
Les Éditions BoostMyCom

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

GUIDE

de l'entrepreneur selon **Jeremy Pastel**





Jeremy Pastel © 2015

Comment Cartonner en affaires ? GUIDE de l'entrepreneur selon Jeremy Pastel est disponible dans tous points partenaires de vente, sur le site jeremypastel.com, sur Amazon et sur iBook.

Pour contacter Jeremy Pastel :

Courriel : info@jeremypastel.com

Sans Frais : +1-844-3-PASTEL (727835)



Publié par Les Éditions BoostMyCom © 2017

Boostmycom est une agence spécialisée dans la communication d'entreprises et des personnalités. Boostmycom prend en charge le développement de l'image globale d'une personne morale ou physique en utilisant plusieurs canaux dont les médias sociaux, le web, divers supports traditionnels de communication.

Maquette: Doppelgänger doppelgangerdesign.com

ISBN 978-0-9948616-0-3

REMERCIEMENTS

Je veux adresser mes sincères remerciements à ceux qui ont contribué à ma construction personnelle et professionnelle et, par conséquent, à l'élaboration de ce guide. Je tiens tout particulièrement à remercier ma première partenaire d'affaires : mon épouse, qui a toujours été présente. Bien sûr, je ne peux pas oublier le soutien de toute ma famille et notamment mon père, ma mère et mes sœurs qui m'ont apporté énormément. Merci à Shora K pour le soutien apporté à travers les années. Merci à tous mes amis et à toute l'équipe de Paris et de la banlieue, car depuis tout jeune, vous m'avez encouragé : Blaise C., Lufian N., Mino SL., Fabrice F., Nicolas B., Robin L, Landry M., Ali O., Ismael B., Imad K. et tous les autres. Remerciements à Mino SL et à toute l'équipe de Paris, de la Martinique, de Sainte-Lucie et de Montréal. Un gigantesque merci à toute mon équipe opérationnelle au quotidien et particulièrement, Paulius Gedrikas, Jean-Christophe Paquin, Najwa H, Alexe A, Marc D, Eric DL, mais aussi tous les autres. Merci à Patrick Bérard d'avoir accepté d'écrire la préface de ce guide. Merci à tous mes associés au sein de mes entreprises ; en développant des relations avec vous, j'ai aiguisé mon sens des affaires. Merci à tous mes partenaires d'affaires qui contribuent à l'essor de mes entreprises. Merci à la Caisse Desjardins des Versants du Mont-Royal pour le support apporté à travers le programme Créavenir.

— **Jeremy Pastel**

**CARTONNER EN
AFFAIRES, C'EST
FAIRE LE MAXIMUM
DE CHOSES EN UN
MINIMUM DE TEMPS
ET LES FAIRE BIEN...**

— Jeremy Pastel

PRÉFACE

Si votre temps est précieux et que vous voulez démarrer une entreprise ou encore, si vous êtes déjà entrepreneur, n'ayez aucun doute, ce guide est pour vous !

Pour certains, vous avez peut-être déjà lu un guide dans le passé, ou sans doute vous avez au moins une idée des thématiques que l'on pourrait y traiter. Pour d'autres, le contenu de cet ouvrage vous semble inaccessible ? Ou peut-être ressentez-vous un sentiment mitigé à poursuivre la lecture ?

Voici un guide qui vous éclairera sur la bonne gestion de vos affaires en vous communiquant une méthode pratique pour plus d'efficacité.

Rescapé miraculeux d'un cancer fulgurant en 1997 et professionnel du développement d'entreprises depuis plus de 15 ans, j'ai eu le privilège d'accompagner plusieurs milliers d'entrepreneurs dans leurs projets d'entreprises. C'est pourquoi ces deux expériences, personnelle et professionnelle, me poussent à souligner l'intérêt envers les entrepreneurs à maximiser leur temps dans le développement de leur entreprise. C'est un équilibre qui s'obtient souvent par le conseil, le coaching et beaucoup d'exemples.

Démarrer une entreprise est une activité périlleuse pour n'importe quel nord-américain ; imaginez les efforts colossaux supplémentaires pour les gens d'ailleurs qui décident de quitter leur pays natal pour se lancer en affaires, ici, en Amérique du Nord. C'est-à-dire s'adapter aux réalités d'une autre culture et tout faire pour réussir.

Ce guide permettra à tous ceux et celles qui désirent conquérir un nouveau marché, des gens d'ici et d'ailleurs, de mettre en place une stratégie qui a fait ses preuves. Ainsi, vous pourrez mieux comprendre les différentes étapes par lesquelles il est nécessaire de passer pour bâtir une entreprise sur une base solide.

Avant tout, ce guide n'est pas théorique. C'est plutôt une invitation à prendre part à une méthode pratique employée par un jeune homme d'affaires dont le parcours inspire, et inspirera, de nombreux entrepreneurs qui veulent se lancer en affaires.

Plusieurs connaissent Jeremy Pastel par ses succès actuels, mais peu l'ont connu à ses débuts et il est important de le connaître face à toute cette aventure pour bien en apprécier les résultats. Je sais que mon point de vue saura rejoindre celui de la grande majorité de son entourage.

Jeremy est tout simplement un travailleur acharné et surtout à

l'écoute des autres pour avancer plus vite et toujours plus loin. Il est un véritable pionnier à qui il faut laisser de la latitude pour qu'il exprime sa créativité en affaires, qui le caractérise. Voilà pourquoi il réussit si bien.

Les rapports avec lui étaient et sont toujours sincères, francs, très directs, mais respectueux. Cela ne voulait pas dire que nous étions d'accord sur tout, car mon rôle a toujours consisté à ne pas être complaisant avec tous les entrepreneurs que j'accompagnais. En effet, le marché, lui, n'est pas complaisant.

Lisez ce guide, puis mettez rapidement les conseils en pratique. Plus tard, relisez-le et vous constaterez votre évolution. Ainsi, vous pourrez franchir plus rapidement toutes les étapes que Jeremy a passées et qui lui ont permis de réussir.

Bonne lecture, bon courage et je vous souhaite la meilleure des chances dans cette belle aventure !

— **Patrick Bérard | Directeur général de la Fondation Héma-Québec**

Anciennement :

Responsable régional du Groupement des chefs d'entreprise du Québec

Président fondateur, TNT Animation

Consultant en stratégies marketing

Coach au SAJE Accompagnateur d'entrepreneurs

**LA PLUPART
DES PROJETS
ÉCHOUENT SOUVENT
À CAUSE DES
PERSONNES
ET PAS À CAUSE
DE L'IDÉE
D'ENTREPRENDRE.**

— Jeremy Pastel

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS	3
PRÉFACE	5
AVANT-PROPOS	11
1. COMMENT S'ORGANISER POUR «CARTONNER» EN AMÉRIQUE DU NORD	17
A. La vision : définir une vision et l'appliquer	24
B. Être dans l'action pour atteindre son objectif ultime	30
C. Persévérer, le dépassement de soi : travailler en mode « sans limites » pour atteindre le but	37
2. PRÉPARER SON ARRIVÉE PRATIQUE EN AMÉRIQUE DU NORD	49
A. Pourquoi choisir l'Amérique du Nord ?	51
B. S'ouvrir à une nouvelle mentalité pour réussir en Amérique du Nord	56
C. Convaincre : développer la capacité de se vendre	59
3. COMMUNIQUER, AGIR ET GARDER LE CAP	69
A. Communiquer : développer son image personnelle	69
B. Agir : le pragmatisme et la culture de résultat plutôt que les longs discours	80
C. Changer et s'adapter : se remettre perpétuellement en question	88
D. Se discipliner : exécuter les tâches vite et efficacement	100
E. Se protéger : mettre en place des stratégies et des plans multiples	104
F. L'intégrité : indispensable pour durer	108
4. BÂTIR SOLIDEMENT SA SITUATION FINANCIÈRE ET LA GÉRER	113
A. Comment bien s'installer ?	117
B. Comment se financer ?	120
C. Comment choisir ses partenaires ?	138
D. Financer sa création d'entreprise. Le démarrage de VoxSun avec 20 \$ seulement	160
E. S'assurer pour ne pas ralentir sa croissance	163
F. Comment se définir en tant qu'entrepreneur ?	171

**L'ENTREPRENEURIAT
EST UNE COURSE
ET CE SONT LES
PLUS ENDURANTS
QUI LA REMPONENT.**

— Jeremy Pastel

AVANT-PROPOS

« Il ne suffit pas de faire de votre mieux, vous devez savoir quoi faire et ensuite, faire de votre mieux »

— Edwards Deming

IMMIGRANT, arrivé au Canada fin 2008, je me retrouve quelque temps plus tard avec seulement 20 \$ en poche et un objectif clair : créer mon entreprise dans la téléphonie. C'était osé, surtout avec si peu de fonds propres. Et ce n'est pas aussi évident qu'on le pense dans la culture nord-américaine. Les statistiques parlent d'elles-mêmes : un pourcentage très réduit des nord-américains sont propriétaires d'une entreprise et un pourcentage encore plus réduit de nord-américains pensent à en démarrer une. Un grand nombre des entreprises créées ne dépassent pas le cap des 5 ans. C'est d'ailleurs l'une des raisons pour lesquelles j'ai voulu rédiger cet ouvrage : partager mon enthousiasme à mener une telle aventure, mais aussi et surtout partager mon expérience, donner des clés aux futurs entrepreneurs et aux professionnels pour leur permettre de réussir vite et bien, de cartonner en affaires. Je choisis donc de le faire pour partager mon vécu en tant que jeune immigré au Canada. Cela fait maintenant un peu plus de six ans que je suis installé avec ma famille dans ce magnifique pays, et j'estime devoir partager mon expérience pratique en donnant

les clés indispensables pour « cartonner » professionnellement en Amérique du Nord.

J'ai voulu que ce guide soit court et pragmatique, car le temps est précieux. Alors, vous trouverez le maximum de clés pour cartonner au cours de votre lecture rapide.

Lors de mon arrivée en Amérique du Nord, fin 2008, plusieurs choix s'offrirent à moi. Après une traversée difficile, je crée VoxSun en 2010. La mise en place technique acquise, VoxSun offre officiellement ses services sur le marché quelque temps après.

Concernant les nouveaux arrivants, un certain nombre d'immigrants pourront parfois difficilement obtenir un emploi dans le même secteur d'activité où ils exerçaient dans leur pays d'origine. Certains ne retrouveront jamais le niveau de vie dont ils bénéficiaient dans leur pays d'origine et d'autres mettront 3 à 5 ans pour retrouver ce précédent niveau de vie. L'entrepreneuriat constitue donc l'ouverture idéale pour ceux qui veulent bien embrasser une aventure formidable, mais aussi risquée, et qui impose une grande rigueur.

Six ans après mon arrivée, je comprends que c'est seulement en dépassant mes propres limites et entouré d'une bonne

équipe que j'ai pu affronter l'adversité. Cette notion d'équipe est vitale et j'y consacrerai un long paragraphe.

J'ai décidé de partager mon expérience pratique d'entrepreneur immigrant en Amérique du Nord afin de rendre au Canada ce qu'il m'a donné. Comme j'ai l'habitude de dire, le Canada m'a accueilli sur son sol et je l'ai accueilli dans mon cœur, en retour. Je veux rendre à la société canadienne ce qu'elle m'a permis de réaliser. Je veux le lui rendre en permettant d'offrir encore plus d'emplois, en apportant de la valeur ajoutée au pays, en aidant d'autres entrepreneurs.

Il faut prendre de l'avance dans un monde qui va de plus en plus vite. Or, j'ai compris les règles pour avancer rapidement, et avec un impact important. Je peux les formuler clairement, les rendre intelligibles, donc les partager utilement et efficacement.

Aujourd'hui, il existe plusieurs façons de partager son expérience, notamment par le biais de conférences ou de réunions privées comme celles que je tiens régulièrement, mais comme le souligne si bien le dicton : « *Les paroles s'envolent, les écrits restent* »¹. C'est pourquoi il était indispensable de coucher par écrit cette aventure nord-américaine et les règles

1 Traduction de l'expression latine d'Horace : « Verba volant, scripta manent ». Durant l'Antiquité, on l'utilisait pour inciter à retranscrire les connaissances à l'écrit dans un but de transmission des savoirs.

qui la régissent, pour ceux qui veulent tirer le meilleur de mon parcours afin de réussir encore mieux que moi.

C'est un autre dicton bien connu : « *Le temps, c'est de l'argent* », qui me vient souvent à l'esprit lorsque je traite du développement d'entreprises, car il s'agit de faire le maximum en un temps réduit. Très franchement, si j'avais eu l'expérience dont je dispose à présent, au début de mon aventure entrepreneuriale, j'aurais gagné beaucoup, beaucoup de temps, et évité bien des soucis ! C'est pourquoi ce guide se veut un « mentor virtuel » pour ceux qui n'en ont pas un réel en mesure de les accompagner.

La plupart des entrepreneurs publient un ouvrage pour dresser un bilan final de leur carrière. Pour ma part, j'écris au cours de ma croissance afin de partager les actes indispensables à poser pour réussir en Amérique du Nord. Je veux communiquer cela à travers ce « guide » concret et pratique, en partageant toutes les clés qui ont été incontournables et indispensables ou au moins très utiles à mon évolution rapide en Amérique du Nord.

Ce guide s'adresse donc
à tous ceux qui veulent
s'ouvrir à l'Amérique du Nord.
Vous qui y êtes nés ou qui
y avez grandi, mais pour qui
les opportunités n'ont pas
toujours été au rendez-vous.
Vous, les nouveaux arrivants en
Amérique du Nord, en qui le désir
de développer et de se développer
est bien présent. Et tous ceux qui
se demandent si c'est possible.

OUI, C'EST POSSIBLE !

SUIVEZ LE GUIDE...

**UN BUT EST
UN RÊVE AVEC
UN DÉLAI.**

— Napoleon Hill

1

COMMENT S'ORGANISER POUR « CARTONNER » EN AMÉRIQUE DU NORD ?

« Pour gagner, vous devez être différent, excellent ou le premier »

— Loretta Lynn

TOUT D'ABORD, il est primordial de définir ce qu'est le succès, ce que signifie « cartonner ». Certaines valeurs nous poussent à assimiler le succès à la richesse matérielle. Je crois que le succès est avant tout une réussite personnelle, un dépassement de soi.

Maya Angelou disait : *« Le succès, c'est d'aimer le soi, aimer ce que vous faites, et aimer comment vous le faites. »*

Il est donc important de savoir ce que l'on veut faire avant de se lancer dans une aventure... et d'être certain d'aimer

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

l'aventure dans laquelle on se lance. Je n'ai jamais rencontré de « *personne à succès* » qui n'était pas passionnée par l'activité dans laquelle elle évolue. Il est donc important de comprendre que vous pourrez difficilement vivre le succès si vous n'aimez pas ce que vous faites. Toutefois, il faudra assurément passer par des expériences déplaisantes pour arriver à vivre ce que vous aimez.

Pour ma part, je considère que me dépasser chaque jour dans plusieurs domaines de ma vie est déjà un succès en soi. Par exemple, j'ai toujours été sportif et courir un kilomètre de plus à chaque entraînement sportif constitue pour moi une source de satisfaction importante. Ainsi, j'ai toujours eu instinctivement l'attitude de vivre dans le succès en avançant jour après jour avec le désir de devenir meilleur dans tous les domaines dans lesquels je désirais percer.

