souvent les jugent, les critiquent, se moquent d'elles et essaient de les rabaisser à leur niveau. Comment peuvent-ils tirer des leçons et s'inspirer de ceux qu'ils méprisent ? Au lieu de vous moquer des riches, imitez-les. Au lieu de vous éloigner des riches parce qu'ils vous intimident, apprenez à les connaître. Dites-vous : « S'ils y arrivent, j'en suis capable aussi ! ».

La route qui mène à la richesse est pleine d'obstacles, de pièges et de détours. C'est pour cela que la plupart des gens ne l'empruntent pas. Ils ne veulent pas de problèmes. A la vue d'un défi, ils prennent leurs jambes à leur cou. Mais en cherchant à éviter les problèmes à tout prix, ils se retrouvent confrontés au plus grand problème qui soit : ils se retrouvent fauchés et misérables. Le secret pour éviter cela n'est donc pas de fuir, d'éliminer ou de fuir ses problèmes mais bien de grandir de façon à devenir plus grand que leurs problèmes. Il vous appartient de décider d'être une plus grande personne et de ne permettre à aucun problème, aucun obstacle de vous priver de votre bonheur ou de votre réussite.

Les pauvres pensent qu'il n'y a pas assez, qu'on ne peut pas tout avoir, qu'il faut choisir. Ils croient qu'on ne peut pas avoir l'argent et les autres dimensions de la vie, qu'on ne peut pas avoir l'argent et le bonheur, le beurre et l'argent du beurre. Ils fonctionnent en termes de « OU ». Les riches se focalisent sur l'abondance. Ils fonctionnent en termes de « ET ». Ils sont persuadés qu'il existe

un moyen d'avoir l'argent et le bonheur, de la même manière que l'on peut avoir des bras et des jambes.

Enfin, nous avons enseigné qu'ils faut absolument se faire plaisir de temps à autre en dehors de ses dépenses régaliennes, qu'il faut être généreux, qu'il faut épargner, qu'il faut investir. Lorsque le riche entend cela, il vérifie ce qu'il ne fait pas assez parmi les quatre et équilibre. Lorsque le pauvre entend, il accroît ce qu'il faisait déjà. J'ai vu des gens gagner assez d'argent et continuer par habiter une maison avec un WC externe « visez droit le trou ». Ils augmentent leur épargne disant qu'ils appliquent l'éducation financière. Il faut se faire plaisir, épargner, être généreux, investir, c'est seulement les quatre ensemble et en équilibre qui garantissent le bonheur et la prospérité. A bon entendeur, ...!

CHAPITRE IV
L'ÉTAT D'ESPRIT DES GRANDS
ENTREPRENEURS

Lorsque l'on pense entrepreneuriat, on pense trop souvent à « J'ai un projet très ambitieux mais il me faut beaucoup d'argent pour le développer. Je vais donc chercher des fonds chez :

- des banques (et donc m'endetter) ;
- des investisseurs (et donc perdre progressivement le contrôle du capital et donc de mon entreprise) ;
- le crowdfunding ou financement participatif ou mobilisation de ressources auprès d'un grand nombre de personnes (mais finalement ça ne marche pas si facilement que cela).

Cet argent me permettra de développer la boîte pendant 3 ans et de tenir car je n'aurai pas vraiment de clients pendant cette phase de lancement. Au bout de 5 ans j'aurai réussi à atteindre la taille critique pour commencer par faire du bénéfice et rembourser.

Le problème avec cette vision, c'est que l'entrepreneur ne contrôle pas le processus : il compte sur des ressources extérieures pour construire un projet, au détriment de ses ressources accessibles dès maintenant.

Après mes longues recherches et mon expérience personnelle, je me suis rendu compte que les aventures entrepreneuriales réussies reposaient principalement sur les ressources internes des entrepreneurs (leurs soft skills ou qualités humaines et relationnelles).

Pour réussir dans les affaires, il faut avoir une vision claire d'où on va, une motivation personnelle d'y aller, une résilience pour affronter toutes les contraintes et supporter l'insupportable, une bonne connexion avec de bonnes personnes et un sens élevé de l'observation. On ne devient pas grand avec l'argent des autres, on

devient grand en utilisant et en développant son soft skills.

LE PILIER VISION : LA BASE DE L'ENTREPRENEURIAT

C'est le pilier qui permet de se fixer un objectif clair et de guider ses choix et ses actions vers cet objectif. Cette vision permet aussi d'être créatif et de trouver de nouvelles manières de faire pour innover. La vision de l'entrepreneur repose en partie sur son intuition et sur son intention.

Ce pilier vision est un véritable muscle qui peut s'entraîner et se développer. Pensez à ces entrepreneurs visionnaires qui exerçaient leur esprit pour justement réussir à voir au-delà de ce qui était visible sur leur marché. Vos clients peuvent savoir ce dont ils ont envie, mais n'ont pas forcément conscience de leur véritable besoin. C'est à l'entrepreneur d'être assez visionnaire pour bien comprendre le besoin de son client. « Si j'écoutais ce que mon marché me disait, je n'aurais pas inventé la voiture mais des chevaux qui courent plus vite. » Henry Ford.

Les quatre questions suivantes vous aideront à identifier clairement votre vision :

1- Qu'est-ce que vous aimeriez voir s'améliorer ?

La frustration est certainement le point où la plupart des gens s'arrêtent et se résignent. Mais elle est le déclic à partir duquel d'autres se donnent une nouvelle mission dans leur vie. Ils constatent des situations dont eux et les autres sont victimes avec tellement d'amertume consentie qu'ils se disent qu'ils doivent pouvoir y faire quelque chose. La capacité à aller au-delà de ce

point de chute pour vous positionner comme celui qui va apporter la solution peut vous donner une nouvelle raison d'être et une grosse entreprise. Des entrepreneurs ont trouvé une raison de se lancer en se positionnant comme ceux qui vont assurer le bien-être des autres en offrant des produits/services de tous les jours dont ils ont besoin. Y a-t-il des injustices, des insuffisances, des manques (insatisfactions) que vous aimeriez combler ? Votre but dans la vie se cache derrière.

2- Si vous aviez tout l'or et tout l'argent du monde, à quoi consacreriez-vous votre temps, votre énergie et votre argent ?

En effet votre but dans la vie peut bien être ce que vous feriez si vous ne manquiez plus d'argent. Il faut noter que la plupart des gens font des choses qui ne leur procurent pas de la joie ni ne donnent du sens à leur vie parce que justement pour le moment, ils doivent vivre et subvenir à leurs besoins fondamentaux. Parfois votre but dans la vie, c'est cette chose que vous désirez ardemment faire, cette cause pour laquelle vous souhaitez vous battre mais dans laquelle vos besoins de subsistance vous empêchent de vous lancer. Si vous lancer une entreprise pour gagner de l'argent, vous échouez, si vous lancez l'entreprise qui vous passionne, qui vous rend utile, vous gagnez certainement la fortune.

3- Quelle est la phrase par laquelle votre vie sera-t-elle résumée à son terme ?

Si vous souhaitez qu'à la fin de votre vie on retienne que vous avez été un entrepreneur passionné pour ses clients, vous devriez passer chacune de vos journées à exprimer cette passion pour le client. Le fait de ne pas savoir qui on doit devenir, qui on doit rester dans la tête des gens nous fait souvent oublier que nous définissons qui nous sommes et devenons à travers notre action quotidienne.

Qu'est-ce qui va symboliser votre entreprise ? Quel manque sentirait-on si elle venait à ne plus exister ? Quels qualificatifs lui attribuera-t-on ? Votre but consiste à faire les choses qui permettent d'avoir ces qualificatifs.

4- Qu'est-ce que vous savez faire/pouvez faire avec tellement de passion que très peu de gens peuvent faire ?

Il n'y a rien de plus merveilleux que d'avoir le talent pour ce qui vous passionne et que vous désirez ardemment réaliser dans la vie. Lorsque les gens se demandent ce qu'ils devraient faire dans la vie, on leur demande d'écouter leur cœur. Votre cœur ne peut pas vous tromper. Et si vos talents soutiennent ce que votre cœur vous dit, ne vous demandez même pas si l'argent viendra. Mettez-vous au travail et soyez prêt à travailler plus dur que qui que ce soit. Même si quelque chose vous passionne et que vous n'en avez pas le talent, développez cet outil qu'on appelle le leadership afin de mobiliser le talent nécessaire.

**LE PILIER MOTIVATION :
L'ESSENCE MÊME DE L'ACTION**

Vous l'avez sûrement remarqué, mais les entrepreneurs sont généralement des personnes très motivées. Même si elles font face à de grands problèmes ou défis, elles ont toujours l'enthousiasme et l'énergie nécessaires pour avancer. C'est cette motivation qui leur permet d'agir. La motivation est un véritable carburant de l'action

: en comprenant le sens de ce que l'on fait et l'intérêt de l'objectif à atteindre, même si la tâche est pénible on va la réaliser. A contrario, lorsque l'on n'est pas motivé, il devient alors bien plus difficile d'agir. Se motiver, c'est se donner une raison de continuer.

LE PILIER RÉSILIENCE : CONTINUER D'AVANCER MALGRÉ LES DIFFICULTÉS

Vous êtes entrepreneur ? Je suis sûr que vous passez plus de temps à gérer des imprévus et des problèmes qu'à créer des business plans ! D'où l'importance de travailler sa résilience : sa capacité à « encaisser » un problème et à rebondir. Un entrepreneur sait s'adapter et c'est ce qui fait sa force.

Il est vrai que si j'avais à donner la recette du succès en un seul mot, ce serait « persévérance ». Si nous regardons l'histoire de tous les grands hommes qui ont connu des réussites hors du commun, nous trouvons à chaque fois un dénominateur commun qui est la persévérance. C'est ce qui différencie les personnes qui ont rencontré le succès, des autres.

Pour commencer, il faut avoir une image claire de ce que vous souhaitez accomplir ou réussir dans votre vie, puis la maintenir tout au long de votre parcours, sans jamais démissionner, à aucun moment. Il peut bien évidemment arriver à tout le monde d'être découragé, je dis bien à tout le monde, y compris aux plus grands. Mais ce qui différencie celui qui réussit de celui qui échoue, c'est le nombre de fois qu'il s'est relevé.

Si vous désirez atteindre des objectifs élevés, il faut être un « coureur de fond », quelqu'un qui préfère le chemin au résultat. Hors, surtout dans notre société actuelle, la plupart de ceux qui se lancent dans des projets s'attachent au résultat. Le chemin est pour eux un moyen, mais à aucun moment ils ne prennent vraiment plaisir à ce qu'ils font ou réalisent les choses avec passion. Ils n'ont pas compris que le résultat était la cerise sur le gâteau, que celui-ci finissait par arriver tôt ou tard naturellement, comme une consécration.

Le succès est quelque chose de naturel, ce n'est pas une bête sauvage que l'on capture et que l'on essaye de garder en cage. Il est l'enfant de la persévérance, ce n'est pas en forçant que vous le trouverez, de même que vous ne forcez pas une fleur à pousser et à s'épanouir. Plus vous prenez plaisir à ce que vous faites, moins vous comptez ce que vous donnez et plus vous donnez et contribuez au succès des autres, plus vous contribuez à votre propre succès.

Tous les grands de ce monde qui ont réussi au-delà de toutes leurs espérances ont donné naissance à des inventions qui ont changé le quotidien des gens, ils ont contribué à l'amélioration de l'ensemble et c'est pour cela que leur succès a été au rendez-vous. Gardez bien ceci en tête :

- Aucun succès n'arrive par hasard
- Aucun échec n'arrive par hasard
- Tout échec contient en lui le germe du succès
- Ne remettez jamais la faute sur les autres.

Maintenant, je vais vous parler du bambou japonais. Cette plante peut atteindre jusqu'à 40 mètres de haut. Impressionnant, n'est-ce pas ? Pourtant, les six (6) premières années de son existence, rien ne sort de terre. Pendant ce temps, les racines du bambou se développent dans le secret. Puis, la septième année un bourgeon apparaît... À partir de cet instant, sa croissance est spectaculaire et peut atteindre un (1) mètre par jour.

Le secret, c'est la persévérance. Même si vous pensez stagner parce que votre croissance n'est pas visible, surtout ne relâchez pas vos efforts. En réalité, vos "racines" poussent. Persévérez et vous réussirez ! Ayez cette flamme intérieure qui vous donne l'impulsion et la force en vous levant le matin de continuer par pur plaisir. Ressentez cet enthousiasme subtil mais puissant qui vous

pousse à dépasser vos limites, les limites que vous-même vous êtes fixées.

Apprenez de vos échecs mais ne regardez jamais derrière vous, repartez avec un esprit neuf chaque jour en oubliant le passé. Dites-vous que le succès peut vous attendre à chaque prochain tournant que vous voyez devant vous. D'autres ont déjà pris par là et ont réussi, pourquoi pas vous ?

LE PILIER CONNEXION : SAVOIR S'ENTOURER POUR MIEUX AVANCER

Je suis convaincu que co-crée (faire des synergies) est beaucoup plus puissant que créer seul. Seul on va plus vite, ensemble on va plus loin. Un des réflexes des entrepreneurs est de toujours voir quelles connexions il peut créer, soit pour son projet, soit pour aider les autres. Un entrepreneur est un connecteur, il met les gens en relation ce qui aura un impact positif sur lui et sur son entreprise. A travers sa capacité à communiquer, sa pensée systémique et son empathie, il arrivera à créer des synergies. Ce pilier est également une compétence qui se développe et qui est indispensable pour les entrepreneurs.

On demande à Henry FORD de passer un test devant un groupe de brillants intellectuels du monde universitaire. Le jour de l'épreuve, un groupe de sommités dans leur domaine respectif l'attendait de pied ferme pour lui faire subir un examen oral. On voulait faire la preuve de son ignorance.

Le test débuta et un professeur lui posa des questions pointues cherchant à savoir, par exemple, qu'elle était la résistance à la traction de l'acier laminé qu'il employait. Henry Ford ignorant la réponse s'empara simplement d'un des téléphones qui se trouvait

dans la pièce et demanda à parler au vice-président de son entreprise qui devait surement connaître la réponse. Le vice-président répond au téléphone, Henry Ford l'interrogea et celui-ci répondit immédiatement en lui fournissant la précieuse statistique qui semblait si importante pour le panel.

Un deuxième interrogateur lui posa une autre question très spécialisée, Monsieur Ford répéta son manège et obtint la réponse souhaitée de la même manière. Le processus se poursuivit ainsi pendant un certain temps jusqu'à ce que l'un des examinateurs exprime à haute voix ses conclusions : « Voyez ! Cela prouve bien que vous êtes un ignorant. Vous n'êtes même pas capable de répondre à une seule des questions que nous vous avons posées. » On rapporte que la réponse de Monsieur Ford a été la suivante : « Je ne connais pas les réponses parce que je n'ai pas besoin de m'encombrer la tête de toute cette information. J'engage des jeunes gens brillants, formés dans vos écoles, qui ont mémorisé toutes ces données. Ma tâche ne consiste pas à connaître par cœur ses choses que vous associez à l'intelligence. Au contraire, il faut que mon esprit soit libre de tous ces détails secondaires, car mon travail consiste justement à penser clairement. »

Grâce à ce talent, Henry Ford a réussi de nombreux tours de force, surpasser les objectifs de tout le monde, créer de nombreuses choses telles que, la voiture pour tous, la société Ford, le 1er moteur à 8 cylindres, les chaînes de montage, etc. Le secret ici n'est pas de connaître mais de savoir comment utiliser la connaissance des membres de son équipe pour atteindre les objectifs.

On est tous doués pour certaines choses mais pas pour tout !!! Le secret des meilleurs managers consiste à déceler chez chacun des membres de leur équipe les capacités et les lacunes de chacun, de répartir les tâches à opérationnaliser en fonction du potentiel de chacun.

LE PILIER CURIOSITÉ : CHERCHER À SAVOIR POUR DÉCIDER CONSÉQUEMMENT

Les meilleurs entrepreneurs sont des individus curieux. Ce sont ceux qui cherchent des réponses à leurs questions, ou remarquent certaines choses dans le monde auxquelles ils vont penser en permanence. La curiosité est essentielle aux affaires parce qu'elle est une force motrice qui nous amène à rechercher de nouvelles choses, ou des explications aux phénomènes actuels.

Sous un autre angle de vue, la curiosité peut devenir un outil qui vous permet d'observer et de tirer vos propres conclusions.

« **Tout peut être fait dans une entreprise** ». Si vous voulez faire les choses en grand, alors vous avez intérêt à être le meilleur ou le premier. Être le premier à proposer une sorte de produit ou service dépend de votre capacité à repérer les besoins ou les désirs pour ces biens ou services. Cela signifie qu'il ne faut jamais renoncer à penser que quelque chose peut être fait dans une entreprise.

J'é mets cependant un petit avertissement. Ce n'est pas parce que quelque chose peut être fait dans une entreprise que cela signifie que vous devriez le faire. Vous devez éviter de démarrer des projets sur lesquels vous ne pouvez entrevoir aucune croissance. Une mauvaise idée est une mauvaise idée qui ne trouvera sans doute pas sa clientèle, peu importe le temps que vous attendrez.

A photograph of a young Black man with short, curly hair, smiling and looking upwards and to the right. He is wearing a light-colored suit jacket over a dark vest and a white shirt with a dark tie. The image is overlaid with a semi-transparent blue filter. The text is centered over the image.

CHAPITRE V

ENTREPRENDRE ET S'ENRICHIR SANS FINANCEMENT

La fondation d'une vie prospère, à savoir une vie qui combine la richesse matérielle, la santé et le bien-être mental, est de caractère personnel, formé à partir de la maîtrise de soi et la culture de la vertu. Sur le chemin de l'entrepreneuriat, développer votre culture du service, apprenez à rendre service. A alléger des tâches.

En effet, une personne intègre, de confiance et de bon caractère est « bancable » ; ses richesses évolueront autant à partir de ce qu'elle est, que de ce qu'elle fait.

La clarté de l'objectif est tout aussi essentielle à la réussite du créateur de richesse. Un objectif clair vous permet en effet de percevoir les revers comme temporaires, de bannir la crainte et le doute, et d'attirer l'aide des autres.

C'est en 1999 que pour convaincre un bailleur de me confier son argent pour ouvrir un atelier de couture, j'ai déclaré que les clients sont déjà disponibles et n'attendent que mon démarrage. En réponse, il m'a dit que si les clients sont disponibles, qu'ils lancent des commandes et je pourrai prendre l'argent de la commande pour produire.