À l'âge de 15 ans, j'ai lancé ma première entreprise. L'idée m'est venue parce que j'étais dans le besoin et que je voulais m'offrir quelque chose qui, pour certains, est banal, mais s'apparentait pour moi carrément à du luxe : m'acheter de nouvelles chaussures de sport. Le problème était que je ne disposais pas de l'argent nécessaire, bien que la somme soit modique. Comment la réunir ?

J'ai fait le tour du voisinage et constaté qu'il existait un besoin de tonte de pelouse. J'ai proposé à un ami de me rejoindre, constituant ma toute première « équipe » (encore bien modeste, un simple duo) et avec mon premier partenaire d'affaires, j'ai frappé à toutes les portes de la ville où j'habitais et dans toutes les villes avoisinantes pour offrir mes services. Cette expérience qui paraît très commune en Amérique du Nord était unique dans ma région de l'Île-de-France. Et j'ai aimé cela. J'ai aimé entreprendre ! Cette aventure a constitué un déclic. C'est à ce moment précis que j'ai découvert mes talents d'entrepreneur.

Le succès, en soi, c'est tout simplement l'accomplissement de ce que l'on aime. Certains diraient que le succès consiste à réaliser ses rêves. Ce qui rejoint l'affirmation de Napoléon Hill, à laquelle je souscris pleinement : « *Un but est un rêve avec un délai* ».

Il apparaît ainsi trop réducteur de prétendre que le succès serait d'uniquement gagner beaucoup d'argent, bien que l'argent aide à l'accomplissement de beaucoup de choses, y compris de rêves et de projets, donc il en faut, c'est clair.

Alors, définissez bien vos objectifs, vos rêves, afin de vous donner tous les atouts pour réussir, en gardant à l'esprit qu'il est bien plus facile d'évoluer dans un domaine que l'on aime.

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

Comment prendre le chemin du succès ?

Que vous soyez déjà en Amérique du Nord ou pas, prenez le temps de dresser un bilan de votre situation et votre relation avec le succès.

Je me souviendrai toujours de ce samedi matin. C'était mon premier hiver canadien, deux choix s'offraient à moi : continuer dans une carrière salariée où mon succès aurait été mitigé ou préparer le lancement d'une entreprise de télécommunication. La première voie apportait plus de stabilité apparente, au moins à court terme, la deuxième s'apparentait à une tout autre aventure.

J'ai regardé ma femme... et après une discussion de bilan et avec seulement 20\$ en poche, j'ai commencé l'aventure de VoxSun Telecom.

Quelqu'un a dit un jour que la folie, c'est de faire toujours la même chose et de s'attendre à un résultat différent ; cette folie mène donc à tourner en rond continuellement. Prendre le chemin du succès commence par une prise de conscience. Il faut faire le bilan et prendre une décision déterminante pour son avenir. Une fois cette partie accomplie, il faut passer à l'action et l'action, c'est d'abord la planification.

Lorsqu'on parle de succès, on parle d'apprentissage. Travailler sur son organisation, travailler sur sa vie personnelle, ainsi que sur sa vie professionnelle, afin de pouvoir marcher vers le but, de plus en plus près de lui.

La définition du succès, nous l'avons vu, c'est atteindre son rêve et son but personnel. Pour arriver au succès, il y a un certain nombre d'éléments à apprendre. Car le succès réside d'abord dans l'apprentissage. Il est aussi dans le combat. J'évoquerai des combats de la vie.

L'entrepreneur doit pouvoir se remettre en cause par le biais des gens qui évoluent autour de lui, mais aussi par celui des étrangers. Il doit rester à l'écoute, en veille. Est-ce que j'ai raison ? Est-ce que j'ai tort ? Voilà pourquoi les plus grands leaders sont à l'écoute des uns et des autres, de leur entourage et de leur équipe. Parce que la sagesse vient de la multitude des conseillers.

L'attitude des leaders qui consultent, mais qui sont fermes dans leurs décisions, par souci de faire un bon choix, se situe dans un processus de remise en question. Le dirigeant avance dans un apprentissage constant. Il a commis des erreurs. Et tant mieux, car John C. Maxwell nous rappelle que : *« Un homme doit être assez grand pour admettre ses erreurs, assez intelligent pour en tirer profit, et assez fort pour les corriger »*.

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

Le dirigeant doit fonctionner dans un processus dirigé vers le succès. Est-ce que moi, je pense être dans ce processus ? La réponse est oui. Je suis sans arrêt en train de me remettre en question afin de pouvoir progresser, et sortir de la «*zone de confort*», un concept sur lequel je reviendrai plus en détail.

Certains individus ne savent pas se remettre en question et ne sortent pas de leurs zones de confort. Certains sont déjà avancés en âge, d'autres encore très jeunes, mais ils ont une certaine difficulté à changer. Pour ma part, je suis toujours dans ce processus de remise en cause. Lorsque je deviens trop à l'aise, c'est là que je dois sortir de ma zone de confort.

MON CONSEIL D'ACTION POUR VOUS :

Faites le point sur votre but ultime dans la vie et n'hésitez pas à faire une liste détaillée des raisons qui vous motivent à atteindre ce but.

Ensuite, il est parfois bon de discuter avec vos proches à ce sujet pour partager votre but.

Une fois cette étape réalisée, soyez déterminé ! Croyez en la réalisation de ce but et foncez pour cartonner !



A. La vision : définir une vision claire et l'appliquer

Jeffrey Gitomer affirmait : « *L'échec n'est pas sur l'insécurité. Il s'agit de l'absence d'exécution.* » Je ne suis pas de ceux qui croient que le succès arrive par hasard. La probabilité d'avoir du succès sans vision claire et sans plan d'action est nulle. J'affirme que l'on doit travailler avec force pour son succès. C'est pourquoi, à la suite de votre bilan, après avoir saisi l'orientation, il vous faut maintenant déterminer clairement votre vision à court, moyen et long terme. Vous devez être capable de projeter une vision sur 5 ans ou plus et déterminer précisément les actions nécessaires pour réaliser cette vision.

Lorsque l'on parle de vision claire, on parle de projets détaillés. Suffisamment, précis pour impliquer un plan d'exécution pratique.

Beaucoup de gens ont de grandes idées et de grands rêves, mais la plupart ne réussissent pas à les matérialiser à cause du manque d'actions, parce que l'idée reste trop générale. D'autres tentent d'agir, mais posent des actes qui ne les mènent pas vers le but fixé. Brian Tracy a écrit très justement : « *Si ce que vous faites ne vous entraîne pas vers vos objectifs alors c'est que vous vous en éloignez* »

Il faut savoir que statistiquement, la plupart des projets, quels qu'ils soient, échouent à cause des individus et non à cause de l'idée. Le manque de vision claire constitue la première source d'échec chez l'entrepreneur, et encore plus dans un nouvel environnement. Chaque individu peut potentiellement devenir un obstacle à son propre succès, s'il ne définit pas clairement ce qu'il veut, comment il le veut et en se donnant les moyens d'obtenir ce qu'il veut.

La meilleure façon de tâtonner et d'hésiter, c'est de ne pas savoir où l'on va. C'est la définition de la promenade : vaguer sans but, flâner, lentement. Celui qui veut vraiment vivre le succès doit plutôt avoir en tête la vision d'une course de fond et chercher à se concentrer sur la ligne d'arrivée.

Prenez donc toutes les dispositions indispensables pour vous préparer. Si vous voulez vous lancer en affaires, il faudra absolument réaliser une analyse complète de votre secteur d'activité. Ne croyez pas que le fait de vous appuyer sur des années d'expérience dans un domaine signifie que vous pouvez vous passer d'une analyse extérieure pertinente pour lancer votre entreprise. Ceux qui se précipitent sans analyse préalable commettent une erreur. Vous devez parfaitement connaître votre marché, votre cible, votre produit ou service. Ne partez pas sans avoir élaboré un plan d'affaires !

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

Avant de venir au Canada, j'ai réalisé une étude complète qui m'a justement permis de choisir ce pays en connaissance de cause. Une fois arrivé au Canada, avec ma passion de la technologie, ma vision était claire : démarrer une entreprise de téléphonie d'affaires dans le « nuage » et devenir un leader dans mon domaine. Et pour cela, il fallait mettre un plan rigoureux en place afin de réussir rapidement, car le confort n'était pas de mon côté. Il fallait tenir chaque semaine avec peu d'argent. Ma femme me demandait, inquiète :

— *Jeremy, est-ce que nous avons fait le bon choix ?*

Je lui répondais :

— *Tu m'as toujours fait confiance. Nous avons toujours accompli ce que d'autres n'ont pas pu faire. Nous nous en sommes toujours sortis. Fais-moi encore confiance cette fois-ci.*

Nous sommes arrivés en 2008. Nous avons commencé à sortir la tête hors de l'eau en 2010 il y a eu 24 mois de bagarre, 24 mois sans souffler, 24 mois de marathon. Bref, 24 mois où tu te demandes parfois si tu vas réussir et t'en sortir, même quand tu affirmes oui à ta femme, pour la rassurer.

Dès le départ, nous avons un objectif très précis en tête. Il fallait absolument que nous soyons crédibles. Comment procéder? Nous avons cherché des aides au niveau du gouvernement. Nous avons obtenu des bourses gouvernementales. Cela nous a permis de financer un peu de marketing. Le minimum pour bénéficier d'un embryon de visibilité.

Le deuxième problème qui s'est posé est que nous avons dû repositionner le service au niveau des entreprises. Nous étions partis au début pour tout traiter, notamment le marché résidentiel. C'était une erreur! Grâce à notre remise en cause permanente, nous l'avons décelée. Nous nous sommes très vite aperçus que le marché résidentiel est très volatile, absolument pas fidèle. Si nous nous étions entêtés à aller de l'avant avec ce marché résidentiel, peut-être que VoxSun n'aurait jamais vu le jour.

Clairement, nous avons donc dû nous repositionner.

Je reviens à ce que je précisais: dans l'entrepreneuriat, surtout en Amérique, il est important d'être très adaptable, de prendre la décision «la moins pire» et cela, dans un délai extrêmement rapide.

Rapidement, notre premier client a signé, mais c'est seulement en septembre 2012 que nous avons lancé la prospection

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

commerciale active au niveau de VoxSun.

Pour la vente, nous avons utilisé la bonne vieille méthode, notamment par téléphone.

MON CONSEIL D'ACTION POUR VOUS :

Prenez une feuille blanche et notez votre plan d'action détaillé. Il vous faut établir un plan chirurgical à emprunter pour mettre en application ce plan d'action.

Enfin, évaluez vos forces et vos faiblesses pour atteindre cet objectif et préparez-vous à travailler tous les jours pour combler vos faiblesses.



B. Être dans l'action pour atteindre son objectif ultime

Pour mener à bien la réalisation de sa vision, il faut absolument travailler sur des objectifs définis. C'est pourquoi je consacrais toutes mes soirées à la réflexion et mes journées à la planification. J'étais concentré uniquement sur l'exécution. Cette méthodologie a été pour moi une clé pour pouvoir évoluer, car durant cette phase d'analyse de lancement de VoxSun, je travaillais toujours dans une autre activité et je devais mener toutes mes démarches pour le développement de VoxSun en parallèle.

Je me couche donc toujours avec un objectif précis pour le lendemain. Dans un contexte où vous n'avez pas d'autre choix que d'évoluer vite pour cartonner, vous devez absolument mesurer les actions que vous posez. Cela prend du temps. À cet égard, l'adage souligne que « *L'avenir appartient à celui qui se lève tôt* ».

Mon arrivée au Canada a encore plus discipliné mes actions et renforcé mon désir de réussir.

De plus, la contrainte du lancement d'entreprise m'a imposé une meilleure forme physique pour mieux affronter de longues journées. Des comportements simples comme des séances

quotidiennes d'exercice physique et une bonne alimentation m'ont permis d'augmenter ma productivité.

Aujourd'hui, les gens qui tergiversent pendant toute la journée ont tort ! Il faut avancer. « *Une vision sans action n'est qu'une hallucination* » nous rappelle Michael Kami. Être inactif peut ouvrir la porte à beaucoup de négativité : au découragement, à la tristesse, à un sentiment de solitude pour ceux qui sont loin de leur pays d'origine et par conséquent, loin de leur famille. Et c'est là qu'il faut se rappeler de la vision claire pour poursuivre la course et continuer dans l'application du plan d'action, afin d'avancer vers le but.

Pour cartonner rapidement dans cette Amérique du Nord qui roule à 100 km/h, il ne faut pas s'apitoyer sur soi-même, et cela, même si vous n'avez que 20 \$ en poche. Il est indispensable de trouver tous les moyens technologiques et humains disponibles dans votre activité pour vous permettre d'accroître votre capacité d'aller plus loin et plus vite, en appliquant cette règle simple : « *Pendant la journée l'action, le soir la réflexion* » et vous obtiendrez des résultats différents.

L'entrepreneur doit rester dans l'action. Pas seulement l'action de « *maintenance* », comme je l'intitule, du style : je joue, je mange, je vais à mon bureau, je me relaxe, je m'occupe des

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

tâches ménagères. Car alors, rien ne changera, puisque je ne pose aucune action pour initier et développer mon projet ; j'aurai une attitude de salarié, avec des actions de salarié et une carrière de salarié.

Non, l'entrepreneur doit mener des actions de transformation, c'est ça, la clé de la réussite. Beaucoup d'entrepreneurs s'étant lancés auront du mal à s'extirper des actions de maintenance. Ainsi, prenons l'exemple d'un comptable talentueux estimant qu'il est suffisamment compétent pour assurer la gestion de ses clients et ne pense pas à réfléchir à un système qui lui permettrait de ne plus assumer des tâches répétitives, lesquelles l'empêchent d'augmenter sa clientèle et sa capacité de gestion ; ou même un gestionnaire d'une entreprise technique qui pense être suffisamment manuel pour réaliser les réparations de sa maison au lieu de recruter un professionnel qui pourrait le faire, ce qui permettrait à ce gestionnaire de se concentrer sur le développement de son entreprise. Il est assez accessible de frapper sur un clou avec un marteau ! Dois-je m'occuper personnellement de ce genre de tâche chez moi ou faire venir un réparateur à qui je donnerai 10 \$ tandis que j'en gagnerai 50, 100 ou bien plus en travaillant sur mon projet d'entreprise ? Il faut vraiment se poser les bonnes questions.

En fait, pour grandir, réussir, celui ou celle qui veut cartonner doit démultiplier ses actions, ce qui induit de déléguer, de développer un système d'automatisation qui lui permette de lui libérer du temps pour se concentrer sur le développement stratégique. L'action de transformation est une action qui a une influence directe sur l'atteinte de son objectif ultime.

Ce point est capital. Celui ou celle qui veut avancer vite et avec un impact important doit s'assurer de poser des actions qui lui permettront de sortir de l'action de maintenance et d'aller résolument vers son but.

Ainsi, celui qui occupe un emploi et veut démarrer son entreprise doit s'organiser, malgré son activité salariée, pour travailler sur son projet de manière journalière.

MON CONSEIL D'ACTION POUR VOUS :

Prenez une feuille blanche et notez toutes les actions que vous posez et le temps passé pour les réaliser dans une journée représentative de vos activités régulières.

Ensuite, répartissez ces actions par classe avec d'un côté, les actions « de maintenance » et les actions de transformation de l'autre.

L'idéal serait même de demander à une tierce personne de vous observer.

Ensuite, comptabilisez le temps passé dans des actions de maintenance et le temps passé dans des actions de transformation. Vous disposez ainsi d'un premier indicateur.

L'idée est simple : augmentez le temps passé à réaliser des actions de transformation et vous accélérerez l'aboutissement de votre objectif ultime.

N'oubliez pas qu'il n'y a que 24h dans une journée et qu'il s'agit d'utiliser le maximum de temps pour effectuer le maximum d'actions afin d'atteindre son but.



**CARTONNER,
C'EST TRAVAILLER
SANS RELÂCHE
ET AVEC EXCELLENCE
POUR ATTEINDRE
SON BUT.**

— Jeremy Pastel

C. Persévérer, le dépassement de soi : travailler en mode « sans limites » pour atteindre le but

Je dis souvent que l'entrepreneuriat est une course de fond et ce sont les plus persévérants qui la remportent. La plupart des sportifs de haut niveau vous confirmeront que ceux qui arrivent à produire les meilleures performances n'étaient pas forcément les plus talentueux, mais les plus persévérants et les plus travailleurs.

Dans cette situation qui peut engendrer une pression quotidienne, ce sont effectivement les plus persévérants, les plus audacieux et les mieux organisés dans l'exécution de leur plan d'action qui réussiront. C'est un fait avéré.

«Le succès est la marche d'échec à échec sans perdre son enthousiasme», aimait à dire Winston Churchill. Cent fois sur le métier, il faut remettre son ouvrage, recommencer, persister, persévérer. Lorsque l'on parle de persévérance, on parle de tout faire pour réussir et je dis bien TOUT. Cela peut paraître trop dur pour certains, mais c'est une réalité. La question à se poser pour cartonner en un temps réduit est la suivante : *«Suis-je prêt à tout sacrifier pour réaliser mon rêve ?»* Lorsque je suis arrivé au Canada avec cet objectif défini, rien ne pouvait m'en détourner. J'étais passionné et déterminé. J'ai donc veillé à ce que toutes les distractions qui pouvaient me ralentir soient écartées.

Quelles sont ces «*distractions*» ?

LES LOISIRS

Si obtenir un succès grandiose était facile, tout le monde y parviendrait. Je vous le confirme, des sacrifices s'imposent. C'est ainsi que pendant que certains étaient en vacances, je travaillais. Pendant que certains regardaient la télévision, je mettais en place un plan d'action. Je me souviens avoir travaillé les jours de l'an ou les 24 décembre. Et je le faisais avec passion, sans forcer, car j'aimais mon activité. Je qualifie l'entrepreneuriat de sentiment complexe composé d'efforts, de douleur, de passion et d'une grande satisfaction d'accomplissement.

LES REMISES AU LENDEMAIN

Dans le processus de développement d'affaires, certaines tâches ne seront pas les plus attrayantes pour vous. Un bon entrepreneur bénéficie d'une grande polyvalence et ces tâches doivent être assumées, alors il ne faut pas perdre de temps. Faites-le au plus vite. «*Il ne faut jamais remettre au lendemain ce qu'on peut faire le jour même*», nous rappelle le dicton, à juste titre.

À vrai dire, toutes les actions que vous pouvez réaliser au moment T, faites-les, vous avancerez plus vite le lendemain. Il est capital de ne pas tomber dans la complaisance, ne serait-ce qu'une journée. Pour ma part, je ne me couche pas au soir d'une journée où l'objectif n'a pas été atteint, je reste éveillé plus longtemps pour y travailler.

LES PERSONNES NÉGATIVES

Si vous voulez avancer vite et bien, il est indispensable d'être bien entouré, c'est-à-dire de baigner dans un milieu positif. Je suis persuadé que j'aurais pu avancer nettement plus vite si j'avais été mieux entouré au début de mon aventure nord-américaine. Heureusement que depuis le début, je bénéficie du support de mon épouse qui est ma première partenaire d'affaires et de celui de mes filles, qui sont mes meilleures assistantes.

La plupart des gens ne comprendront pas forcément ce que vous entreprenez, jusqu'à ce qu'ils voient un résultat probant. Il est important de s'habituer à cela. Certains vous suggéreront carrément d'abandonner en cours de route. Je me souviens des nombreuses moqueries et des commentaires malvenus lorsque j'évoquais ma vision entrepreneuriale. Ces situations se présenteront à vous, elles sont normales dans le processus de développement. Toutefois, il est vivement recommandé de s'entourer de personnes d'affaires, d'amis capables de vous

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

notifier les éventuelles améliorations que vous devez apporter, mais qui sauront surtout vous encourager.

Il y a des bruits qui n'ont rien à voir avec ce que j'intitule « *le bruit du succès* ».

Qu'est-ce que le bruit du succès ? Ce sont les encouragements, les analyses constructives, les conseils qui poussent en avant. Et puis, il y a le bruit de la défaite. Le bruit de la défaite va sans arrêt rappeler les points négatifs, de manière non constructive. Il est émis par celui qui n'y croit jamais et pense que tout va toujours échouer. Et si lui, il tente quelque chose un jour (ce qui semble peu probable), cela va échouer, puisqu'il est convaincu d'aller à l'échec.

C'est le fameux concept du verre à moitié vide ou à moitié plein. Il y a des personnes qui vont trouver le verre toujours à moitié vide et d'autres qui vont trouver le verre toujours à moitié plein. L'entrepreneur à succès voit le verre tel qu'il est : s'il est trop vide, il va trouver un moyen de le remplir et s'il est déjà plein, il va en trouver un autre pour le remplir ! Ce sont des personnes de ce type avec lesquelles vous devez vous entourer pour vous aider à maintenir le cap.

LES CONSEILLERS AUTOUR D'UN CAFÉ

Méfiez-vous toujours des gens qui vous donnent des conseils sans qu'ils les mettent en pratique eux-mêmes. Soyez sûrs de bien évaluer votre interlocuteur pour connaître ses réalisations. Comme le rappelle l'adage : «*Les conseillers ne sont pas les payeurs*». Il est vrai qu'un conseil sage peut venir de tout un chacun. Toutefois, je n'ai jamais vu un chat mettre bas des chiots. Je conseille donc de bien vérifier qui donne les conseils, et pour cela, j'applique une méthode simple que j'ai nommée : «a fait, essayé de faire, donné à faire ou jamais fait».

A fait : mon interlocuteur a-t-il déjà fait ce qu'il me conseille de concrétiser ?

Essayé de faire : mon interlocuteur a-t-il au moins tenté de faire ce que j'essaie de faire ? Dans ce cas, vous pourriez éventuellement prendre conseil sur les choses à ne pas faire pour ne pas échouer également.

Donné à faire : mon interlocuteur est-il crédible dans les conseils qu'il me donne, à travers une institution qu'il représente ? Dans ce cas, ce type d'interlocuteur peut constituer une « personne ressource » à même de donner de bonnes orientations, sans avoir la formule gagnante, car il ne l'a pas fait lui-même, mais connaissant des personnes qui ont réussi.

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

N'a jamais fait : malheureusement, ce genre d'individus veulent souvent expliquer comment faire ce qu'ils n'ont jamais essayé et ils ne connaissent personne qui a déjà mis en pratique ce pour quoi ils s'autorisent à donner des conseils. Il est vivement conseillé d'éviter de les écouter ! Il faut fuir ces gens-là, du moins en tant que conseillers. Si ce sont des amis, parlez plutôt de cinéma ou de sport, mais surtout pas d'entreprise.

Cela s'applique à tout le monde et dans tous les domaines, il s'agit de simple bon sens. Par exemple, je suis persuadé que si vous cherchez à construire une maison par vous-même, vous n'irez pas demander conseil à un boulanger. Sauf, éventuellement, si ce boulanger a lui-même construit sa propre maison.

Assurez-vous donc que vos interlocuteurs savent de quoi ils parlent en vérifiant, en posant les bonnes questions. Vous devez être certains qu'ils possèdent la connaissance et l'expérience du sujet sur lequel ils vous conseillent.

Je me souviendrai toujours d'un très bon contact, un entrepreneur qui prenait conseil auprès d'une personnalité politique reconnue, mais qui ne réussissait jamais à régler ses problèmes de développement d'affaires. Pendant le repas et après l'avoir écouté, je lui ai pointé le problème : « *Les conseils de cette personnalité auraient été fabuleux*

si tu voulais te lancer en politique, mais pour favoriser la rentabilité d'une entreprise, je peux t'assurer que ses conseils ne sont pas les plus pertinents. » Sachez donc à qui vous adresser en fonction de vos besoins, vous gagnerez énormément de temps.

LA COMPÉTITION MALSAIN

Évitez également les personnes qui vous poussent à être dans une compétition malsaine avec une autre. Joseph Cossman a dit : *« Notre activité dans la vie n'est pas de dépasser les autres, mais de prendre de l'avance sur nous-mêmes. »* Ernest Hemingway a écrit la même idée, en termes légèrement différents. Cette notion me paraît essentielle.

Chacun se situe dans une course contre lui-même. L'idée communément acceptée est de dire que nous sommes en compétition les uns avec les autres. Cette idée est fautive et elle est la principale cause de la perte de vision des entrepreneurs ! N'oubliez pas que vous avez un but ultime à atteindre et que si vous vous détournez de ce but pour dévier vers une distraction, vous ralentissez, or vous disposez d'un temps limité pour atteindre ce but.

La mauvaise compréhension de la compétition conduit à deux comportements négatifs :

À se focaliser sur comment nuire à son compétiteur, plutôt qu'à servir au mieux ses clients.

À mal copier le compétiteur, car vous n'avez plus les yeux fixés sur votre but, mais vous êtes obsédés par votre «*distraktion*».

Certains disposeront de plus d'argent que vous, auront plus de talent et plus de contacts que vous, alors vous devez capitaliser sur vos points forts et jouer sur un élément clé : le temps. Par conséquent, il est indispensable de ne pas perdre de temps à se laisser dérouter en ne faisant pas tout pour être un meilleur entrepreneur. Vous devez agir pour lancer votre entreprise le plus vite possible, pour offrir le meilleur produit et service, et cela, avant les autres compétiteurs.

LES PERSONNES PEU FIABLES

Durant mon parcours en Amérique du Nord, j'ai appris à choisir les personnes avec lesquelles avancer en affaires. Un homme ou une femme d'affaires est une personne qui fait ce qu'il ou elle dit. Attention, l'erreur est humaine, mais la probabilité qu'une même personne commette la même erreur non intentionnellement trois fois consécutivement est quasi nulle. J'ai donc adopté une règle simple qui

consiste à me séparer des personnes qui commettent une même erreur plus de trois fois. En effet, il est important d'être certain de s'entourer de personnes fiables et qui tiennent leur parole, pour optimiser sa progression.

LES PERSONNES QUI NE CORRESPONDENT PAS AU STANDARD D'EXCELLENCE QUE VOUS VOULEZ ATTEINDRE ET NE DÉSIRENT PAS TRAVAILLER POUR ATTEINDRE CE NIVEAU

Nous connaissons tous le dicton qui dit qu'il vaut mieux cheminer seul que mal accompagné.

Entourez-vous de gens qui ont le même désir de cartonner. Si les personnes autour de vous ne sont pas disposées à dépasser leurs limites, vous perdrez trop de temps dans des débats à tenter de les convaincre. Vous n'avez pas le temps pour cela. Assurez-vous d'avoir à vos côtés des personnes prêtes à avancer et à devenir les meilleures dans leur domaine.

En Amérique du Nord, l'entrepreneuriat est fortement encouragé et la concurrence peut s'avérer très rude. J'ai donc dû sortir de ma zone de confort en refusant la complaisance et il m'a fallu dépasser mes propres limites pour atteindre mes objectifs. C'est devenu un mode de vie. C'est ainsi que l'on m'a donné des surnoms tels que « Sans limites »,

« Le militaire », etc. Si cela vous arrive, c'est que l'on vous reconnaît cette capacité d'aller toujours plus loin, de manière constructive. Vous êtes donc sur la bonne voie et votre équipe doit avoir cette même mentalité.

MON CONSEIL D'ACTION POUR VOUS :

Appliquez la règle des « 3 mêmes erreurs consécutives ».

Croyez-le, vous gagnerez énormément de temps, et par conséquent d'argent, à agir ainsi. Par ailleurs, des relations fiables que vous pouvez avoir vous conseilleront de vous écarter de certaines personnes avec une explication tangible ; écoutez-les, car votre temps est précieux ! Le compteur tourne. Vous disposez d'un temps réduit pour cartonner, je le rappelle...

Prenez une feuille blanche et dressez une liste des personnes qui vous entourent, puis répertoriez-les en fonction de la description ci-dessus. Ensuite, le bilan est simple : développez des relations avec celles qui correspondent au standard de réussite et écarter les autres.



**CARTONNER
C'EST EMBRASSER
L'ENVIRONNEMENT
DANS LEQUEL
ON ÉVOLUE
POUR FAIRE
LA DIFFÉRENCE.**

— Jeremy Pastel

2

PRÉPARER SON ARRIVÉE PRATIQUE EN AMÉRIQUE DU NORD

« Peu importe qui vous êtes ou ce que vous avez été, vous pouvez être ce que vous voulez être »

— W. Clement Stone

JE SUIS NÉ et j'ai grandi dans la région parisienne. En fin d'adolescence, j'ai suivi mes parents qui repartaient s'installer en Martinique et c'est là que j'ai découvert davantage les facettes de l'entrepreneuriat. Ce fut ma première expérience de vie hors de ma région parisienne natale. J'ai donc dû me réadapter à un nouvel univers. Je devais le maîtriser afin de cartonner. À l'époque, je ne savais pas comment, mais je devais vivre le succès, je le voulais très fort au fond de moi.

Rapidement et en parallèle de mes études, j'ai cherché des sources de revenus, mais dans une économie locale où trouver

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

un emploi à temps partiel est très complexe, j'ai finalement dû démarrer ma propre franchise de vente de glaces. J'ai financé une partie de mes études en vendant des glaces et des sorbets sur les plages et les plus grandes places publiques de la Martinique.

Cette expérience a été un élément déclencheur, car vendre des glaces était vraiment la dernière activité que je pensais vouloir exercer, et malgré cela, mon succès était incroyable. J'avais réussi à me constituer une clientèle fidèle lors des plus grands événements de l'île. J'ai ainsi compris que rien n'était impossible. J'ai saisi que sorti du cadre que je m'étais fixé ou que la société m'imposait, je pouvais tout accomplir ! Et si j'évoque ce fait, c'est pour vous rappeler que VOUS pouvez tout accomplir.

Par la suite, j'ai accepté mon premier poste de responsable des ventes au sein du 2^e opérateur caribéen de téléphonie et j'ai rapidement pris la charge d'une équipe en tête des meilleurs chiffres d'affaires de l'île. Quelque temps après, je suis reparti dans la région parisienne, ayant le sentiment d'avoir atteint les limites de mon développement personnel à ce moment de ma vie.

Comme j'ai rapidement senti le besoin de « *m'internationaliser* », donc d'apprendre une nouvelle langue, je suis parti quelques mois à Londres afin d'y développer un centre d'affaires pour un

électricien proposant un concept novateur. J'en ai profité pour bien apprendre l'anglais, avant de retourner à Paris. Inutile de préciser que cela m'a été très utile pour la suite de mon aventure !