Il pensait me confondre mais j'ai trouvé derrière ses propos, une idée géniale malgré qu'en ce moment je n'avais aucun client. J'ai tellement réfléchi que je suis allé voir un ami Directeur d'école à qui j'ai demandé de me confier la confection des tenues des élèves.

Il m'a confié 1.000 chemises à 1.000 F CFA la main-d'œuvre car c'est lui qui remet les tissus. Je me suis rapproché des couturiers qui ont accepté de me faire avec leur machine la confection à 500F à raison de 400 F la main-d'œuvre et 100 F les fournitures.

Je venais de gagner 500.000 F sans rien investir.

Quoi que vous fassiez, quoi que vous fournissiez ou créiez, assurez-vous de le faire d'une façon remarquable. Dans l'excellence se trouve le profit.

Dans la foulée de mon premier succès, j'ai lancé une formation en informatique. Il me fallait 10 heures de cours et j'ai négocié un bon cyber à 500 F l'heure, soit 5.000 F par personne pour les 10 heures. J'ai lancé la formation à 10.000 F en ajoutant ainsi 5.000F pour moi-même. Sur chaque inscrit j'ai 5.000 F et le cyber a 5.000 F. J'ai formé ainsi 78 personnes et gagné près de 400.000 F de bénéfices vu que les clients étaient simplement les usagers du cyber.

J'ai continué avec les permis de conduire. J'ai rencontré une auto-école pour négocier la formation à 10.000 F par personne pour des groupes de 100. Ils ont accepté et j'ai lancé le permis de conduire à 15.000 F en mettant 5.000 F pour moi. Pour chaque groupe de 100, je gagnais 500.000 F.

Arrivé à Bamako dans les années 2004-2005, j'ai lancé une formation d'une journée dans un hôtel sur contenu et utilité du Coaching. J'ai négocié avec l'hôtel les paiements chez eux et ils enlèvent 15.000 F par client sur les 35.000 F payés par chaque client. Nous avons eu 17 et j'ai gagné 20.000 F fois 17.

Au fait que faut-il pour créer son entreprise ? Il faut un besoin et donc des clients. Ce sont les clients qui créent la richesse. Ayez des clients avant même de commencer votre activité. Ensuite, il faut pouvoir satisfaire le client sans déboursier de l'argent.

A Bamako, un jeune qui a suivi entreprise sans financement a fait le point de sa vie et s'est rendu compte que malgré son stage dans

un cyber, il attend toujours l'argent de ses parents pour vivre. Son premier objectif fut alors de ne plus dépendre des parents. Ainsi, il observe autour du cyber et constate que le quincailleur en face vient souvent chercher un stylo pour écrire son numéro à ses clients. Il lui propose de lui faire des cartes de visite et gagne 3.000F.

Il propose ensuite à la vendeuse de gâteau de lui faire des étiquettes personnalisées et gagne un bénéfice de 5.000 F. Un mois après, il avait eu 8 clients simplement en observant autour du cyber. Premier objectif atteint, il n'avait plus besoin de l'argent des parents. Il peut maintenant épargner pour acheter son ordinateur et son imprimante afin de partir du cyber.

A Lomé, au cours d'un séminaire, une jeune dame qui voulait produire des jus de fruits naturels et à qui on a dit qu'il faut au moins un million, a démarré avec moins de 20.000 F et aujourd'hui produit des jus naturels professionnellement emballés. A Cotonou, une diplômée en commerce International, après un séminaire a décidé d'oublier son diplôme, prendre les 2.000 F qu'elle a pour faire du jus de fruits, mettre sur la tête pour vendre. Un mois après, son fond de roulement était passé de 2.000 F à 80.000 F. Imaginez dans un an, deux ans, dix ans.

La peur de l'échec ou de la gêne est le plus grand obstacle à l'atteinte de la richesse. La peur met un frein à l'action. Et si vous n'êtes pas disposé à échouer, vous serez toujours lié à des circonstances qui impliquent peu de risques. Et le peu de risque n'apporte que de petites récompenses.

Un jeune-homme à Lomé, après entreprise sans financement, a mis son ordinateur en garantie pour avoir de quoi produire du savon et vendre. Deux ans après, il a une industrie.

Retenons simplement qu'entreprendre sans financement, c'est faire avec ce qu'on a pour obtenir ce qu'on n'a pas.

A Ouaga, un monsieur a créé une école sans financement. Il a amené le propriétaire à lui donner le bâtiment avec la promesse qu'à la rentrée il payera un an de loyer. Il a demandé à un menuisier de lui fournir les mobiliers pour une classe avec la promesse qu'il aura le marché pour toutes les classes. Il a fait du porte-à-porte et comme à l'arrivée les parents voient la seule classe ouverte équipée, ils paient. A Bantè, au Bénin, un jeune- homme a fait pareil et deux ans après il a plus de 350 élèves.

Apprenez, ne blâmez point ! Il est très facile de blâmer les gens ou les événements quand les choses ne vont pas comme vous le souhaitiez, mais le créateur de richesses éclairé cherche seulement à apprendre de chaque situation. Ne vous plaignez donc pas, cherchez des occasions.

Il ne suffit pas de vouloir être riche, vous devez vous engager à le devenir. La Providence soutient la personne qui est déterminée à tenir le coup, en faisant ce qu'elle peut pour faire réussir son projet. Agir, penser en demi-teinte n'apporte qu'échec, ou au mieux « demi-succès ». Tout ce que vous voyez autour de vous, quelqu'un en a fait une fortune. Tout ce dont vous avez besoin c'est d'une idée qui peut faire votre fortune, et elle est probablement à rechercher dans votre propre environnement.

Réussir à avoir un emploi, réussir dans l'entrepreneuriat, réussir dans les affaires est d'abord et avant tout une affaire d'identité, de disposition d'esprit, de conviction, d'attitude et d'aptitude. C'est donc une affaire de Coaching.

Certains sont convaincus que sans étude de marché, on ne peut pas réussir dans l'entrepreneuriat. C'est peut-être vrai. Seulement, je voudrais attirer votre attention sur le fait qu'une étude réalisée par l'un des meilleurs cabinets européens sur la possibilité de créer les motos «mon mari est capable» sans vitesse s'est révélée être un gros fiasco. L'étude a conclu que ce serait une bonne affaire alors que finalement, ils n'ont rien vendu.

Par contre, j'ai étudié la vie de plusieurs milliardaires durables et je peux vous assurer que leur étude de marché est simplement une observation des habitudes, des besoins, des problèmes, une écoute attentive des préoccupations des uns et des autres. Ce qui est sûr, c'est que pour réussir dans l'entrepreneuriat, il me faut d'abord savoir qui je suis, quelle est mon identité.

Savez-vous qui vous êtes ? Peut-être que cette question vous fait sourire, tant mieux ! Mais savez-vous y répondre ? Les enseignants à l'école, à force de parler de chômage massif, certain, de difficultés économiques et autres ont réussi à faire perdre au diplômé qu'on était, notre histoire, nos performances, notre différence, etc.

Un élève était toujours le premier en classe de terminale d'un établissement dont le premier a toujours échoué au Baccalauréat. Le Directeur le lui rappelait souvent sans savoir qu'il lui faisait endosser l'identité du perdant. . Heureusement, cet enfant raconta l'histoire à son oncle au village qui lui rappelait que lui est Sénoufo (une ethnie du Burkina) et que les premiers qui ont échoué ne le sont pas. Il lui a rappelé sa différence et donc son identité. L'élève obtint son Baccalauréat car qui nous sommes fait toute la différence.

Toute votre Identité est inscrite dans votre “site Internet subliminal” et tout le monde peut le lire. C’est ainsi que vous suscitez ou non la confiance des clients, des fournisseurs, de vos employés ou de votre patron. Et une fois que vous savez qui vous êtes et tout ce que vous êtes, une fois que vous en tirez de la fierté, vous devenez hermétique au jugement négatif et à la critique qui vous glissent dessus comme l’eau sur les plumes d’un canard.

Un Monsieur du Burkina qui travaillait contre 1.000 F CFA par jour dans lesquels il doit retirer 300 F CFA pour son déplacement journalier rencontre un jour un système de marketing de réseau qui propose des compléments alimentaires. Il lui fallait environ 130.000 F pour adhérer et il ne l’avait pas, il prit des produits et il vendit en une seule fois pour 136.000 F CFA avec une commission de près de 40.000 F. Il continua ainsi jusqu’à obtenir l’argent nécessaire pour adhérer et aujourd’hui il gagne près d’un million par mois et est très fier de son histoire, de son parcours, de ses réalisations.

Un jeune-homme se bagarrait avec son frère sous le prétexte que l’informatique est sa passion mais que ce dernier se refuse à lui payer sa formation. Un cousin à eux qui voulait régler le problème, va visiter le jeune-homme et constate qu’il y a un cyber dans la maison où il habite. Il le laisse lui raconter l’histoire et lui demande, «que connais-tu en informatique ?» Il répondit «rien, parce que justement, mon frère ne veut pas financer ma formation». Le cousin lui demande si c’est la faute de son frère si lui n’est jamais rentré dans le cyber qui est dans sa maison.

Il lui suggère de proposer au propriétaire du cyber, d’ouvrir pour lui le cyber tôt le matin, de nettoyer et de recevoir les premiers clients avant son arrivée en échange d’une formation. Le Monsieur accepta, le forma, lui laissait le cyber et voyageait pour acheter des

ordinateurs. Aujourd'hui, lui-même fait des voyages sur Dubaï pour amener et vendre des ordinateurs.

L'Identité est très puissante dans les affaires, dans l'entrepreneuriat, dans la productivité, dans toute réussite. Une fois que par la programmation vous avez installé le logiciel qui dit je le veux, je le peux et je vais trouver certainement une idée qui marche, des clients qui me font confiance, des fournisseurs qui me font confiance, que j'aurai la patience de construire lentement mais sûrement mon empire financier, le tour est joué.

De façon concrète, il me faut par la programmation préventive et plurielle acquérir une confiance en soi, une conscience de soi et une estime de soi qui font que les autres me font confiance avec ou sans les éléments artificiels que nous voulons financer pour impressionner.

La plupart des universités enseignent tous les domaines mais rares sont les professeurs de ces universités qui connaissent la réussite et pour cause, ils transmettent la connaissance et non la manière de les utiliser. L'instruction n'attire la réussite que si elle est intelligemment dirigée vers un but précis. Le point faible de tout système éducatif réside certainement dans l'impossibilité des enseignants d'apprendre à leurs élèves l'organisation et l'utilisation du savoir.

A man wearing a brown cowboy hat and a matching jacket over a collared shirt. He is looking slightly to the left. The image is overlaid with a semi-transparent blue filter. The background is out of focus, showing a building and some foliage.

CHAPITRE VI

L'HISTOIRE DU COW-BOY

Lorsque l'auteur de cette histoire (Larry Winget) créa son entreprise de télécommunication, il savait que pour sa réussite, il aurait besoin de vendeurs et il se mit à en recevoir, à en écouter. L'image du vendeur qu'il avait en tête était celle de quelqu'un qui devait avoir plusieurs années d'expérience en télémarketing des industries de communication et une bonne connaissance du marché local.

Il devait connaître les différents types de systèmes offerts, avoir une attitude professionnelle et de l'initiative. L'auteur n'avait pas beaucoup de temps à consacrer à la formation d'un débutant. Il fallait donc que la personne dès le début puisse voler de ses propres ailes.

Pendant l'épuisant processus des entretiens d'embauche, un cow-boy se présenta à son bureau. Il sut que c'était un cow-boy à la façon dont il s'était vêtu. Il portait un pantalon de velours, un veston dépareillé du même tissu, une chemise courte à bouton-pression, une cravate qui lui arrivait à mi-poitrine avec un nœud très gros, des bottes de cow-boy et une casquette de base-ball.

Vous pouvez vous imaginer ce que se disait l'auteur : « huuummm, ce n'est pas vraiment ce type de vendeurs que j'avais en tête pour démarrer mon entreprise. » il s'assit en face de son bureau, enleva sa casquette et dit avec une mauvaise prononciation, « Monsieur, je serai bien ravi d'avoir la chance de réussir dans les affaires de téléphone. » L'auteur se demandait comment expliquer à cet individu sans être trop abrupt qu'il ne faisait pas son affaire.

Il lui demanda quels étaient ses antécédents. Il lui répondit qu'il avait un diplôme en agriculture de l'université d'Oklahoma States et qu'il avait été plusieurs années employé dans un ranch. Il lui

annonça qu'il avait assez de ce genre de boulot et qu'il était prêt à réussir en affaires.

Ils s'entretenaient un moment et l'auteur remarqua qu'il était tellement convaincu de son succès si on lui donnait une chance. Il décida de lui en donner. Il lui promit deux jours de formation et pas plus. Ainsi, pendant deux jours, il lui enseigna tout ce qu'il fallait savoir pour vendre un système téléphonique de format réduit. Au bout de ces deux jours, il était censé être autonome.

Notre cow-boy demanda à l'auteur de cette histoire combien il pouvait gagner avec ce job. Il lui répondit qu'à son allure et avec ses connaissances, le mieux qu'il puisse gagner était d'environ 1.000 dollars par mois. Il lui expliqua que la commission sur un téléphone était de 250 dollars et que si par mois, il réussissait à rencontrer 100 personnes, environ quatre allaient acheter, d'où les mille dollars par mois.

Notre cow-boy répondit que cela lui convenait car il gagnait maximum 400 dollars par mois jusque-là. Ce jeune-homme de 25 ans avait l'air de tout sauf d'un vendeur, il n'avait aucune qualité d'un vendeur tel qu'on les connaît sauf une : il avait une foi inébranlable en sa réussite. Au bout des deux jours de formation, cow-boy alla dans son bureau et écrivit quatre phrases :

1. *J'aurai du succès en affaire ;*
2. *Je vais rencontrer cent personnes par mois ;*
3. *Je vais vendre quatre systèmes de téléphonie par mois ;*
4. *Je vais gagner 1.000 dollars par mois.*

Il plaça cette feuille de papier sur les murs de son bureau, devant lui et commença son travail. Une fois le premier mois écoulé, il ne s'était pas contenté de vendre quatre systèmes téléphoniques. En dix jours, il avait vendu 7. Au bout de la première année de travail,

cow-boy n'avait pas gagné 12.000 dollars, il en avait gagné 60.000.

Un jour, il vendit un téléphone en disant à a cliente « Madame, même si cela ne fait que sonner pour que vous décrochez, il est beaucoup plus beau que ce que vous avez sur votre bureau. » Cow-boy était tout simplement étonnant. La dame l'a acheté et lui avait fait un paiement complet par chèque mais cow-boy n'était pas certain que le patron allait accepter un chèque. Il avait donc conduit la dame jusqu'à la banque pour retirer les sous et lui remettre en liquide. Il apporta le liquide et demanda au patron s'il a bien fait et ce dernier lui dit, tu as fait au mieux.

Au bout de trois ans, cow-boy possédait la moitié de l'entreprise de son patron. A la fin de la quatrième, il était propriétaire de trois autres entreprises. Au bout de quatre ans, il avait réussi en affaires, il avait atteint son objectif.

A quoi cow-boy devait-il son succès ? Très simple, il appliquait les règles d'or du succès.

1. Il était convaincu de sa réussite. En ce qui le concerne, il ne voyait dans cette affaire qu'une option: il va réussir.

2. Il savait ce qu'il voulait et se donnait les moyens de réussir. Il avait son objectif précis dans sa tête et donnait tout pour y arriver.

3. Il prenait ses responsabilités. Il avait pris la mesure de ce qu'il était (un employé de ranch) et s'était mis à l'œuvre pour changer sans chercher à trouver des boucs-émissaires à sa situation.

4. Il avait pris la décision de quitter ce qui n'allait pas pour aller vers ce qui lui convenait. Il s'est interrogé de sa situation pour savoir où il en était. Est-ce qu'il se plaisait dans ce qu'il faisait ? Et a ensuite décider de faire quelque chose de convenable pour lui.

5. Il avait changé. Il savait que s'il faisait la même chose, il obtiendrait la même chose et prit la décision de changer la cause pour changer l'effet. Il a décidé de faire ce qu'il faut pour avoir ce qu'il veut.

6. Il avait un objectif clair (réussir en affaires), il se voyait réussir, il avait noté sur papier son objectif et les étapes intermédiaires. Il les voyait tous les jours et se consacrait à les réaliser.

7. Il mettait ses objectifs en exécution et s'entêtait même quand ça n'allait pas.

8. Il osait demander. Il a demandé sa chance alors que c'était presque impossible, il demande à chaque client de lui acheter un téléphone, il demande si ce qu'il fait est bon, il demandait toujours pour savoir.

9. Il se souciait des autres. Il se souciait de son patron, des clients. Il se rendit compte qu'en se souciant de son patron et des clients, il ne lui fallait pas longtemps pour ne plus s'inquiéter de lui-même.

10. Il partait à l'assaut de chaque journée d'un pas de gagnant. Il avait compris que lorsque vous attendez le succès, c'est toujours ce que vous avez.

Le cow-boy a tout gagné à partir de rien. Il est la preuve vivante que si vous respectez les règles, vous réussirez contre vents-et-marées. Le milieu social, l'instruction de base, les aptitudes techniques ne sont pas grand-chose dans la réussite. **Les règles font la réussite.**

CHAPITRE VII
**LA PUISSANCE DES RELATIONS
D’AFFAIRES GRÂCE À NOS
RELATIONS PERSONNELLES**

Lorsque nous décidons de créer un magazine pour enfants, pour femmes, pour managers, de créer ou de vendre un produit ou service, l'objectif est de satisfaire un besoin pour gagner de l'argent. Je voudrais donc d'entrée de jeu dire que si nous oublions le premier sous-objectif qui est de satisfaire des besoins et agissons comme quelqu'un qui n'a que le deuxième sous-objectif, nous pouvons oublier cet enseignement. Il est essentiel de poursuivre le premier objectif dans la perspective du second.

D'une manière générale, un homme d'affaires voulant construire un réseau relationnel d'affaires puissant et durable doit posséder :

UNE DIMENSION HUMAINE : une bonne présentation physique, une gaieté, un sens élevé d'humour, un désir puissant de rendre service, des valeurs, une éthique. Personne ne peut tromper tout le monde, tout le temps.