A. Pourquoi choisir l'Amérique du Nord ?

J'ai ensuite assumé des fonctions de cadre au sein de plusieurs grandes entreprises françaises, en parallèle de l'achèvement de ma maîtrise. Mais une pensée ne me quittait jamais : il fallait que je lance ma propre société. Après avoir essayé de créer des micro-entreprises qui sont mortes dans l'œuf et avec une conjoncture économique et sociale vraiment peu favorable, j'ai compris qu'il me fallait quitter la France. Je me suis livré à une analyse complète entre le Royaume-Uni, l'Australie, les États-Unis et le Canada. Plusieurs éléments indiscutables ont pointé le Canada comme l'endroit où s'installer pour ouvrir l'entreprise en télécommunications à laquelle je pensais :

- Une économie stable et en pleine expansion
- Une population en augmentation régulière
- Une politique d'immigration favorable aux profils qualifiés et aux entrepreneurs
- Une structure d'organismes solides pour soutenir les entreprises

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

- Une fiscalité favorable qui encourage le développement
- Le bilinguisme

C'est donc à Montréal que j'ai décidé de m'installer. En effet, en Amérique du Nord, il est indispensable de parler l'anglais pour une ouverture totale en affaires. Montréal est la seule ville nord-américaine où il est encore possible de réussir lorsque qu'une personne est 100 % francophone ou 100 % anglophone. C'est d'ailleurs la beauté de Montréal.

Ma maîtrise en poche, je suis parti au Canada pour une deuxième immigration, avec une vraie idée en tête débouchant sur un projet bien ancré.

J'expose ceci pour illustrer le fait qu'il y a une stratégie à adopter pour obtenir un succès rapide lors de votre choix géographique d'installation : si votre langue première est le français, choisissez une ville du Canada dynamique où le français est parlé, car vous rencontrerez suffisamment d'obstacles dans votre installation et votre développement pour vous embarrasser de situations complexes que vous pouvez éviter. N'oublions pas que vous avez besoin d'aller vite et d'utiliser tous vos atouts, y compris une excellente communication, pour passer là où d'autres échouent. Après, lors de votre expansion, vous pourrez envisager de vous implanter du côté anglophone, il sera toujours temps.

De la même manière, si votre première langue est l'anglais, choisissez naturellement une région ou ville dont la langue première est l'anglais. Il est évidemment possible de réussir vite dans une ville anglophone si votre langue première est le français ; toutefois, si votre anglais n'est pas aussi parfait que votre français, vous serez moins efficace dans un environnement que vous ne comprenez pas aussi vite et qui ne vous comprend pas non plus aussi vite. J'insiste : il existe assez de difficultés pour s'en ajouter, avec la barrière de la langue.

MON CONSEIL D'ACTION POUR VOUS :

Faites une analyse solide sur le meilleur endroit où implanter votre entreprise sans aucune limite géographique, car vous voulez mettre toutes les chances de votre côté pour cartonner vite.

Considérez les éléments d'affaires suivants :

Le lieu où mon produit ou service se vendra le mieux

Le lieu qui semble être le plus dynamique économiquement

L'endroit qui permet une implantation la plus facile
et la plus rapide possible

Ensuite, considérez les éléments plus personnels comme
l'appréciation de la location, l'agrément du cadre de vie,
l'impact sur votre famille, etc.



B. S'ouvrir à une nouvelle mentalité pour réussir en Amérique du Nord

Quand on parle de l'Amérique, on parle d'une mentalité totalement différente du reste du monde, notamment de l'Europe. Pourquoi ? Les pays latins sont des pays «*qui parlent*» ; des pays chantants. Les pays latins sont des pays de poésie, d'écriture et de la longue phrase. Si je prends un exemple très concret : un texte d'une page en français peut aisément se résumer en une demi-page en anglais, où l'on va plus à l'essentiel. La langue française est la langue riche en toutes sortes de nuances, qui ne sont pas forcément indispensables dans le monde des affaires. L'approche en terme social est totalement différente, parce qu'en Amérique, nous fonctionnons résolument dans le pragmatisme.

Lorsqu'un Français arrive en Amérique du Nord, plus précisément à Montréal, et prétend y trouver une sorte d'extension de la France outre-Atlantique, il fait erreur. Le choc culturel est énorme ! Premièrement, il se prend de la neige sur la tête. Deuxièmement, c'est dans une mentalité de politique de résultat qu'évolue l'Amérique du Nord.

J'évoquerai deux images. La première est une image d'action : ce travailleur russe, Alekseï Stakhanov, qui a évolué dans l'action jusqu'à devenir un modèle de productivisme, au point de donner

son nom à une doctrine sur le sujet. C'est une image qui peut paraître simpliste, mais elle n'en reste pas moins réelle. Il faut donc chasser les longs discours et agir vite et bien. Demeurer au stade de l'idée sans jamais agir est une source d'échec pour les entrepreneurs. D'ailleurs, ce n'est pas seulement applicable à l'entrepreneur, mais à tout individu. La vie, en général, est une course de fond. Oui, la vie est un marathon! Seulement, entre le marathon amateur et le marathon professionnel, il existe une sacrée différence. Le marathon amateur est couru à une certaine vitesse, alors que le marathon professionnel est couru à une cadence bien plus élevée. Pour cartonner, il est important de se mettre à courir à la cadence de l'Amérique du Nord en intégrant rapidement ses codes sociaux et son rythme d'affaires.

La compétence d'un champion de course de fond qui arrive à mener l'épreuve à une vitesse soutenue est différente de celle du coureur de sprint. Cette course de fond peut s'effectuer à une cadence olympique. L'entrepreneuriat est donc une course de fond qui doit être pratiquée à une cadence olympique. Cette course a démarré depuis un moment pour moi, et je passe de niveau à niveau.

Les gens se demandent souvent : *«Est-ce que tu en fais trop?»* Mais en faire trop par rapport à quoi? Quand ce sprinter s'est dit, je vais passer de 10.15, à 10.00 puis à 9,84 est-ce qu'il s'est

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

demandé s'il «*en fait trop*»? D'ailleurs, le détenteur du record de sprint aujourd'hui en fait-il trop?

L'entrepreneuriat est une course de fond qui va d'étape en étape, où la cadence augmente avec une certaine rapidité en fonction des accomplissements. Pour reprendre l'exemple du champion de marathon, il va terminer cette course de fond en un sprint, et laisser tous les autres concurrents derrière. Ça, c'est l'entrepreneur leader. Il dispose d'une réserve, il a un coffre et il ira jusqu'au bout pour remporter cette course. En bref, l'entrepreneur évolue dans l'action, dans l'efficacité, pour réussir. Il ne court pas seulement pour être dans la course, mais il fait tout ce qui est possible pour arriver premier.

Plusieurs raisons expliquent pourquoi certains ont du mal à s'adapter. Ce n'est absolument pas que le Canada les a chassés, c'est qu'ils n'ont pas pu s'adapter au climat social en ne tenant pas compte des différences culturelles, ni au rythme des affaires.

A contrario, pourquoi seulement un pourcentage réduit de nouveaux arrivants en Amérique du Nord augmente leur niveau de vie? Tout simplement parce qu'ils ont été extrêmement bien organisés et ont pu résister en s'adaptant à la pression sociale et d'affaires. Pour la plupart, ils se sont dit: «*Mon diplôme n'a aucune valeur ici ou il est peu valorisé. Je n'ai pas froid aux yeux, je le mets de côté*». Peu sont capables de faire cela.

Apprenez à réévaluer vos acquis. Il est nécessaire d'évaluer ce qui pourrait vous freiner, venant de votre mentalité actuelle. Adaptez-vous à 100 % et vous avancerez rapidement. Quel que soit l'âge, il faut être prêt à repartir à zéro.

C. Convaincre : développer la capacité de se vendre

Il faut aller chercher ce que vous voulez, car personne ne vous le donnera, mais vous, vous pouvez l'obtenir. *« Vous pouvez faire ce que vous voulez faire, avoir quelque chose que vous souhaitez avoir, être ce que vous souhaitez être », estime (à juste titre!) – Robert Collier.*

Souvent, on attribue la capacité de convaincre à une seule catégorie de professionnels, le vendeur, avec tous les synonymes accolés à ce terme générique: chargé de comptes, développeur d'affaires, responsable des ventes, représentant de commerce, etc.

L'idée reçue relative au « bon vendeur » est négative... et c'est bien regrettable. L'impression n'est pas bonne, car on le perçoit comme un individu qui ment pour vendre plus, promet sans forcément respecter sa parole, qui impose, qui envahit, qui triche, qui n'a pas d'éthique, qui parle pour ne rien dire, qui argumente sans jamais chercher à écouter ni à comprendre. Et parfois, ce portrait correspond à la réalité. Il n'y a pas de fumée sans feu.

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

« Pour toutes les bonnes raisons qu'il y a à mentir, il y a une meilleure raison pour dire la vérité », nous rappelle Bo Bennett.

Dans nos activités d'affaires, il y a ce que j'appelle des « personnages ». Des gens qui disent, mais ne font pas. Qui promettent la lune alors qu'ils ne savent même pas où elle se trouve. Pour ma part, quand j'ai affaire à quelqu'un, j'enquête sur lui, ce qu'il est, ce qu'il a fait. C'est un premier filtre pour déterminer si je peux ou pas évoluer avec cette personne.

Deuxième étape : est-il vraiment compétent ? Ne va-t-il pas me claquer entre les doigts ?

Je pense à un cas précis où des personnes me promettaient des passages télévision qui n'arrivaient jamais. J'ai alors organisé une méthodologie que j'appelle « *la clé de bras* », qui consiste à emprunter un chemin inattendu pour s'imposer. C'est comme cela que j'ai créé ma deuxième entreprise, BoostmyCom, qui se spécialise dans la communication sur les médias sociaux et sur le web. En effet, il s'agissait de faire une « *clé de bras* » au système des médias traditionnels où il est très difficile de pénétrer. La question posée était simple : comment organiser la promotion de mes produits et services avec des frais marketing beaucoup plus réduits et avec un impact plus puissant ou aussi puissant que les médias traditionnels ? La réponse était

tout aussi simple : les médias sociaux ! C'est le nouvel espace de communication. C'est donc comme cela que cette agence de communication assure la gestion de campagnes marketing de plusieurs entreprises et célébrités notables.

Un bon vendeur est donc celui qui va utiliser tous les moyens disponibles et honnêtes pour promouvoir ses produits ou services. Il va parfois inventer des moyens de promotion, car il est convaincu par des faits tangibles que la clientèle potentielle a besoin de ses produits ou services, voire qu'ils lui sont indispensables.

Un bon vendeur est quelqu'un qui comprend un besoin donné et offre la solution en parfaite adéquation avec le besoin de sa cible. Il va donc écouter et après une analyse et plusieurs ajustements éventuels, il est capable, avec un propos clair et bien articulé, d'exposer pourquoi le produit ou service proposé est la bonne solution.

Les frères Lumière ont été de bons vendeurs. En effet, ils ont décelé un besoin réel et ils ont créé un produit pour y répondre.

L'entrepreneur ou l'ingénieur inventeur, femme ou homme, est le premier vendeur de son produit ou service et doit être le premier « *bon vendeur* » s'il veut cartonner. L'idée reçue que

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

l'on doit recruter un bon vendeur ou une bonne vendeuse afin de vendre pour soi lorsqu'on démarre, car on n'aurait pas cette compétence, est une erreur qui mène souvent à l'échec.

Les frères Lumière ont présenté avec conviction leur invention, car ils étaient les meilleurs représentants de leur produit. Ils n'ont pas recruté un « *bon vendeur* » pour effectuer ce travail. Les frères Lumière avaient-ils suivi un cursus scolaire de spécialiste de la vente ? Étaient-ils menteurs ? Motivés par l'appât du gain ? Tricheurs ? Où correspondent-ils au préjugé que l'on peut se faire du « *bon vendeur* » ? La réponse à toutes ces questions est bien sûr « *non* » !

Un bon vendeur est un spécialiste qui connaît parfaitement son marché et qui est à même de prouver que sa solution constitue la réponse à un besoin. Sa capacité à convaincre est facilitée par le fait qu'il sait que sa connaissance est valide et vérifiable. Il est capable d'argumenter de manière constructive et logique pour présenter et éventuellement défendre son produit ou service.

Il est donc important de comprendre que vous devez être le premier représentant de votre entreprise. Un entrepreneur doit être capable de permettre à chacun de rentrer dans son univers en présentant son produit ou service et sa pertinence

en un maximum de 30 secondes et cela, même si le produit est extrêmement complexe technologiquement.

Comment voudriez-vous cartonner rapidement si vous n'êtes pas capable de présenter votre solution vous-même? Il s'agit donc de s'exercer afin d'offrir une bonne présentation, à l'aide d'une méthode simple que j'ai développée et intitulée «les 4V» :

- **Vision :** Avant de débiter, sachez quel est le but précis que vous souhaitez atteindre avec votre présentation. Sachez exactement ce que vous voulez obtenir de votre interlocuteur et vous pourrez mettre une stratégie d'argumentation en place pour atteindre votre objectif.
- **Vulgarisation :** Présentez votre produit ou service sans terme complexe. Certains pensent qu'utiliser des mots très savants ou très techniques aident à persuader un interlocuteur. Au contraire, vous mettrez mal à l'aise votre cible et vous courrez le risque de ne pas atteindre votre objectif.
- **Visualisation :** Soyez imagé dans votre présentation avec des exemples concrets qui « parleront » à votre interlocuteur, et n'hésitez pas à adapter votre exemple en fonction de l'environnement de ce dernier.

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

- **Validation :** Présentez votre produit ou service avec des points bien définis en validant, à chaque étape, la bonne compréhension de votre interlocuteur. Comprenez qu'il ne s'agit pas de perdre votre interlocuteur dans votre présentation, mais de bien d'atteindre votre objectif.

Lors de mon premier passage à la télévision, j'ai présenté les produits et services de VoxSun Telecom et après quelques minutes de présentation devant des investisseurs redoutables, m'opposant des objections et même un peu de vindictes, le premier commentaire contradictoire est arrivé : « *Tu es un bon vendeur, mais...* ». Et là, mon action s'est poursuivie avec des arguments qui prouvaient indiscutablement ma compétence et ma connaissance de mon marché et de mon service. C'est alors seulement, après avoir convaincu les investisseurs de la pertinence de mon offre, de ma connaissance des besoins évidents de ma cible et de ma détermination, que le verdict est tombé, les investisseurs Danièle Henkel et Serge Beauchemin disent : « *Nous souhaitons faire une offre pour investir dans l'entreprise VoxSun Telecom* ».

J'ai ainsi compris que même les entrepreneurs les plus aguerris avaient parfois une mauvaise conception de ce qu'est « *un bon vendeur* ». Ne vous laissez donc pas enfermer dans l'idée qu'être un « *bon vendeur* » est un qualificatif négatif, car vous

devez être certain de convaincre dans toutes les situations.

N'oubliez pas que vous rencontrerez des personnes naturellement sceptiques, incrédules ou carrément négatives, et vous devrez leur démontrer pourquoi vous faites vraiment la différence. Il est vital d'être convaincu vous-même de ce que vous faites, afin d'être capable de l'exposer devant votre famille, des amis, pour rôder votre présentation, puis devant des prospects et des banques, et devant des investisseurs.