UNE DIMENSION TECHNIQUE : Pouvoir disposer du bon produit ou service (Ne pas oublier que le client n'achète pas un produit mais une satisfaction), pouvoir attirer le client par des actions innovantes, honnêtes et sincères, pouvoir créer en lui l'envie d'acheter et l'accompagner dans la consommation du produit ou service.

UNE DIMENSION PUBLIQUE : C'est savoir parler au cœur des gens. C'est une dimension qui découle de la dimension humaine, seul un homme bon peut toucher le cœur des gens. La capacité de se mettre à la place de l'autre, un appétit de relations humaines grâce à un caractère extraverti et l'ambition de réussir axée sur l'argent, la reconnaissance et le statut sont des éléments essentiels pour développer une dimension publique.

Pour ce qui est de construire un vaste réseau de relations d'affaires grâce à nos relations personnelles, quatre principes sont essentiels pour la réussite.

Le premier principe est simplement de lister tous nos contacts.

Imaginons un peu que je connaisse 250 personnes qui à leur tour connaissent 250 personnes chacune et les 250 que chacun connaît, connaissent aussi 250 chacun, ainsi de suite. Imaginons maintenant que je donne satisfaction à mes 250 contacts et que contents, mes 250 contacts proposent mes services à leurs relations.

En d'autres termes et comme dit plus haut, le but ici est de rendre services à mes relations personnelles pour qu'ils aient envie de proposer les mêmes services à leurs relations. Ainsi, en prenant le temps de contacter vos connaissances et en travaillant avec leur référence vous pourriez avoir une énorme banque de donné de clients potentiels.

Vous conviendrez avec moi que toutes nos relations ne sont pas disposées à parler de nous à leurs relations même si nous faisons tout pour leur faire plaisir. **C'est pour cela que le deuxième principe nous invite à constituer une base de données et la classifier.**

Un contact « A » sera une personne qui mérite toute votre attention car pouvant profiter de vos produits ou services et pouvant faire profiter à ses relations. Ce groupe de contacts mérite que vous ayez suffisamment d'informations allant jusqu'à connaître sa date d'anniversaire et lui envoyer une carte pour la circonstance.

Le groupe A devra même être consulté dans la formulation de l'offre. Le système Forever Living Product est conçu sur ce modèle. La journée du succès de Lomé est une rencontre entre

l'organisatrice et ses relations ainsi que les relations de ses relations pour leur offrir les informations, les témoignages, les démonstrations pouvant leur permettre de se décider à rejoindre ou non le groupe A.

Un contact « B » sera une personne qui deviendra un client occasionnel. Ce groupe de personne mérite simplement d'avoir des informations sur les produits ou services afin de décider s'il veut acheter ou pas.

Un contact « C » sera une personne avec qui vous devriez établir de meilleures relations pour qu'il devienne un client pour vous. Voilà quelqu'un avec qui vous pouvez faire de grandes choses mais qui a besoin d'abord d'être convaincue. Il faut déployer les trois dimensions développées plus haut pour les persuader de faire du chemin avec vous.

Un contact « D » est une personne avec qui vous ne désirez pas faire affaire sachant qu'il n'a ni la volonté de consommer vos produits, ni la volonté d'en parler à quelqu'un, bref, quelqu'un à qui, une minute consacrée est une perte. **Il faut éviter ces personnes.**

Il est donc important d'avoir un dossier afin d'introduire des informations personnelles de vos contacts. Il serait important d'avoir les dates importantes pour eux, leur carrière, leur adresse. De plus, il serait adéquat d'avoir une information pour vous avertir quand vous devriez faire un suivi avec eux.

Le troisième principe est d'éduquer ses clients en ayant avec eux des contacts fréquents et en leur envoyant régulièrement de l'information. Informer vos clients que vous fonctionnez par référence et que vous allez vous occuper de leur relation aussi bien

que vous l'avez fait avec eux. Il est important de toujours leur dire ceci pour qu'elle devienne votre marque de commerce.

Le quatrième principe est l'efficacité du programme de rester en contact. Il est donc important de faire un suivi régulier avec vos contacts « A ». Des sms de salutation, de bénédiction, des attentions pour leur enfant, des invitations à partager un repas, etc. Ensuite, vous pouvez contacter vos contacts « B » quand il y a des informations à passer. Donner de l'importance, de la reconnaissance, de la considération et des informations à vos contacts « C » pour progressivement les convertir en A. Eviter de perdre du temps avec les contacts « D ».

De façon pratique, faites la liste de tous vos contacts, envoyez leur un sms de salutation, annoncez-leur l'arrivée prochaine de votre produit ou service et demandez-leur ce qu'ils en pensent. Sur la base des réponses, classez-les dans les différentes catégories. Ensuite, gérez-les en fonction des principes énoncés.

Pour réussir ces principes, nous devons toujours penser à la place de l'autre, penser à sa satisfaction, nous devons lui offrir le meilleur de nous. Mais attention, penser à l'autre ne veut pas dire m'oublier moi, d'où l'importance de classer pour accorder du temps à ceux qui en valent la peine.

Au cas où nous nous rendons compte que notre réseau relationnel actuel ne comporte qu'essentiellement des personnes de la catégorie D, il va falloir s'ouvrir à de nouvelles relations par la publicité, les actions de communication, le réseautage qui consiste à aller vers des personnes susceptibles d'être principalement dans notre catégorie A. On les trouve dans les restaurants, dans les associations, dans les clubs de dance, de gym, etc.



CHAPITRE VIII

**POUR RÉUSSIR EN AFFAIRES,
IL FAUT D'ABORD S'AIMER,
ENSUITE AIMER LES AUTRES ET
ENFIN AIMER SON BUSINESS**

Le Business, un mot qui est souvent utilisé pour exprimer notre besoin de gagner de l'argent. Je retiens pour ma part que nous entrons en business pour gagner de l'argent, le maximum d'argent. Pourquoi voulons-nous gagner de l'argent, pour nous faire du bien, pour acquérir ce dont on a besoin, pour vivre et bien vivre. Il est important de ne jamais oublier que nous allons en business pour gagner de l'argent, pour nous même.

Il ressort de cette analyse que je vais en business d'abord pour moi, par amour pour moi. Je dois m'aimer suffisamment pour ne pas sacrifier mes besoins sur le terrain des flatteries. Pour réussir en business, il faut d'abord s'aimer soi.

Nous avons dit entreprise sans financement. Si je m'aime assez, pourrais-je prendre beaucoup d'argent, parfois l'argent des autres pour tenter une expérience ? N'est-il pas plus sage de vivre cette expérience sans aucun moyen avant de m'engager à le faire développer avec des investissements désormais moins risqués.

Nous avons dit commencer petit et faire grandir. C'est encore une façon de s'aimer, de réussir, de gagner de l'argent, de ne pas en perdre, une façon plus sage de gagner de l'argent lentement, progressivement, de ne pas en perdre. En commençant petit tout en ayant en tête le grand, je vais recevoir la critique d'un petit groupe, corriger avant d'aller au grand groupe alors qu'en commençant grand, je risque de décevoir un grand groupe et même après correction, ce n'est pas évident que les gens reviennent.

Réussir en business, c'est aussi écouter tout le monde mais décider seul comme nous l'enseigne Nelson MANDELA. Qui mieux que toi sait ce qui est bon pour toi, qui peut et doit t'aimer plus que toi-même. Tu dois écouter les autres pour t'enrichir de ce qu'ils

savent, mais tu dois décider toi seul qu'il plaise ou pas aux autres car tu seras le seul à supporter les conséquences.

L'amour de soi va aussi dans la répartition des revenus. Celui qui s'aime lui-même ne se sacrifie pas pour les autres. Lorsque l'argent arrive, il se paie et ensuite paie les autres. Je parle ici de salaire et non de bénéfice. Si vous payez les autres avant vous, cela dénote une faiblesse de caractère, un déficit d'amour pour vous, pour votre famille. Personne ne doit aimer les autres plus que lui-même.

C'est alors que tu peux et dois aimer les autres pour leur faire non pas ce qu'ils veulent mais ce qui est bon pour eux. En effet, si vous faites aux autres ce qu'ils veulent, ils vous reprocheront demain les conséquences si elles étaient négatives. Si vous faites ce qui est bon pour eux, ils finiront par comprendre que vous avez raison et vous seront reconnaissants bien longtemps. C'est de cette façon que vous pourrez fidéliser des relations.

Enfin, vous ne devez vendre que ce qui vous enthousiasme vous-même, ce que vous aimez, ce que vous savez va faire du bien aux autres, vous devez aimer votre business, y consacrer votre temps, votre énergie. Lorsque je résiste à certaines critiques, les gens non avisés disent que je n'aime pas les critiques. Non, j'aime les critiques mais j'ai le discernement pour apprécier la pertinence.

Nous avons tous le discernement même si nous nous refusons souvent à l'utiliser.

Le Business, c'est s'aimer, aimer les autres et aimer ce que vous vendez.

The background is a solid blue color. It features a large, faint puzzle piece in the upper left. In the lower left, two stylized human figures are shown from the waist up, holding a large puzzle piece. In the lower right, another stylized human figure stands with arms raised. The text is centered in the middle of the image.