MON CONSEIL D'ACTION POUR VOUS :

Tout d'abord, si vous avez du mal à bien communiquer oralement, suivez des cours de présentation et de vente et perfectionnez-vous. Attention, suivez des cours avec des professionnels de la vente qui réussissent dans leurs domaines et évitez les cours théoriques trop scolaires.

Ensuite, n'hésitez pas à rester proche des vendeurs que vous savez performants, vous apprendrez beaucoup à leur contact.

Enfin, préparez votre « pitch » de présentation d'affaires en 30 secondes. Entraînez-vous en le répétant à vos proches et maîtrisez-le.



**DANS LA JOURNÉE,
C'EST L'ACTION
ET LE SOIR,
LA RÉFLEXION...**

— Jeremy Pastel

3

COMMUNIQUER, AGIR ET GARDER LE CAP

*«La chose la plus importante en communication,
c'est d'entendre ce qui n'est pas dit»*

— Peter Drucker

A. Communiquer : développer son image personnelle.

NOUS évoluons dans un monde où l'apparence est très importante. Et comme le dit le dicton : *«On n'a jamais deux chances de faire bonne impression»*. Il s'agit de ne surtout pas manquer des occasions de convaincre faute d'une bonne présentation. Ce point semble évident, pourtant, je rencontre bien souvent des aspirants à l'entrepreneuriat qui comprennent mal l'importance de bien communiquer.

Certains entrepreneurs, femmes ou hommes prétendront que la présentation n'est pas importante et qu'il est même très

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

«*tendance*» d'adopter le style ultra décontracté de certaines startups californiennes, avec un short, des flips flops et un chandail coloré, à condition d'être compétent... C'est faux ! Échec en vue si vous croyez cela !

Il ne faut pas confondre l'homme d'affaires à succès, qui peut s'habiller comme il le souhaite, car il bénéficie d'une fortune personnelle et d'une réputation déjà solidement établie, donc il n'a plus rien à prouver, avec celui qui veut cartonner rapidement en affaires, que personne ne connaît et qui, a contrario, a absolument tout à prouver. D'ailleurs, même cet éventuel homme d'affaires à succès saura adopter une présentation appropriée en fonction des situations.

De manière instinctive, parce que ça les rassure, les gens «*achètent*» souvent des personnes qui leur ressemblent et généralement, ils prennent aussi exemple sur des personnes à qui ils veulent ressembler. Comme le soulignait le philosophe français Blaise Pascal : «*Si les triangles avaient un dieu, il aurait trois côtés*».

Honnêtement, vous n'entreriez pas dans le bureau d'un investisseur avec les cheveux mal coiffés, un pantalon trop grand et une paire de chaussures de sport. Et si c'était le cas, vous ne lui inspireriez pas confiance et sortiriez de ce bureau sans rien signer. Changez rapidement votre présentation si vous souhaitez cartonner en un

temps réduit et perdez l'habitude de négliger votre présentation.

Si vous n'avez pas de goût particulier pour choisir les vêtements, afin d'assurer un style optimal à coût réduit, n'hésitez pas à prendre conseil auprès d'un spécialiste. Sachez qu'opter pour une présentation professionnelle n'est pas forcément plus onéreux que les habits de sport, souvent vendus à des prix très élevés.

Vous devez porter des chaussures de ville qui brillent, un veston bien ajusté, une présentation « *millimétrée* », pour les femmes comme pour les hommes.

La pensée reçue que ce sont seulement les vendeurs de l'entreprise qui doivent avoir une présentation impeccable est fausse. Comme nous l'avons vu, l'entrepreneur est le premier représentant de son produit et service, et il doit être suffisamment « *inspirant* » pour convaincre, tant par l'exemple que par l'impulsion de ses idées mises en œuvre. Quant à son apparence, son image, elle incarne l'entreprise, d'une certaine manière. Et certains de ses employés la copieront.

Concernant votre expression orale, soyez précis et articulez bien vos idées, car si vous employez un langage ordurier, vous ne serez pas pris au sérieux, même si votre produit ou service suscite l'intérêt. Là encore, c'est une question d'image véhiculée. Or,

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

dans cette nouvelle ère de communication, les clients achètent de plus en plus les produits et services d'une entreprise pour ce que représentent leurs dirigeants. L'inverse est aussi vrai : les gens peuvent boycotter un produit ou service à cause de ce que représente un dirigeant. Ainsi, des grandes entreprises, que nous connaissons tous, ont vu leurs ventes baisser puis augmenter à cause du départ et du retour d'un leader majeur.

Certains propos malheureux tenus par des dirigeants d'entreprises renommées ont eu des conséquences désastreuses sur les ventes globales. Il faut donc comprendre qu'en voulant cartonner vite, vous devez soigner votre présentation physique et verbale.

Pour ma part, j'ai dû m'adapter en comprenant vite que l'apparence, en Amérique du Nord, était un élément capital. À cet égard, je n'oublierai jamais mon premier rendez-vous auprès d'une banque canadienne : alors que je n'avais pas encore de document de résidence permanente, j'ai réussi à présenter ma situation de manière crédible afin d'obtenir ma première carte Mastercard pour commencer à bâtir mon historique de crédit. Aujourd'hui, lorsque je raconte les détails de cette histoire à mes amis banquiers, ils me certifient tous qu'un dossier comme le mien aurait dû normalement nécessiter certaines garanties dont je ne bénéficiais aucunement.

C'est tout simplement du « *marketing personnel* ». Encore une fois, ce point est important donc j'insiste, les gens « *achètent* » des gens qui leur ressemblent ou à qui ils veulent ressembler.

Lorsqu'une entreprise est en phase de démarrage, l'accent est souvent mis sur la stratégie marketing de l'entreprise. Autrement dit, faire connaître les produits et services par tous les moyens disponibles, en fonction du budget de l'entreprise. Il est donc normal d'adopter tous les moyens traditionnels et numériques disponibles pour promouvoir l'entreprise. Cependant, pour une entreprise nouvelle sur un marché, les prospects voudront aussi savoir qui est derrière cette entreprise.

Ma première réaction a été de me cacher, de dissimuler le fait que j'étais le fondateur de VoxSun. Mais après une analyse factuelle et comparative avec la stratégie employée par certains entrepreneurs nord-américains, j'ai rapidement compris qu'au contraire, il fallait plutôt mettre l'accent sur ma communication personnelle.

Votre communication personnelle doit être conjointe à celle de votre entreprise. Pour cela, vous devez trouver une ligne de communication et développer un propos cohérent qui s'imbrique parfaitement dans votre activité entrepreneuriale.

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

Pour ma part, je n'ai eu qu'à reprendre l'objet de ma vision : « *Devenir le premier opérateur de téléphonie d'affaires dans le nuage en Amérique du Nord* ». Et face à cette vision, je me suis posé la question : pourquoi ? La réponse a été simple : je veux contribuer au bon fonctionnement, voire à la réussite du pays qui m'a donné cette chance d'entreprendre, en partageant mon expérience d'immigrant et en aidant ceux qui cherchent du soutien en entrepreneuriat.

Faites la même chose ! Analysez votre vision et posez-vous la question : pourquoi voulez-vous accomplir cela ? Si vous avez du mal à répondre à cette question, c'est que votre vision n'est pas suffisamment précise pour qu'une communication personnelle en ressorte.

Pour aider chacun à se situer, j'ai développé avec mon équipe une nomenclature de mesure de la popularité des personnes physiques ou morales qui repose sur 5 principes répertoriés (en anglais) en 10 niveaux, pour analyser l'impact d'une communication :

- **Development** : l'analyse du développement de la marque sur le web
- **Efficiency** : la mise en place de campagnes de communication efficaces sur le web

- **Level** : la prise en compte du niveau de la popularité des personnalités sur et hors web
- **Marketing** : la mise en place de stratégies marketing adéquates et personnalisées
- **Activities** : la couverture de toutes les activités des personnalités physiques ou morales

Niveaux de personnalités physiques ou morales :

1. Personnalité internationale assumant des responsabilités politiques internationales
2. Personnalité internationale ayant un pouvoir économique d'affaires international
3. Personnalité internationale n'ayant aucun ou peu de pouvoir économique et d'affaires
4. Personnalité nationale exerçant des responsabilités exécutives politiques nationales

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

5. Personnalité nationale ayant un pouvoir économique d'affaires au niveau national
6. Personnalité nationale n'ayant aucun ou peu de pouvoir économique et d'affaires
7. Personnalité locale ayant des responsabilités politiques nationales
8. Personnalité locale ayant un pouvoir économique d'affaires national
9. Personnalité locale n'ayant aucun ou peu de pouvoir économique et d'affaires
10. Personne n'ayant aucune ou une faible visibilité web internationale, ni de responsabilités politiques internationales

En lisant cette nomenclature, vous vous apercevez que vous êtes sans doute au niveau 10 ou 9. N'en prenez pas ombrage, c'est normal, car vous allez débiter la construction de votre communication web.

Par ailleurs, certains entrepreneurs ou autres personnalités bien connues ont une notoriété faible sur internet. Cela vient de la mauvaise maîtrise des moyens de communication

du 21^e siècle qui deviennent bien plus puissants que la télévision, les journaux ou la radio traditionnelle.

L'erreur serait de bâtir une entreprise très crédible et que ses dirigeants aient une notoriété de 10 ou 9. Vous devez donc penser à mettre en place une stratégie de communication personnelle dès maintenant. C'est capital! Certains vous diront que ce n'est pas nécessaire, mais vous devez vous rappeler votre but et les moyens de l'atteindre

Attention :

Il est important de faire très attention à ce que vous postez sur les médias sociaux, quels propos vous y tenez, car vous serez durablement jugé en fonction de ceux-ci, même quand vous, vous les aurez oubliés! Gardons bien en tête que nous avons un but, cartonner au plus vite, et toutes nos actions doivent converger vers ce but.

Vous devez donc rapidement utiliser les outils les plus simples et les moins coûteux, car vous n'aurez pas accès aux médias traditionnels, pour le moment ou peut-être jamais.

Ouvrez votre page officielle personnelle d'affaires sur les médias

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

sociaux et devenez un expert de la communication sociale. Commencez à communiquer en vous basant sur une stratégie cohérente, réfléchie. N'hésitez pas à consulter des spécialistes pour vous aider à orienter votre communication. À chacun son métier ! Certains services sont très peu onéreux et vous permettront d'amorcer votre orientation de communication personnelle (voir les pages relatives aux « contacts utiles »).

MON CONSEIL D'ACTION POUR VOUS :

Ouvrez des comptes personnels et d'affaires sur tous les médias sociaux existants.

Assurez-vous de les garder actifs et professionnels, en évitant tout contenu controversé.

Définissez une ligne de communication. Autrement dit, développez un propos qui vous correspond dans la lignée naturelle de vos activités d'affaires et n'hésitez pas à consulter des spécialistes pour définir une orientation de communication.



B. Agir : le pragmatisme et la culture de résultat plutôt que les longs discours

■ **Supposer :**

L'erreur la plus commune que j'observe chez la plupart des professionnels, même les plus talentueux, est le fait de supposer dans la plupart des situations, avec des phrases comme celles-ci :

« Il ne peut pas dire oui à cette offre »

« C'est marqué sur leur site, il ne consentiront aucun rabais »

« C'est le gouvernement, il n'y a pas de négociation possible »

« Cette personnalité est trop occupée, elle ne se déplacera pas »

« Je ne t'en ai pas parlé, car je pensais que tu n'étais pas d'accord »

« Je ne le lui ai pas donné, car je pensais qu'il ne pouvait pas te l'apporter »

etc.

N'oublions pas que celui qui n'essaie pas ne saura jamais quel aurait été le résultat. « *Essayer, essayer, essayer, et continuer à essayer est la règle qui doit être suivie pour devenir un expert en quoi que ce soit* », martelait W. Clement Stone.

Pour aller vite et donc pour cartonner dans un temps réduit, il est important de réfléchir d'une façon différente. Vous devez vous répéter qu'il est capital d'aller plus vite que la normale et pour cela, vous devez éviter de supposer ce que tout le monde supposerait.

L'exemple le plus commun est de croire que tout ce qui est écrit est inéluctable. La plupart des gens ne cherchent pas à dépasser ce qu'ils voient écrit sur un site internet ou une circulaire. Pourtant, il est nécessaire de se rappeler que derrière ces écrits, il y a des femmes et des hommes dotés d'une intelligence et d'émotions. Ce point est un aspect capital pour la négociation. Tout est négociable a priori. C'est un principe qu'il faut intégrer une bonne fois pour toutes.

Une autre réaction courante consiste à réfléchir à la place de son interlocuteur et décider de ne pas avancer dans l'échange ou ne pas oser aller plus loin en pensant que celui-ci répondrait comme on l'aurait pensé. Il ne faut jamais « *subodorer* » et en rester là. En étudiant la psychologie humaine, vous comprendrez

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

que l'être humain ne perd jamais à persévérer et à demander de la bonne manière, car au mieux, vous obtiendrez ce que vous voulez et au pire, même en cas de refus, vous obtiendrez des éléments précieux en écoutant les arguments de refus de votre interlocuteur, qui vous serviront certainement dans le futur.

C'est l'une des clés les plus importantes qui m'ont permis de prendre des raccourcis et de surprendre alors que certains étaient en avance par rapport à moi. Il ne faut jamais supposer le négatif, mais plutôt planifier des moyens d'atteindre son but.

■ **La culture de résultat :**

Ainsi que je l'ai évoqué, certaines cultures nous poussent plus à parler que d'autres. L'Amérique du Nord, qui « roule » à 100 km/h, nous pousse plutôt à agir. C'est une partie du monde où l'intégration passe résolument par le travail ; un pays où les diplômes reçus peuvent parfois avoir moins de valeur. Toutefois, votre cœur, votre détermination, votre intelligence, votre passion et vos acquis, personne ne peut vous les enlever !

Je me souviens de la « *déprogrammation* » que j'ai dû subir en arrivant à Montréal et en séjournant dans quelques grandes villes américaines. J'ai rapidement pris le pouls de l'Amérique du Nord en voulant faire reconnaître mon diplôme d'une

grande école française, pensant un peu que ce diplôme « parlerait » à tous mes interlocuteurs, comme c'est le cas en France. Mais la question qui revenait souvent était la suivante : « *De quelle expérience nord-américaine bénéficiez-vous ?* ». Autrement dit, « *qu'est-ce que tu sais faire ? Et as-tu prouvé que tu pouvais le faire **ici** ?* »

Ces deux questions résument le pragmatisme nord-américain. J'ai donc dû mettre de côté toutes envolées verbales et ronds de jambe pour laisser place à l'action. Il fallait que je prouve que je pouvais faire ce que je disais être capable de faire. C'était indispensable pour gagner la confiance de mon premier cercle de contacts et d'organismes partenaires lors du lancement de mon entreprise.

Cet esprit pragmatique se retrouve dans absolument tous les domaines de la vie en Amérique du Nord. On dit parfois que le Québec est une partie de la France en Amérique du Nord ; mais je considère plutôt que le Québec est cette partie de l'Amérique du Nord où l'on parle français... Ici, on reste un nord-américain dans la mentalité. Il est donc indispensable d'intégrer parfaitement cet aspect en se lançant en affaires.

■ **L'intelligence émotionnelle :**

L'un des travers que je constate encore chez certaines personnes qui veulent lancer une entreprise est le manque « *d'intelligence émotionnelle* ». Il s'agit de la capacité d'un individu à comprendre et à s'adapter à un environnement social et culturel donné. Concrètement, c'est l'adaptation au savoir-vivre et au savoir-être des uns et des autres.