CHAPITRE IX
IL Y A 3 ÉLÉMENTS ESSENTIELS
DANS UNE BONNE AFFAIRE

On pourrait comparer les affaires à un tabouret à 3 pieds, enlevez l'un des pieds et, pendant quelque temps, vous arriverez peut-être à vous maintenir en équilibre mais, à la longue, vous ferez tout de même une chute.

Pour vivre et prospérer, une entreprise qu'elle soit industrielle ou de service a besoin du concours de 3 puissances : **le financier, l'industriel et le vendeur**. Mais aucun d'eux n'y pourrait accomplir le travail du voisin, car ils sont aussi dissemblables qu'un chien, un cheval et une vache.

Vous avez remarqué que des associés réussissent d'autant mieux qu'ils sont doués d'aptitudes différentes. Lorsqu'ils se ressemblent par leurs qualités, le succès ne vient pas. 3 «vendeurs» conduiraient une affaire à la ruine, de même que 3 «industriels» associés : infailliblement il y aurait un élément de l'œuvre qui se développerait au détriment des autres.

L'affaire du financier, c'est de s'occuper du bénéfice. C'est lui qui se tient en contact avec les banques, qui concentre son attention sur la rentrée et la sortie de l'argent. C'est lui qui représente l'esprit de doute, l'égoïsme de la compagnie. Peu importe qu'en ce qui touche aux marchandises, aux désirs du public, il soit ou non compétent. Son effort n'a qu'un but : «Encore plus de bénéfices.» Il fixe les limites des deux autres. C'est un Cost-killer, il minimise les coûts et maximise les marges.

L'industriel, lui, doit s'occuper de la matière première, du prix de revient et de la production. C'est à lui de diriger et de régler la main-d'œuvre, à lui d'être au courant des machines, de la force motrice, de toute la production de l'usine, à lui d'être

l'organisateur du travail des ouvriers. Il doit savoir comment acheter, non pas comment vendre. Et moins il s'y connaît en matière de finances, mieux cela vaut pour le bien de l'affaire. Son effort doit tendre à ceci : «Fabriquer à meilleur marché», "Rester dans les limites prescrites par le financier".

Le Vendeur doit songer au public. Il n'a nul besoin de savoir comment sont faites les marchandises ni dans quelles conditions l'affaire est financée. Il doit avoir beaucoup d'amis, connaître beaucoup de monde, être aimable, accueillant, il doit surtout être éloquent, il doit enfin créer la sympathie autour de lui pour amener les gens à désirer acheter ce qu'il vend. Il doit être habile en l'art de présenter les choses, très au courant de la présentation de la publicité. Son but : «Vendre toujours plus cher.»

Réunissez 3 de ces hommes mutuellement respectueux des aptitudes de chacun d'eux : l'association est forcée de réussir. Agencée de la sorte, une compagnie est équilibrée : elle marchera comme une machine, elle gagnera automatiquement de l'argent. Basée sur notre axiome qu'une affaire est constituée par 3 éléments, elle deviendra prospère.

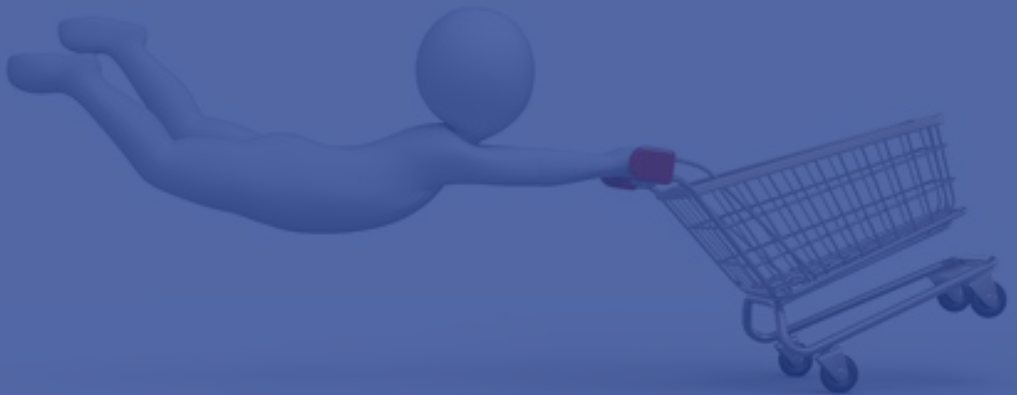
Qu'un fabricant essaie de s'occuper de la vente, la chose est aussi ridicule que le spectacle d'un éléphant qui tenterait de valser. Il fixera invariablement trop bas le prix de vente : Jamais il n'arrivera à comprendre pourquoi les frais pour pousser la vente sont si élevés. En outre, il mésestimera presque toujours l'importance de la publicité : pour lui, ce n'est pas autre chose qu'un débours. S'il va jusqu'à la rédiger lui-même, il s'efforcera de rechercher les termes les plus techniques, comme si les annonces étaient faites pour attirer les ingénieurs.

De même un «vendeur» qui essaierait de se mêler de la fabrication ressemblerait assez à un chat voulant pondre des œufs. Il n'y arrivera pas, pour la bonne raison qu'il n'est pas fait pour cela. Pratiquement il n'existe pas de vendeur capable de réduire les prix de revient. Très peu de vendeurs savent acheter. Très peu possèdent l'autorité qu'il faut pour assurer la discipline. Très peu sont versés dans la mécanique. Très peu ont le sens de l'économie. Très peu ont la ténacité suffisante pour remonter à la source du moindre gaspillage.

Souvenez-vous de toutes les affaires prospères que vous connaissez, et vous verrez que chacune d'elles comporte bien les 3 acteurs, les 3 points de vue, les 3 aptitudes : vos intérêts, la qualité des marchandises, les desiderata du public. Certes ! Toute grande affaire est, toujours et partout, une Trinité. Il arrive qu'on rencontre un homme d'affaires génial qui porte en soi 2 de ces aptitudes. Il peut même arriver que son génie soit assez grand pour les contenir toutes les 3. Du moins, j'ai rencontré des centaines d'hommes convaincus de les avoir reçues en partage. Je ne prétends pas que ce soit impossible, je dis simplement que c'est assez invraisemblable et, en tout cas, une des choses les plus rares du monde. Nous ne possédons, pour la plupart, qu'une intelligence fragmentaire. Plus tôt nous en serons convaincus, mieux nous nous en trouverons.

CHAPITRE X

UN ACHETEUR EST CELUI QUI
TIENT PLUS À UN ARTICLE QU'AU
PRIX QU'IL REPRÉSENTE



Cet axiome est un de ceux qui vont nous servir à édifier l'ART DE LA VENTE. Nous allons en tirer des aperçus bien nets sur la conduite du vendeur ; et nous allons apprendre que la vente est subordonnée aux « besoins » de l'acheteur. En outre, il va nous démontrer la nécessité absolue de la publicité. La publicité, c'est l'art de faire naître le besoin d'acheter. C'est une façon de susciter des désirs nouveaux, de répandre dans le public le goût d'une vie plus large. En élargissant la demande, elle élargit le trafic et grâce à elle, le commerce se développe dans le monde.

L'art de vendre et la publicité ont pour fonction de créer des besoins nouveaux. Dès qu'un inventeur sort une nouveauté, le fabricant l'exécute en séries ; la tâche du vendeur est d'amener le public à la désirer. C'est une loi de la nature humaine qui nous pousse à préférer les vieilles coutumes aux nouvelles.

Bien des fabricants ont perdu leur fortune pour avoir méconnu cette vérité ; ils ont cru naïvement qu'il suffisait de présenter une nouveauté au client pour qu'il l'achète. Quelle erreur ! Le premier mouvement du client est de tourner le dos à la nouveauté jusqu'à ce qu'une publicité avisée et un bon vendeur l'aient dûment persuadé qu'elle fera tout à fait son affaire.

L'art de vendre consiste à persuader les gens qu'ils ont avantage à acheter. Pour pratiquer l'art de vendre, il faut que la persuasion entre en jeu. Rien, dans une entreprise ne compte autant que l'habileté du vendeur.

Un vendeur intelligent considère toujours un peu l'esprit de son client comme une sorte de Parlement : Il lui montre la marchandise ; il se fait aussitôt chez le client un travail qui ressemble assez à un vote de 30 voix en faveur de l'achat et de 70 contre.

Le vendeur rend la marchandise intéressante : il explique dans quelles conditions le magasin a pu se la procurer..., un second vote se produit, qui donne 40 voix pour, 60 contre. Alors, le vendeur mentionne négligemment que telle ou telle personne connue lui a déjà acheté cette marchandise et il fait bien remarquer qu'il faut avoir du goût pour apprécier ses qualités exceptionnelles. Un troisième vote s'élabore : 50 voix pour, 50 voix contre. À ce moment, il offre d'envoyer la marchandise à condition. Il sait fort bien qu'une fois la marchandise chez le client, une majorité d'au moins 10 voix se produira aussitôt en sa faveur.

Les imbéciles prennent cette habileté pour de la fourberie. Ce n'est pourtant pas autre chose que de l'adresse, de la finesse, de la technique. Il n'est jamais nécessaire d'y employer le mensonge : ce sont les maladroits qui éprouvent le besoin de tromper et de mentir. Celui qui sait comment mettre une chose en valeur, et qui possède les moyens de persuader, n'a nul besoin d'être malhonnête.