Un individu doué d'intelligence émotionnelle est capable de s'adapter totalement à son interlocuteur et à différentes réactions, aussi intangibles soient-elles. L'objectif reste toujours le même : se mettre en position d'atteindre son but en comprenant émotionnellement son interlocuteur et ne pas agir de manière rigide sous prétexte d'un soi-disant professionnalisme ou porté par les valeurs d'une autre culture ; celles du pays natal.

J'ai vu des aspirants à l'entrepreneuriat se montrer brillants, mais dénués d'intelligence émotionnelle. Malheureusement, le résultat n'est souvent pas à la hauteur et amène même à des catastrophes regrettables qui auraient pu être évitées, avec un peu plus d'intelligence émotionnelle.

Je me souviens notamment d'un aspirant au lancement d'entreprise qui voulait offrir des services de développement de sites internet. Ce professionnel avait un talent indiscutable,

mais un savoir-vivre malheureux, avec une adaptation aux autres encore plus pauvre. Après moins d'un mois d'activité et malgré des conseils répétés, il a perdu des contrats importants sur des bricoles contractuelles qui se règlent généralement autour d'un café.

Je citerai un autre exemple, presque amusant. Une amie est allée signer un gros contrat pour son entreprise, au Japon. À la fin du repas d'affaires, une serveuse a posé près de chaque convive un bol de riz chaud. Cette amie n'avait plus faim, mais a songé : *«Je vais au moins en goûter quelques cuillerées sinon, je risque de les vexer, puisqu'ils ont commandé ce riz pour me faire plaisir»*. Elle en a mangé un peu... et a vu les hommes d'affaires japonais se crispier. Car dans leur culture, on apporte ce bol sur la table à la fin d'un bon repas et le convive ne doit surtout pas y toucher, afin de montrer que tout était parfait et qu'il n'a plus du tout faim. Avant cet important repas, elle aurait dû se renseigner sur les us et coutumes des Japonais à table. Ou au minimum, attendre un peu et observer discrètement les autres, ce qui lui aurait permis de voir qu'aucun convive ne touchait à ce bol, à part elle.

MON CONSEIL D'ACTION POUR VOUS :

Aussi bizarre que cela puisse paraître, il est capital d'apprendre à aimer les autres, en particulier le peuple du pays où vous développez votre entreprise. En bref, vous devez vouloir sincèrement que ceux autour de vous cartonnent comme vous voulez cartonner. Cela vous permettra de mieux comprendre vos interlocuteurs, de mieux saisir l'impact des différentes réalités sur leurs émotions. De manière générale, si vous n'aimez pas les gens avec qui vous faites affaire, vous manquerez d'empathie et vous ne saurez pas percevoir les émotions de vos interlocuteurs, qu'il convient pourtant d'intégrer dans vos équations d'affaires.

Croyez-moi, cela vous ouvrira bien des portes. Un homme ou une femme d'affaires qui comprend émotionnellement le fonctionnement d'un interlocuteur pourra travailler plus longtemps avec ce dernier, tirer le maximum de ses capacités et collecter le maximum de l'information dont l'interlocuteur dispose.

Si vous manquez d'intelligence émotionnelle pour le moment, faites-vous accompagner de quelqu'un capable de comprendre ou de décrypter les émotions des personnes rencontrées dans vos activités d'affaires, en fonction de leur code et de leur culture.



C. Changer et s'adapter : se remettre perpétuellement en question

«*Si tout semble sous contrôle, vous n'êtes juste pas assez rapide*», nous met en garde Mario Andretti.

Pour atteindre ses objectifs rapidement, il faut s'adapter vite et bien. Lorsque je suis arrivé, j'ai dû m'adapter à l'approche nord-américaine. Je prendrai comme exemple l'analogie du langage : le Français de France et l'Anglais d'Angleterre utiliseront des tournures complexes et n'hésiteront pas à suggérer une idée sans jamais la dire clairement en usant de joutes verbales et métaphores : les francophones comme les anglophones nord-américains seront souvent très pragmatiques dans leur approche, avec une parole directe qui se résume à un sujet, un verbe et un complément. Cette approche directe est indispensable à adopter pour avancer vite et bien.

Pour cela, il faut apprendre à sortir de sa zone de confort. Un passage obligé pour atteindre le succès ? Eh bien... oui, clairement !

Le conformisme organisationnel de nos sociétés nous impose des cadres. Pour sortir sans trop de risques de sa zone de confort, il importe de comprendre et de connaître ses cadres. Quand ces cadres sont connus et maîtrisés, alors, on peut passer à l'étape supérieure.

Il y a tout d'abord la formation scolaire. Le pays nous donne une très bonne formation scolaire, seulement, durant cette formation, on nous dit : « *Si tu es avocat, on te forcera à exercer ce métier toute ta vie* ». Ou « *Tu as commencé professeur, tu finiras professeur* ». Faux ! C'était peut-être vrai pour les anciennes générations, mais le monde a évolué, on ne fait plus carrière dans un seul métier ou une seule entreprise. Il faut savoir que l'individu aussi change. Il n'est pas vrai de penser que la personne de 20 ans est la même personne à 40 ans. Elle a évolué en se forgeant 20 années d'expérience de la vie, notamment (mais pas seulement) professionnelle.

Si cette personne décide de devenir un artiste, un explorateur, si elle décide de rentrer dans l'armée, on lui opposera un refus. On ne lui dira peut-être pas non, verbalement, ni clairement et frontalement, mais la société lui dira non, et elle ne pourra pas changer d'emploi ou très difficilement. En clair, on naît dans une famille, on a un emploi et on ne change pas avant ce qu'on appelle la retraite.

C'est à 70 ans, lorsque notre vie est déjà bien avancée, que nous décidons de voyager et de faire le tour du monde. Il ne devrait pas en être ainsi. L'être humain est une machine extrêmement créative. Une partie de la société compte le contenir dans une rigidité qui ne lui convient pas. Les études le montrent.

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

L'Homme a été éteint dans sa capacité de créativité jusqu'à sa sortie de l'école. Il a été totalement « *moulé* », programmé. C'est seulement vers l'âge de 40 ans, avec une certaine maturité, qu'il peut prendre conscience de cela. C'est là que l'on parle de la fameuse « *crise des 40 ans* », avec toutes les dérives que l'on connaît. Ce dont on s'aperçoit en Occident, c'est qu'à 40 ans, certains cadres vont tout « *plaquer* » pour lancer leur propre entreprise. À 40 ans, ils ont un « *réveil créatif* » et se disent « *c'est bon, je claque la porte et j'y vais* ».

40 ans, c'est un bon âge. On est encore jeune, mais par rapport à 20 ans... c'est tard. Cette créativité entrepreneuriale, peut-être qu'elle existe déjà en nous à 20 ans, à 30 ans, mais elle ne s'est pas développée ni surtout exprimée à cause du conformisme dont nous sommes imprégnés. Pourquoi perdre du temps ?

Il y a d'autres sociétés qui encouragent un peu plus cette créativité, comme l'Amérique du Nord. En affaires, il est plus facile de s'y épanouir.

Un exemple très concret : l'un de mes premiers avocats a abandonné son activité à 30 ans pour devenir médecin ! Le système nord-américain suggère de toujours aller jusqu'au bout de vos capacités en mettant à disposition des structures permettant de s'éduquer en permanence. Il est donc important

d'abandonner cette mentalité fataliste qui pousse certains individus à prendre que ce qu'on leur dit pour argent comptant.

Il faut pourtant considérer que tout le monde est capable de se tromper, même l'individu le plus expérimenté, et que personne ne peut vous empêcher de poser des actes parfois surprenants pour atteindre votre objectif ultime. Ne soyez pas un mouton docile. Dérogez à la règle, pas de manière non constructive, mais refusez les idées reçues et la pensée unique. Sortez des sentiers battus. Marquez votre différence et écrivez votre propre histoire par vos actions singulières tout en étant attentif au bon sens.

On vous a indiqué que pour arriver à la plus haute marche des affaires, il faut absolument être bilingue. Au moins, ça, c'est vrai! Apprenez l'anglais. Apprenez-le comme un Nord-américain. Apprenez-le comme un Canadien. C'est ça, sortir de sa zone de confort.

La plupart des gens refusent de sortir de leur zone de confort.

Pourquoi certains Européens arrivés en Amérique du Nord rentrent en Europe? Parce que beaucoup ne sont pas capables de sortir de leur zone de confort. En sortant de votre zone de confort, vous aurez l'avantage sur beaucoup. Certains vont se

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

dire : « Il est sans gêne ». Ah oui, il est sans gêne, mais rappelez-vous que les commentateurs négatifs ne sont pas capables de faire ce que vous voulez accomplir. Ils disent que vous êtes sans limites. Personne n'est sans limites dans l'absolu. Mais celui qui se donne des limites réduites ne pourra pas cartonner. Moi, je ne m'en donne pas, car je sais que tout est possible.

Comment Neil Armstrong a-t-il pu poser son pied sur la lune ? Était-il sans limites ? En faisait-il trop ? Comment Obama a-t-il réussi à être le premier Président noir des États-Unis ? Il a dit : « *Yes we can!* ». Pas de limites. Les détracteurs constatent généralement très vite que ce qui semblait impossible ou farfelu devient une réalité bien acceptée. Nous avons souvent tendance à nous mettre des limites qui ne sont ni plus, ni moins que notre zone de confort.

Il y a des individus qui sont parfaitement à l'aise dans la médiocrité. Il y en a d'autres qui semblent être à l'aise dans une soi-disant excellence. Et il y a ceux qui sont à l'aise dans ces deux situations parce qu'ils sont tous les deux dans une zone de confort. En demeurant dans cette zone de confort, on n'évolue jamais. On ne grandit pas.

Je me dis parfois que quand je vais arriver à mon objectif défini, je vais m'arrêter. Mais, quelque chose me pousse à

croire qu'une fois l'objectif en question atteint, je sortirai de cette nouvelle zone pour poursuivre une nouvelle aventure.

Les gens ont besoin d'être encouragés. Si j'ai réussi à construire plusieurs entreprises en 5 années, c'est que vous aussi, vous êtes capables de construire votre propre histoire.

Bon, me direz-vous, mais concrètement, on en sort comment, de cette zone de confort qui nous handicape ? Voici quelques situations où je suis sorti de ma zone de confort, pour que vous puissiez mieux comprendre en pratique.

Lorsque je suis rentré des Antilles à Paris, j'ai constaté que je souffrais d'une lacune en gestion. Il fallait que je reprenne les études. J'ai dû abandonner des emplois très intéressants pour les reprendre. Alors que ma femme était étudiante en pharmacie, je suis retourné à la précarité.

Venir au Canada, c'était aussi sortir de ma zone de confort. J'étais très à l'aise en France, mais je suis sorti de ma zone de confort en traversant tout d'abord seul l'Atlantique.

Accepter de sortir de sa zone de confort ne doit pas être exceptionnel, ce doit être une activité journalière. C'est une mentalité, une philosophie de vie. Vous savez que vous êtes

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

francophone et que globalement, il est plus facile pour vous de comprendre le français ? Mettez-vous à l'anglais. Ce sont des détails qui dénotent un état d'esprit.

Sortir de sa zone de confort, c'est accomplir des petites choses au quotidien qui, lorsqu'on les assemble, construisent votre succès.

Il y a des individus qui s'octroient des légèretés qui démontrent, à mon sens, le manque de persévérance. La discipline est donc un facteur-clé. Lorsqu'une résolution est prise pour mettre en place des actions de transformation, il est capital de s'y tenir pour espérer cartonner.

Il faut savoir que nous sommes en construction permanente. Et nous sommes parfois dans une situation tellement inconfortable que la seule façon de la supporter est de se dire qu'elle ne persistera pas pour toujours.

Pendant la première partie de ma vie, le rythme a toujours été soutenu. Nous avons l'impression de ne pas voir la lumière au bout du tunnel. Quand je me retournais vers mon épouse et qu'elle me demandait : « *Comment va-t-on s'en sortir ?* » Je lui répondais tout simplement : « *Nous sommes en construction* ». C'est cette construction qui nous donne la force, puisque nous sommes toujours dans l'action. Moi, j'ai du mal à me

dire «*Ça y est, j'ai réussi*». Parce qu'il y a toujours du pain sur la planche, on peut toujours faire mieux et surtout, ne plus avancer, revient à reculer.

Je ne me suis jamais assis en regardant les gens pour leur dire: «*Ça y est, on arrête*». Et même aujourd'hui, alors que beaucoup de gens estiment qu'un but a été atteint, je sais qu'il y a encore énormément de choses à accomplir. Le monde des affaires n'est pas simple. Cela ne se limite pas à monter une entreprise puis gagner de l'argent. C'est plus large que ça. Il faut se construire soi-même. Il faut participer à la construction des gens autour de soi. Il faut participer également à l'effort économique de l'endroit où nous sommes établis. Cela passe, aussi par la participation sociale, par le travail communautaire et par un apport d'affaires dans la région où l'on s'établit.

Je me dis: «*Nous sommes en construction, nous nous organisons*». Et la dernière expression que j'emploie ces temps-ci est: «*Nous évoluons*». En ce moment encore, nous sommes en train d'évoluer. Nous grandissons toujours davantage. C'est ce que vous faites en lisant ce livre et donc, vous travaillez pour votre propre réussite.

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

Dans le dépassement de soi, il y a un niveau propre à chacun. Chacun a ses réalités singulières. Il est difficile de comparer une personne à une autre. Lorsqu'on parle de dépassement de soi, on part toujours d'une base personnelle. Chacun part avec un patrimoine de connaissance, une vision plus ou moins définie. Ce patrimoine détermine une base pour chaque individu. À partir de cette base, on va déterminer ce que l'individu est — selon lui et les gens qui l'entourent — «*normalement*» capable de faire, et ce qu'un individu est «*anormalement*» capable de faire. Quand je parle d'anormalité, c'est d'aller à un niveau qui n'était pas espéré à la base, donc c'est plutôt dans le sens du hors-norme. Une fille de comptable qui a grandi dans une certaine stabilité, et qui perçoit des revenus tout à fait confortables, a eu l'occasion de bénéficier d'une base assez favorisée, ce qui n'est pas le cas de tout le monde. La probabilité qu'elle s'en sorte dans la vie est plus élevée. Cet enfant part avec certains acquis, qui constituent un solide bagage familial, d'apprentissage et de niveau de vie sociale. De ce fait, si jamais cette femme devient comptable, on peut dire qu'il n'y a pas vraiment de dépassement de soi.

Par contre, un enfant qui a grandi sans père et sans mère ou qui a grandi dans une famille très modeste, avec un père absent, et qui devient un homme d'affaires, lui se situe dans le dépassement de ses propres limites.

En effet, personne ne serait surpris de voir la fille de comptable devenir elle-même comptable. Mais si elle ouvrait sa propre entreprise de gestion, elle sortirait de sa zone de confort. Voilà ce que c'est que le dépassement de soi.

Je pense que c'est la ressource que l'on va chercher au plus profond de soi. Réaliser l'inattendu par rapport à la base que nous avons reçue. Le dépassement de soi va aller chercher «*quelque chose*» d'extraordinaire. Une motivation indescriptible que l'on trouve au plus profond de soi.