Porté à son degré de perfection, l'art de vendre profite au client autant qu'au magasin : il rend service à l'un et fait prospérer l'autre. Si vous savez développer les besoins du public, vous n'avez pas à baisser vos prix. La réduction des prix n'est pas habile, en matière commerciale ; lorsqu'elle est pratiquée par une maison, elle révèle clairement que l'art de vendre y fait défaut. Parmi les procédés employés dans le monde des affaires, c'est peut-être le plus ruineux. Au fond, les prix importent beaucoup moins que la nature même de ce qu'on se propose de vendre : ceci est une des découvertes que le négoce a révélées au cours des 10 ou 12 dernières années. Amenez les hommes à avoir réellement «besoin» d'un nouveau modèle de rasoir de sûreté, ayant plus ou moins l'apparence d'un jouet sans hésiter, ils vous le paieront plus cher.

Pourquoi les gens paient-ils l'eau de table en bouteilles 2 fois plus cher que le lait ? Simplement parce qu'on leur a APPRIS à désirer de l'eau pure et qu'on ne leur a pas appris à désirer du lait pur. Ils apprécient l'eau, ils n'apprécient pas le lait.

Amplifier les besoins du public, créer l'opinion, former le goût des gens, tout cela nécessite la plus profonde adresse, la sagacité la plus fine. Et cela deviendra certainement un jour une des professions les plus nobles et les plus honorées qui soient. L'art de vendre, aujourd'hui, en est à peine à son aurore. On pourrait comparer le vendeur à un jardinier dont le public serait la terre. Il doit ensemer en vue de la récolte. Si la terre doit l'enrichir, lui aussi doit enrichir la terre. La terre est honnête et loyale ; on ne tire jamais d'elle qu'une chose : ce qu'on en a mérité.

A conceptual illustration showing four mannequins in a blue-tinted environment working together to assemble large, interlocking puzzle pieces. The mannequins are positioned around the puzzle, with one at the top, one on the right, one at the bottom, and one on the left, each reaching for or placing a piece. The puzzle pieces are arranged in a circular pattern, with some already connected and others being actively placed.

CHAPITRE XI

LES QUATRE PILIERS DE L'ESPRIT MILLIONNAIRE ET RICHE

Les riches ne sont pas plus intelligents que les pauvres. Simplement, ils adoptent des habitudes financières différentes et plus bénéfiques. Cela étant, je voudrais partager avec vous les quatre meilleurs secrets d'un esprit riche.

1- Se faire plaisir pour devenir riche

C'est un principe métaphysique pour faire fortune. La plupart des gens ne savent pas recevoir. Et comme ils ne savent pas recevoir, tout simplement, ils ne reçoivent pas ! Alors, que faire pour recevoir et en avoir beaucoup ?

Tout d'abord, commencez par se faire du bien à soi-même. Accordez-vous une certaine somme que vous dépenserez à faire des choses qui vous font du bien. Des choses que vous aimeriez faire souvent si vous êtes riches. Aller vous payer un bon plat au restaurant le plus cher. Dormez avec votre conjoint dans l'hôtel luxueux de votre ville, louez une grosse voiture pour vous promener dans la ville, bref, faites de temps à autre une folie avec une partie de votre argent. De cette façon, vous augmentez votre estime de vous-même et vous vous entraînez à recevoir.

Aussi, entraînez-vous à déborder d'enthousiasme et de gratitude chaque fois que vous recevez ou trouvez de l'argent quel qu'en soit le montant. Lorsque vous aurez accru votre capacité à recevoir, vous recevrez. Mieux, lorsque vous serez vraiment ouvert à recevoir, tout le reste de votre vie s'ouvrira. Vous recevrez plus d'argent, mais encore vous recevrez plus d'amour, plus de paix, plus de bonheur, plus de satisfaction.

2- Soyez généreux pour devenir riche

Voici un deuxième principe métaphysique pour faire fortune. Pour le riche, donner est aussi passionnant que recevoir. J'aime recevoir, j'aime donner. Lorsque vous gagnez le plaisir de contribuer au bonheur des autres, la nature gagne le plaisir de vous bénir. Avez-vous envie de donner à un ami pingle ? La réponse est non et c'est la même chose pour la nature qui refuse de donner à qui ne donne pas. Vous aurez le traitement que vous accordez aux autres.

Donnez à qui vous voulez et non à qui vous demande. Donnez pour encourager et la nature vous donnera pour vous encourager en retour. Donnez de la manière où vous voulez recevoir. Un jour, j'ai déjeuné avec un riche. Il a contrôlé sa facture pendant 20 minutes et ainsi corrigé les erreurs pour économiser 3.500 Francs CFA. Ensuite, il donne 100 dollars comme pourboire à chacun des 4 employés soit environ 200.000 Francs CFA. Lorsque je l'ai critiqué pour avoir perdu du temps pour 3.500 F alors qu'il veut donner 200.000 F, il m'a répondu que la nature te punit pour chaque franc que tu as laissé voler alors qu'elle te bénit pour chaque don. Ce sont des principes métaphysiques, ne nous laissons pas voler, mais donnons pour recevoir.

3- Savoir épargner pour devenir riche.

L'épargne est le troisième pilier de l'esprit millionnaire. C'est le premier principe physique à respecter sur le chemin de la richesse. Il s'agit ici d'un principe de gestion de son argent pour devenir riche et très riche. D'emblée, il faut éviter de confondre fond de réserve et épargne. Les fonds de réserve sont des sommes d'argent mises de côté pour faire face à des dépenses courantes imprévues ou futures alors que l'épargne est une somme mise de côté pour

constituer un capital à investir. Épargner, c'est tout simplement mettre de l'argent de côté. Épargner est simple et c'est le plus sûr chemin vers la prospérité. En réalité, l'épargne est votre vrai salaire, la rémunération de votre effort. La discipline de l'épargne (et non le fait de gagner gros) peut vous rendre riche.

L'épargne vous permet de faire de bonnes affaires et de profiter des opportunités qui se présentent. Il n'est pas normal que vous gagniez de l'argent et que vous dépensiez le tout en espérant devenir riche. Il est possible que vous vous demandiez pourquoi il faut épargner ? Je comprends, quel est l'intérêt de mettre de côté de l'argent alors que l'un des principes métaphysiques de l'argent est se faire plaisir ? C'est tout à fait recevable que de vouloir profiter de votre argent, c'est fait pour cela, mais épargner c'est aussi avoir de plus grandes ambitions, atteindre des objectifs qui vous donneront beaucoup plus de satisfaction que de surconsommer au quotidien.

Pour cela, il faut pouvoir se projeter et ce n'est pas toujours évident, je m'en rends compte, ce n'est pas dans l'éducation de tout le monde, profiter du moment présent en "surconsommant" est une notion plus séduisante. Pour toute stratégie d'inclusion financière et de développement économique équitable, il est essentiel de combler cette lacune de l'épargne. L'épargne est le moyen le plus simple de



gagner de l'argent, Lorsque vous dépensez tous vos revenus on ne peut pas dire que vous gagnez de l'argent, vous survivez mais vous ne gagnez pas d'argent, seul votre patron en gagne. Si vos dépenses sont inférieures à vos revenus là votre travail sert à quelque chose et vous gagnez de l'argent pour vous.

Tout travail mérite salaire n'est-ce pas ? Alors payez-vous et gagnez enfin de l'argent. L'une des premières règles pour bien épargner son argent se retrouve à tous les niveaux d'un développement financier : se fixer des objectifs. En effet, devenir riche ne peut pas se faire au hasard. Tous ceux qui ont développé leur indépendance financière ont réussi car ils avaient un but précis et clair.

Définir un objectif c'est, à la fois, savoir pourquoi on épargne, définir ses besoins en matière d'économie mais également se donner un horizon de placement (pour dans 10 ans ? pour la retraite ? Pour un projet ?) Une fois, vos objectifs fixés, déterminé compte tenu de votre revenue et de vos charges, un montant à épargner systématiquement, hebdomadairement ou mensuellement. Et qu'importe son montant ! Aussi petit soit-il l'important est d'entrer dans cette logique. Au final chaque effort finira par être récompensé. Dites-vous que vous n'avez pas le choix.

En supposant que vous gagnez 75.000F CFA ? Vous décidez d'épargner 20.000F CFA, ancrez dans votre tête que votre vrai salaire est de $75.000F\ CFA - 20.000F\ CFA = 55.000F\ CFA$ et vous devez vivre avec. Lorsque vous gagnez plus d'argent (changement de travail, augmentation etc...) au lieu de faire un gros crédit pour acheter une voiture neuve, mettez l'équivalent de côté pour augmenter votre épargne.

N'oubliez pas, l'argent que vous épargner est votre véritable revenue. Pour être certain à 100 % d'épargner de façon régulière, faites-le en premier. Qu'est-ce à dire ? Eh bien, comme vous connaissez la somme que vous pouvez mettre de côté mensuellement, épargnez là dès l'arrivée de votre salaire. De cette façon, vous ne serez pas tenté d'attendre le mois suivant pour alimenter votre épargne. C'est une règle que l'on retrouve systématiquement chez les personnes qui gèrent le mieux leur budget. Ce principe est d'ailleurs souvent résumé par la formule « Paye-toi en premier ».

Une question que l'on se pose aussi souvent est comment épargner à long terme ?

Pour ne pas être tenté de toucher à l'épargne à long terme plusieurs possibilités s'offre à vous :

- La mettre sur le compte de vos enfants (vous culpabiliserez à mord d'y toucher)
- Le mettre dans une autre banque
- Le confier à votre conjoint sous consigne de vous le remettre pour aucune raison.



Prenons un exemple pour mieux expliquer l'épargne : Un jeune homme à qui le professeur de mathématiques a appris le principe de l'arithmétique revient à la maison et l'applique à l'argent c'est-à-dire qu'il mettait de côté 25F CFA chaque jour. Il continua ainsi au point où il n'avait pas besoin de fonds extérieurs pour financer son mariage. Le jour du mariage, il invita son professeur de mathématiques qui, à sa grande surprise, constate une grandiose cérémonie. Entretemps, le jeune homme n'avait qu'un maigre salaire. Le professeur lui demanda comment il a fait pour en arriver là et il répondit qu'il a simplement mis en pratique son cours. Selon l'entendement du professeur et de la société, il est impossible qu'il puisse organiser une pareille cérémonie pour son mariage. Il a compris l'épargne, il a su très tôt que l'épargne était son véritable salaire. OUI, comme ce jeune homme, appliquez continuellement l'épargne et vous serez en mesure d'investir comme vous voulez, de financer vos activités, votre style de vie etc. Retenons fondamentalement que l'épargne est la clé d'une vie financière réussie.

4- Augmenter son autonomie financière par l'investissement pour devenir riche

Les personnes pauvres sont concentrées sur leurs dépenses d'argent; les riches sont focalisés sur la création d'argent, l'épargne et l'investissement. La plupart des gens voient l'argent qui passe dans leur main fait pour être utilisé et dépensé. Les gens riches considèrent avant tout l'argent comme des graines devant être plantées pour créer des arbres porteurs de futurs fruits d'argent.



Il s'agit là de l'investissement qui peut être associé à une poule aux œufs d'or à laquelle vous ne toucherez jamais. Chaque fois que possible vous prélevez les œufs (les intérêts ou commissions) et les utiliser mais vous ne toucherez jamais au capital en soi. Dès que vous touchez au capital, vous avez en grande partie, attrapé un virus de pauvreté.

Les riches préfèrent l'espoir du meilleur à la certitude du peu d'aujourd'hui. Pour eux, « deux, tu l'auras peut-être pas, vaut mieux qu'un tien » car le chemin vaut mieux que le résultat et l'assurance d'un mieux-être nourrit le cerveau et fait gagner beaucoup par ailleurs.

Utilisez surtout la magie des intérêts composés en réinvestissant une grande partie des intérêts ou des dividendes gagnés, vous deviendrez plus riche, plus vite.

CHAPITRE XII
**POURQUOI LES AFRICAINS
NE SONT PAS RICHES ?**

Cette question banale mais utile pour comprendre, comprendre pour savoir, savoir pour agir, agir pour changer les choses a été posée à un Leader juif qui a donné des réponses très intéressantes.

Selon lui et je le pense aussi, la seule chose que les Africains comprennent est la consommation. Les Africains ne comprennent pas l'importance de la création et la construction de la richesse. La règle fondamentale est de garder votre argent dans votre groupe racial. Les Juifs ont des entreprises juives, embauchent des juifs, achètent juif et pensent juif.

Il n'y a rien de mal à cela, mais les africains ont du mal à comprendre et suivre ces règles de base. Les africains tuent les africains, les africains sont contre la réussite d'autres africains. 93% des africains tués sont tués par d'autres africains. Les dirigeants africains volent leur peuple et envoient l'argent à leur maître colonial auprès de qui ils empruntent le même argent qu'ils vont rembourser avec des intérêts.

Chaque Africain qui a un peu d'argent veut dépenser son argent dans le pays de ses maîtres coloniaux. Ils partent en vacances à l'étranger, achètent des maisons à l'étranger, vont à l'école à l'étranger, vont à l'étranger pour le traitement médical, ..., au lieu de dépenser cet argent dans leur propre pays au profit de leur peuple.

Les statistiques montrent que l'argent des Juifs tourne dans leurs mains 18 fois au moins avant de passer dans la main d'autres races alors que l'argent de l'Africain passe presque directement de sa main à celle d'une personne d'une autre race. Seulement 6 % de l'argent des Africains reste dans leur communauté. Voilà pourquoi les Juifs sont en haut et les Africains sont en bas de chaque échelle de la société.

Prenons Alassane OUATTARA, il a épousé une juive. Il a tout gagné de la race juive, argent, carrière, sécurité, etc. Mais que peut-il apporter à cette femme juive ? Absolument rien en matière de richesse, de relation, etc. Beaucoup de nos Leaders Africains ont épousé une femme juive pour avoir ce que la race africaine ne leur donne pas, la richesse d'un réseau de race très puissant.

Au lieu d'acheter des produits Européens, Asiatiques et Américains, les Africains pourraient industrialiser l'Afrique, construire des institutions favorisant l'épanouissement des affaires. Un Américain initie quelque chose et les Africains s'alignent derrière. Ou c'est un Européen qui initie et on s'aligne ou c'est un Asiatique. Mais lorsqu'un Africain initie, on critique, on dénigre.

Depuis que j'ai compris que la plupart des poulets venus d'Europe ou autres sont destinés aux chiens, je ne mange plus de poulets congelés. Après cette étude, pour chaque dépense, je vais étudier s'il y a possibilité de laisser cet argent dans une main africaine. Oui, mon argent est d'abord et avant tout pour les Africains.

Le plus gros problème de l'Africain est que rien n'est jamais sa faute. Son habitude à tuer ou détruire son prochain, à consommer les restes du colon, son incapacité à créer des entreprises ou à préserver sa richesse, son refus d'apprendre et d'appliquer les règles, sa tendance à se ruiner dans les enterrements, les baptêmes, les communions, sont généralement la faute de quelqu'un d'autre.

L'Africain va crier et dénoncer France-Afrique le matin à neuf heures et à dix heures il est à l'Ambassade de France en train de chercher un visa. Il crie et dénonce le pillage de l'Afrique et quelques minutes après, il est dans une station total pour prendre du carburant alors que son frère a une station à côté. Nous devons

consommer africain, penser africain et agir en africain.

Pour réussir et s'enrichir, les Africains doivent assumer leur part de responsabilité. Ils doivent s'unir, ils doivent tuer l'ignorance, la naïveté, la cupidité, la mesquinerie, la haine, la médisance, ..., pour apprendre à réfléchir pour soi, par soi, pour apprendre à gagner. L'éducation est la base de tout développement, de toute richesse et l'éducation doit d'abord être culturelle.

Chers frères et sœurs Africains, il n'y a qu'une seule façon d'être Africain, de défendre l'Afrique, d'enrichir l'Afrique et donc de devenir riche, c'est de consommer africain, penser africain, défendre la race, protéger et promouvoir la race. Le reste n'est que verbiage. DANGOTE n'investit qu'en Afrique et l'Afrique le lui rend.

CONCLUSION

Faire de l'argent est une science, être riche passe par un état d'esprit, nous avons pu le constater ensemble, il est possible à absolument tout le monde de devenir riche. Riche dans son comportement, dans sa façon de voir les choses mais aussi dans ses poches. Il suffit de suivre les règles, de faire les choses comme il le faut.

Vous êtes peut être persuadé que l'argent ne fait pas le bonheur mais avouons qu'il y contribue fortement. Assurons donc notre bonheur en devenant riche de la meilleure des manières et sur le long terme.

Celui qui maîtrise l'argent toujours et partout garantit son bonheur et sa prospérité pour toujours.

NOTE SUR L'AUTEUR



Coach Patrick Armand POGNON est consultant International Certifié en Développement. Professeur Émérite en Coaching Intégral, Président Mondial des Ambassadeurs du Développement, Président de l'Ordre des Coachs en Développement Intégral, Directeur Général de l'Agence Africaine de Coaching et de Communication, Président Directeur Général d'ATQM.SA (African Total Quality Management), Auteur du concept de création d'entreprise sans financement.

Coach Patrick Armand POGNON est auteur du curricula africain de formation de Coachs et a formé à ce jour plus de 5000 coachs Professionnels Certifiés dans toutes les couches sociales actives. Il est un master en élaboration, suivi et évaluation des projets et programmes de développement et est diplômé d'Etudes Supérieures en Gestion et en Intrapreneuriat de la World University of Intrapreneurship de Rochester, aux Etats-Unis.

Il est le Directeur de publication du Magazine «Le Temps de l'Afrique».

Croyant attaché à l'enseignement de Jésus mais non religieux, il croit en l'Afrique, en nos valeurs et respecte foncièrement la loi des autres dont il tire beaucoup d'enseignements. Formateur hors-pairs, il est doué dans le déménagement mental qui donne à la formation toute sa noblesse. Coach Patrick Armand POGNON est simplement le meilleur dans son domaine, celui d'aider à une transformation radicale, positive et profonde de vie.

Il est l'auteur de la série de livres intitulés «Traité de la Réussite Intégrale dont :

1. Le Tome 1 traite de la Programmation Préventive et Plurielle
2. Le Tome 2 traite de l'Entreprise sans financement
3. Le Tome 3 traite de l'Enrichissement durable

Il est auteur du Chemin de l'Emploi et de l'International, de la Science des Affaires, de la Science de l'Efficacité, du Génie commercial, du Développement Mental Intégral et de plus de 500 Chroniques dynamisantes.