Le dépassement de soi, c'est d'aller au-delà de ce qui est «*normal*». Si jamais on me dit qu'un homme ou une femme de certains quartiers défavorisés est devenu avocat, là, oui, je me dis qu'il s'agit d'un dépassement de soi. Lorsqu'on regarde certaines populations noires de grandes villes américaines et que l'on constate le taux de mortalité élevé des 15-22 ans, et qu'un de ces jeunes sort de cette atmosphère, en devenant professeur, j'y vois un dépassement de soi formidable et une réussite remarquable.

Le succès est relatif. Il y a le succès personnel, et puis il y a ce qui, aux yeux de tous, constitue un exploit, qui est indiscutable et que tout le monde va reconnaître. Je pense par exemple à un record sportif, une invention révolutionnaire, une action singulière, quel que soit le domaine, etc.

Pour moi, le dépassement de soi est quelque chose d'inné dans l'ADN de l'entrepreneur, comme l'indispensable persévérance, que j'ai déjà évoquée. Celui qui se dit : « *ça y est, je ne peux plus évoluer* », il s'assoit dans la complaisance et dans la satisfaction personnelle. Et ça, pour moi, c'est le début de l'échec. C'est l'un des pièges dans lesquels il ne faut jamais tomber, si l'on veut arriver au sommet. Et lorsqu'on arrive au sommet, la nouvelle motivation, le nouvel objectif, c'est d'y rester !

MON CONSEIL D'ACTION POUR VOUS :

Concentrez-vous donc pour ne jamais tomber dans le piège de l'autosatisfaction et de la complaisance. Veillez à toujours vous dire : « je peux faire mieux, je peux aller plus haut » et surtout pas : « Voilà, j'y suis arrivé, je me relâche ». Ne plus avancer, c'est reculer ! Et on a vite fait de retomber tout en bas. Comme disaient les Romains, la roche Tarpéienne est tout près du Capitole...

D'ailleurs, le sommet, il est relatif. Ça veut dire quoi, atteindre le sommet ? Est-ce que je suis « champion du monde » dans mon domaine ? Il faut être extrêmement prudent. Pour pouvoir évoluer, pour rester au top, il faut rester dans l'objectivité et l'humilité.



D. Se discipliner : exécuter les tâches vite et efficacement

S'éparpiller ou s'autoriser les largesses est une autre source d'échec. Nous n'avons pas le choix. Il faut se battre jusqu'au dernier souffle. Si les portes sont fermées, il faut les ouvrir. Et si personne ne vous les ouvre alors que vous frappez, explosez-les ! À VoxSun et dans toutes mes affaires, c'est notre credo. Et c'est cette mentalité qui a fait notre force.

Cela commence par des journées bien programmées, gage d'efficacité. À mes yeux, la journée est pour l'action et le soir, la réflexion.

Personnellement, je me couche toujours avec un objectif précis pour le lendemain matin. Mon objectif s'avère très clair : atteindre les cibles définies. Être « *incontournable* » et mesurer ce que je fais. « *Le jour appartient à celui qui se lève tôt* », souligne le bon sens populaire. Alors je me lève tôt le matin, généralement à 5h30. Et ma première action consiste à avoir une pensée de gratitude pour ce que j'ai déjà réussi à accomplir et pour cette conviction forte, cette certitude que je réaliserai ce que je dois accomplir. Ensuite, j'entame ma lecture du jour et je poursuis par une session d'exercices physiques. C'est indispensable pour moi, pour tenir une cadence soutenue durant ma journée. Une alimentation

équilibrée s'impose également, c'est extrêmement important pour se maintenir en forme. Après m'être préparé, je vais directement au bureau, et j'enchaîne mes activités d'affaires.

Au travail, la première partie de la journée s'articule autour de rendez-vous d'affaires, de la gestion des enjeux du jour et puis, en fin de journée, c'est le temps de l'analyse et de la planification, avec mon équipe. Et si l'objectif de la journée n'a pas été atteint, je ne me permets aucun repos. C'est ainsi qu'au début, il me fallait réaliser un nombre de ventes défini par jour pour mériter un repos. Si vous voulez cartonner, il est capital de suivre une discipline quasi militaire.

Les gens qui se mettent à réfléchir pendant la journée ont tort. Les objectifs de la journée suivante sont déterminés la veille et pas le matin, parce que c'est le bilan en fin de journée qui détermine si les objectifs ont été atteints et qui permet une meilleure planification et une stratégie ajustée pour cartonner encore plus la journée suivante.

MON CONSEIL D'ACTION POUR VOUS :

Ne vous couchez jamais sans avoir défini un plan d'action clair, réalisable et complet pour le lendemain, et ne terminez jamais une journée sans avoir accompli votre plan d'action.

N'hésitez pas à lire régulièrement des livres sur le développement d'affaires afin de vous inspirer d'expérience d'entrepreneurs qui ont réussi (voir bibliographie conseillée).

Sachez que la discipline mentale impacte la discipline physique.

Dynamisez votre corps tous les jours avec de l'exercice physique. Vous augmenterez votre endurance et votre efficacité durant la journée.



E. Se protéger : mettre en place des stratégies et des plans multiples

Il est indispensable de se préparer au pire. «*Espérer pour le meilleur, planifier pour le pire!*». Lorsqu'on regarde les stratégies militaires, a fortiori celles des forces spéciales, on constate que les stratèges ont toujours envisagé les pires scénarios pour assurer une préparation optimale de leurs équipes, même en cas d'imprévu.

Il faut prévoir un plan A, que l'on empruntera si tout se passe bien, et un plan B si le plan A échoue. Mais aussi un plan C si ça la situation devient catastrophique. Pour cela, il est indispensable de bien s'organiser, d'être réactif et adaptable.

Mon plan A consistait à lancer l'entreprise en Amérique du Nord. Plusieurs facteurs ont permis à mon plan A de fonctionner : la providence, mes efforts, ma famille, mon équipe et des supports externes divers.

Je n'ai pas eu à mettre en place mon plan de contingence. Mais j'en avais un si tout échouait. Pour chaque projet dans lequel je me lance, j'ai toujours un plan B. Vous devez avoir votre plan B et vous préparer à le mettre en application comme s'il était votre plan A. En effet, cartonner, c'est également se réorienter rapidement en cas de besoin, afin d'atteindre de façon différente votre but ultime.

Il était hors de question que je ne puisse subvenir aux besoins de ma famille, donc j'ai envisagé plusieurs stratégies, que je fais régulièrement évoluer en permanence à mesure que j'avance dans mes affaires et en fonction du contexte dans lequel je suis.

J'ai rencontré en 2009 un ancien basketteur talentueux qui avait misé toute sa vie sur son intégration à la NBA. Un plan A ambitieux, mais sans plan B malheureusement, or il s'est abîmé le genou et son plan A a été brutalement annihilé, effacé en un instant. Échec et naufrage. Un autre sportif, qui s'était blessé à la hanche, bénéficiait d'un plan B, lui : devenir entrepreneur, sachant que de toute manière, sa carrière sportive ne durerait que 10 ans, 15 ans grand maximum. Il a mis le plan B en œuvre plus tôt que prévu et a su rebondir, parce qu'il s'y était préparé.

Il ne faut pas se laisser surprendre, mais toujours prévoir, anticiper. «*Gouverner, c'est prévoir*», a écrit Émile de Girardin. J'apprécie également beaucoup aussi cette affirmation de Peter Drucker : «*La meilleure façon de prédire l'avenir c'est de le créer*». Au moins, le créer sur le papier ou dans sa tête, en élaborant la stratégie à adopter si tel ou autre événement se produit.

Cette stratégie, on la retrouve dans toutes les opérations de haut niveau.

MON CONSEIL D'ACTION POUR VOUS :

Dans toutes vos opérations de l'année,
prévoyez toujours un plan B, voire un plan C.

Prenez l'habitude de le planifier de manière factuelle
et de le travailler en parallèle de votre plan A. Par exemple,
rien ne vous empêche d'investir intelligemment dans
l'immobilier afin de générer des revenus passifs
et de vous permettre de prévenir une situation
délicate toujours possible lors de votre
développement d'entreprise.



F. L'intégrité : indispensable pour durer

« Essayez de ne pas être un homme de succès, mais plutôt de devenir un homme de valeur » – Albert Einstein

Une éthique irréprochable s'impose pour faire ce qui doit être fait, dans les temps, et respecter ce que l'on a dit que l'on ferait. Cela différencie clairement celui qui va réussir de celui qui va échouer.

Beaucoup de personnes vont solder leur intégrité pour quelques dollars ! Ou pour un plus d'argent... Je crois que si l'on aime trop l'argent, il est facile de tomber dans les pièges si nombreux et perdre les valeurs de bon sens. Beaucoup affirment qu'il existe des raccourcis pour atteindre son objectif et que la fin justifie les moyens. Moi, je ne le crois pas ! Je crois que c'est en empruntant ces raccourcis que l'on tombe dans la complaisance, dans la malhonnêteté, le mensonge et même parfois la corruption.

Je l'ai clairement indiqué, l'entrepreneuriat est une course de fond. Pour franchir la ligne d'arrivée, il est important d'avoir des ressources et du souffle, et de bien les conserver pour remporter la victoire. Les valeurs sont pour les affaires ce que le souffle est à la course de fond. Dans ces valeurs,

il y a l'intégrité, la fiabilité et finalement, l'efficacité. En gardant mes valeurs, les entreprises que j'ai créées et que je développe, sur le long terme, elles et moi bénéficions d'une réputation de plus en plus solide.

Gardez des valeurs saines et les gens emploieront des bons mots pour vous qualifier, et cela impactera vos affaires sur le long terme. C'est un gage de crédibilité. Or, les gens veulent s'associer avec ceux qui ont une crédibilité reconnue. Voilà pourquoi il est indispensable d'être intègre.

Je connais, bien sûr, des entrepreneurs qui appliquent des méthodes bien différentes des miennes... Et je peux garantir ceci: ceux et celles qui ont privilégié des stratégies et des actions malhonnêtes ne sont pas aujourd'hui au sommet comme ils pourraient l'être. Ils ont pris des chemins détournés, et aujourd'hui, leur mauvaise réputation les suit, nuisant à leurs affaires, et la médiocrité les frappe.

MON CONSEIL D'ACTION POUR VOUS :

Faites un point sérieux sur vos valeurs et vos méthodes pour atteindre votre but.

Si celles-ci sont discutables, mettez-les résolument de côté. Vous y gagnerez sur le long terme.

Dressez le bilan des personnes, autour de vous, qui excellent dans les procédés douteux, et écartez-les de votre cercle de contacts. Vous éviterez ainsi d'être mal influencé, mais aussi d'être assimilé à eux.



**BEAUCOUP SERONT
CONTRE VOUS POUR
DIVERSES RAISONS.
ENTOUREZ-VOUS DE
PERSONNES QUI SONT
AVEC VOUS POUR CE
QUE VOUS ÊTES ET ILS
VOUS SUPPORTERONT
DANS CE QUE VOUS
FAITES.**

— Jeremy Pastel

4

BÂTIR SOLIDEMENT SA SITUATION FINANCIÈRE ET LA GÉRER

« Les gens qui réussissent sont toujours à la recherche d'opportunités pour aider les autres. Les gens perdants se demandent : qu'y a-t-il pour moi ? »

— Brian Tracy

AU CANADA, nous sommes bien sûr dans les pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques, avec ses particularités, comme le climat par exemple. Il est souvent assez rude.

Ici, au Canada et dans certaines régions du nord des États-Unis, nous sommes extrêmement bien organisés pour faire face à cet hiver rigoureux.

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

Ainsi, ceux et celles qui viennent d'ailleurs devront apprendre à bien intégrer cette organisation. Et ceux et celles d'ici doivent se préparer à faire face au monde des affaires comme ils feraient face à un hiver particulièrement difficile.

Je me souviens que le premier hiver que j'ai passé ici a été extrêmement mémorable, avec une chute de neige importante. Le climat envoie un message clair : « *prépare-toi bien* ». Et le monde des affaires s'avère être souvent rude, lui aussi. Il faut être prêt !

Il convient donc de ne pas seulement s'organiser au niveau de son changement de mentalité, il faut également une préparation financière et matérielle pour bien réussir.

En 2008, je suis arrivé au Canada avec le permis de travail temporaire et je me suis retrouvé rapidement avec juste 20\$ en poche. L'argent que j'avais gagné jusqu'alors, je l'ai utilisé pour mon installation... sans oublier que je suis père de deux petites filles.

Je n'avais donc pratiquement rien. Hormis, tout de même, une détermination à toute épreuve ! J'ai effectué un premier stage en entreprise à Montréal. Puis, j'ai travaillé sur une période d'environ un an au sein de plusieurs entreprises avec un but précis : prendre le pouls du pays et obtenir le maximum

de contacts. J'ai débuté dans un centre d'appels, afin d'être en relation directe avec la clientèle de toutes les provinces canadiennes et de tous les états américains. Je devais parfaitement comprendre la culture dans son ensemble. Par la suite, j'ai parcouru toute la région du grand Montréal en visitant plusieurs clients résidentiels chez eux pour la vente de produits techniques. Ce fut très instructif, car j'ai pu encore davantage m'imprégner des codes sociaux de mon nouveau pays. À travers ces emplois, j'ai progressivement appris comment l'on réfléchit, comment l'on procède, comment l'on achète en Amérique du Nord. J'ai appris comment nouer des liens sociaux avec les uns et les autres.

Pour cartonner, il ne faut pas hésiter à occuper des postes où vous serez en première ligne avec la clientèle. Ainsi, vous apprendrez à mieux comprendre comment les gens fonctionnent et vous y gagnerez lors de votre lancement d'entreprise.

Ensuite, m'estimant prêt, j'ai démissionné. Après une longue analyse de marché et la mise en place d'une première plateforme technique, j'ai lancé officiellement VoxSun Télécom en 2010. L'aventure continuait, avec une nouvelle tournure...

**CARTONNER
C'EST S'ADAPTER,
SE REMETTRE
EN QUESTION
AFIN D'ALLER
PLUS LOIN
ET PLUS VITE.**

— Jeremy Pastel

A. Comment bien s'installer ?

Commencez par vous installer dans un point géographique stratégique. La plupart des gens veulent s'installer là où se trouvent des gens qui leur ressemblent. Ainsi, certains emménageront dans les quartiers en fonction de leur appartenance culturelle ou ethnique. C'est parfois une erreur. Cherchez avant tout une localisation géographique qui est stratégique pour favoriser une avancée rapide. Il faut donc se poser les bonnes questions : dans quel type de quartier je veux m'installer ? Quel type de voisins je désire avoir ? Quel message je veux envoyer en m'installant dans ce quartier ? Puis-je optimiser mon efficacité en m'installant dans cet endroit ?

Si le budget vous manque, approchez-vous le plus possible de cette localisation et travaillez pour y résider le plus tôt possible.

MON CONSEIL D'ACTION POUR VOUS :

Approchez-vous d'un spécialiste reconnu de l'immobilier résidentiel et commercial, qui a une bonne réputation, et faites-en un partenaire solide.

Vous y gagnerez sur le long terme.

Établissez une stratégie sur plusieurs années pour arriver à une installation dans votre localisation idéale et profitez-en pour discuter d'une stratégie de plan B que pourrait vous offrir le marché immobilier partout en Amérique du Nord.



B. Comment se financer ?

Pour s'autofinancer ou obtenir du financement externe, il est indispensable de bâtir solidement votre situation financière. La plupart des nord-américains maîtrisent mal les règles de ce qui détermine « *le score de crédit* ». Des employés de certaines institutions financières en ignorent même quelques-unes. C'est une erreur que vous ne devez absolument pas commettre. En Amérique du Nord, nous évoluons dans une société régie par un code financier bien organisé qui permet d'évaluer un individu ou une entreprise avec un chiffre, un score de crédit.

Pour ceux et celles qui arrivent en Amérique du Nord, vous obtenez un numéro d'identification appelé NAS; ceux et celles qui sont nés sur place l'obtiennent à la naissance. Ce premier numéro, qui reste fixe toute votre vie, détermine quelle est votre identité. Un deuxième numéro formulé sous forme de score détermine quels sont votre valeur financière et votre profil de gestion financière. Ce score de crédit détermine votre crédibilité.

Comme beaucoup le savent, deux organismes principaux gèrent les paramètres et les données de ce score de crédit : Equifax et TransUnion. Ces organismes vont répertorier toutes les informations des prêts, des paiements de factures

de certaines entreprises de services que l'on utilise, des impayés éventuels, des recouvrements dont un individu fait éventuellement l'objet, etc.

Si vous voulez cartonner rapidement en affaires, vous devez devenir un expert en matière de score de crédit. C'est capital.

Lorsque je suis arrivé au Canada, on m'a immédiatement sensibilisé sur cette réalité, heureusement. Par la suite, en travaillant dans ce centre d'appels, j'ai vu comment les scores de crédit des clients étaient consultés à plusieurs niveaux par les entreprises pour évaluer les risques d'impayés. Vous devez donc veiller à cultiver ce qu'on appelle «*une bonne cote de crédit*». Pour bien comprendre le système de crédit, j'ai dû analyser et vérifier certaines données, afin d'aboutir à une stratégie gagnante pour bien gérer son dossier de crédit.

La première étape, pour ceux et celles qui sont déjà sur place, consiste à bien gérer vos finances en maîtrisant votre ratio d'endettement. Pour ceux qui viennent d'arriver, vous devez obtenir votre première carte de crédit et respecter les règles de bonne gestion que je présenterai un peu plus loin.

Fin 2008, lorsque je suis arrivé au Canada, on m'a communiqué mon numéro d'assurance sociale (NAS) et étant nouvel arrivant,

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

il était difficile pour moi d'obtenir une carte de crédit, car le système bancaire nord-américain ne connaît pas vos habitudes de gestion quand vous êtes nouveaux sur le territoire. Il y a donc une seule alternative: renoncer ou prouver que vous n'êtes pas un risque, en présentant une réserve d'argent personnelle suffisante ou en déposant une somme définie en dépôt de garantie à l'institution financière qui émet la carte.

La terminologie «*carte de crédit*» diffère de l'Amérique à l'Europe. En fait, qu'est-ce que cela signifie? La réponse est simple, le principe aussi: si vous obtenez une carte de 1 000 \$ de crédit, vous devez vous assurer d'utiliser une partie de cette somme et de la rembourser immédiatement ou très rapidement pour démontrer votre bonne gestion financière.

En sus de cela, il y a des règles à respecter pour optimiser son «*score de crédit*», qui s'évalue de 0 à 900 points (je reviendrai en détail sur cet élément essentiel). Vous devez donc avoir un dossier de crédit impeccable, car c'est lui qui démontrera en majorité à une institution financière, à vos partenaires et à vos investisseurs que vous êtes fiable. N'oublions pas que nous voulons cartonner rapidement et que sans un bon score de crédit, vous n'obtiendrez ni prêt hypothécaire, ni prêt au développement d'entreprise. Ce score est l'un des éléments à cultiver pour votre succès.

Il faut donc commencer à bâtir votre score de crédit au plus vite. Pour ma part, je m'y suis attaché dès mon arrivée. Je me suis rendu dans une institution financière nord-américaine et j'ai décidé de tenter le tout pour le tout afin d'obtenir une carte de crédit. Alors que l'on me disait que ma situation ne permettait pas d'en obtenir une, j'ai tenté ma chance quand même. J'ai présenté ma situation en ma faveur, bien évidemment. Naturellement, j'ai soigné les apparences... Je me répète, parce que c'est vital et qu'on n'y prend pas assez garde, il est très important, de bien se présenter. L'image que nous véhiculons constitue une information parlante pour notre interlocuteur, nous devons la maîtriser pour en user comme d'un outil.

J'ai pris place devant le banquier et l'entretien a commencé. N'oubliez jamais qu'un banquier reste un être humain, capable d'évaluer une situation en fonction de la latitude que l'institution financière lui donne. Privilégiez donc une bonne relation avec lui, car vous y gagnerez, sur le long terme. Finalement, j'ai réussi à obtenir une carte de crédit de 1 000 \$ sans aucun dépôt de garantie. La plupart de mes contacts m'ont affirmé que c'était quasi impossible à négocier. Pourtant, j'ai bel et bien obtenu ma carte de crédit, et c'est là que j'ai commencé à construire mon historique de crédit. Et cela, avec une discipline infaillible.

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

Je m'explique à ce sujet : lorsqu'une dépense de 100 \$ a été réalisée sur une carte de crédit, il est fortement recommandé de rembourser les 100 \$ le lendemain ou le jour même. C'est l'une des règles pour optimiser son score de crédit.

Tous les organismes financiers rapportent aux deux organismes majeurs de dossiers de crédit les informations de nos comportements de consommation et de gestion financière.

Comme je l'ai indiqué, le score s'évalue de 0 à 900 points.

Alors, qu'est-ce qu'un bon score de crédit ? Les avis sont partagés là-dessus. Je dirais qu'un score de crédit crédible pour une personne qui est entrepreneur se situe au-dessus des 700 points.

Généralement, si l'on est jeune et si l'on vient de s'établir en Amérique du Nord, notre limite de crédit, autrement dit la somme d'argent que la banque met à disposition sur la carte de crédit, sera peu conséquente.

Lors d'un déjeuner d'affaires, l'un des vice-présidents d'Equifax m'expliquait ce point très intéressant, que je partage avec vous :

— Retirer du liquide envoie un message clair aux institutions financières : j'ai un besoin urgent de liquidités parce que je suis

mauvais gestionnaire. C'est pourquoi il faut éviter de retirer de l'argent liquide depuis votre carte de crédit. C'est d'ailleurs cette seule utilisation, qui, la plupart du temps, engendre un calcul des intérêts immédiat, dès cette utilisation, alors que les paiements standards chez les divers marchands ne sont assujettis aux intérêts qu'après 30 jours de grâce si votre solde total n'est pas remboursé.

Il ne faut pas non plus multiplier le nombre de cartes de crédit. Une ou deux suffisent. N'envoyez pas le message aux prêteurs que vous pourriez potentiellement utiliser le solde de toutes vos cartes d'un coup et rentrer subitement dans le surendettement.

N'utilisez pas plus de 50% de votre solde disponible total. Et remboursez l'intégralité dès que possible. Idéalement, le jour même ou dans les 15 jours suivants l'achat. Si vous utilisez la totalité de votre solde, l'algorithme de calcul de ces organismes majeurs en déduit que vous ne pouvez pas vivre sans votre carte de crédit, donc que vous vivez au-dessus de vos moyens.

Il ne faut pas autoriser plus de trois interrogations de crédit par an, sinon, on considèrera que vous dépendez trop du système de crédit et que subséquentement, vous ne gagnez pas assez pour subvenir à vos besoins ! C'est aussi simple que cela.

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

Il ne faut pas non plus changer d'adresse ou d'employeur trop souvent, dénotant une certaine instabilité synonyme de danger quant au remboursement. Certains déménagent chaque année, en principe le 1^{er} juillet, et beaucoup de ceux-là en profitent pour ne pas payer leur loyer de juin. C'est même parfois ce qui motive leur déménagement. Les organismes financiers l'ont bien compris. Cette pseudo stratégie mène droit à l'impasse.

Par ailleurs, être victime d'un vol d'identité ou d'une fraude peut coûter cher, il faut vraiment bien s'en protéger. Cela peut carrément bloquer votre développement.

Je conseille à celui et à celle qui veut avancer vite en affaires de s'abonner au forfait de suivi de votre score de crédit. Pour moins de 30\$ par mois, vous pourrez suivre précisément l'évolution de votre crédit et vous protéger contre la fraude.

Les Européens ont l'habitude d'économiser et de vivre avec une carte de paiement sans intérêt. Ne jamais payer ses achats avec une carte de crédit en Amérique du Nord est une erreur ! Car dans ce cas, le système s'avèrera incapable d'établir votre crédibilité en tant que gestionnaire. Les banques, les investisseurs et les partenaires d'affaires pourront difficilement évaluer votre solvabilité et votre crédibilité. Utilisez donc votre carte de crédit en remboursant le plus tôt possible. Mais

attention: il y a un délai de «*valeur*» avant que l'opération soit enregistrée et considérée par le système. Pour 10 000 \$ disponibles sur votre carte de crédit, alors que vous avez l'habitude de rembourser à la journée, vous penserez avoir remis la carte à zéro aussitôt en remboursant un achat de 10 000 \$ que vous auriez effectué, mais non, il faut attendre la fin de la période de cycle de 30 jours de votre carte. Si vous remboursez 10 000 \$ dépensés puis dépensez de nouveau 10 000 \$ à court terme, vous serez considéré comme dépensant plus que ce que vous avez ou pouvez. Dans le cas en question, vous serez considérés comme utilisant 20 000 \$ alors que votre limite est à 10 000 \$. Même si ce n'est pas le cas dans la réalité, vous enverrez un mauvais signal. Prudence, donc.

À propos de prudence, permettez-moi un conseil: surtout, ne vous portez jamais caution pour un tiers! Même les gens les plus gentils et les plus sérieux en apparence peuvent faillir à leur devoir, que ce soit pour 1 000 \$ ou pour un million. Vous devez refuser de cautionner quiconque, que ce soit un proche ou un partenaire d'affaires; il est préférable (si vous le pouvez) de lui donner ou prêter directement de l'argent comptant. N'oubliez pas que vous avez un but à atteindre et que si quelqu'un que vous avez cautionné manque à ses responsabilités, vous serez tenu responsable, et c'est votre solvabilité et votre crédibilité qui pourraient être affectées.

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

Être marié à une personne surendettée ou disposant d'un mauvais crédit vous pénalisera aussi. Vous aurez la même adresse, donc vous représenterez un risque potentiel pour les prêteurs. Un homme ou femme d'affaires doit veiller à la saine gestion financière de son conjoint, par conséquent à la bonne gestion financière du foyer.

RÉSUMÉ DES POINTS À ÉVITER, CAR ILS AFFECTENT NÉGATIVEMENT LE SCORE DE CRÉDIT :

1. Payer ses factures en retard, notamment téléphone, etc.
2. Ne pas rembourser sa carte de crédit à temps
3. Ne pas payer ses impôts
4. Ne pas payer ses taxes d'habitation ou la taxe scolaire
5. Ne pas rembourser ses prêts à la consommation dans les temps
6. Ne pas rembourser ou être en retard dans ses paiements d'hypothèque
7. Ne pas rembourser ses paiements automobiles
8. Ne pas payer ses contraventions
9. Ne pas libeller des chèques sans provision
10. Retirer de l'argent comptant de sa carte de crédit au guichet automatique
11. Ouvrir plusieurs cartes de crédit et utiliser toutes les sommes disponibles ou plus que la somme disponible (à maintenir en dessous de 50 %)
12. Formuler plus de 3 demandes de crédits ou interrogations de crédit par année
13. Changer d'adresse postale trop souvent
14. Changer de travail trop souvent
15. Être victime d'un vol d'identité et de fraude (soyez très vigilant !)
16. Ne pas avoir de compte bancaire ou de carte de crédit
17. Ne jamais utiliser sa carte de crédit
19. Cautionner une dette d'un tiers
20. Être marié ou conjoint de fait à une personne qui a un mauvais crédit ou qui est surendettée

CE QU'IL FAUT FAIRE POUR RESTAURER VOTRE COTE DE CRÉDIT :

Tout d'abord, il s'agit de comprendre pourquoi, on en est arrivé là et si on aboutit à une prise de conscience sérieuse, changer radicalement de comportement !

ÉTAPE 1 : Procurez-vous votre dossier de crédit auprès d'Equifax ou TransUnion.

ÉTAPE 2 : Comprenez comment votre dossier a été noté et pourquoi.

ÉTAPE 3 : Vous devez maîtriser les règles de bonne gestion pour cultiver un bon crédit.

ÉTAPE 4 : Reconstituez votre dossier de crédit en respectant les règles de bonne gestion.

ÉTAPE 5 : Maintenez ensuite un bon dossier de crédit.



COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

Respectez vraiment ces 5 étapes, j'insiste. Dans certains cas, si vous avez un score de crédit bas et que vous ne possédez plus de carte de crédit, n'hésitez pas à vous procurer une carte de crédit d'un magasin, lesquels ont une exigence moins élevée que les banques. Ainsi, une carte de crédit de magasin bien gérée, même d'un montant modeste, vous permettra de remonter votre score de crédit.

L'état d'un dossier de crédit parle plus que les mots lorsqu'il est bien analysé, et cela bien plus que l'on imagine, croyez-moi. C'est pourquoi j'y consacre un long chapitre. Je rencontre beaucoup d'entrepreneurs qui ne connaissent pas leurs scores de crédit ou connaissent mal ces règles capitales pour une bonne évolution dans les affaires.

Enfin, il est important de savoir que dans notre système, il y a ce qu'on appelle communément «*des bonnes et des mauvaises dettes*». Le prêt hypothécaire que l'on contracte pour acheter un bien immobilier est une bonne dette, car le bien est tangible, il peut être saisi en cas d'impayé. Le prêt étudiant est jugé positif et peut être considéré comme une bonne dette, car l'étudiant qui le contracte s'éduque et investit pour construire son avenir et en prime, il peut obtenir le soutien du gouvernement ou d'une institution pour obtenir le taux d'intérêt le plus bas. Dans le cadre de l'entreprise, tous les prêts pour financer des actifs tangibles et outils de production (matériels, machines, immobilier)

représentent également de bonnes dettes, pour les mêmes raisons. Tous les autres types de prêts rentreront dans la catégorie des mauvaises dettes, tels que les prêts à la consommation, les dettes de cartes de crédit, etc. Votre actif (élément identifiable et tangible de votre patrimoine ayant une valeur financière positive) moins votre passif (élément du patrimoine ayant une valeur financière négative) constituent votre valeur nette. Apprenez à calculer votre valeur nette au moins une fois par année.

Sachant cela, vous comprenez pourquoi il vaut mieux procéder à certains achats sans passer par un prêt. Il est parfois préférable d'acheter comptant une voiture d'occasion plutôt que de s'endetter pour un bien qui subit une perte de valeur rapide, telle une voiture neuve. Pour cartonner vite, il faut absolument résister au désir du paraître. Soyez vous-mêmes et n'enviez pas ceux qui semblent « avoir », mais qui sont, pour certains, tombés dans ce piège de l'apparence. Construisez raisonnablement votre avenir avec une base financière saine et solide.

Information à connaître : les codes de classifications du dossier de crédit

RO Dossier trop nouveau pour être classifié. Crédit autorisé, mais non utilisé

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

- R1** Compte toujours payé tel que prévu par le contrat ; paie ou a payé dans les 30 jours de la facturation ou pas plus d'un paiement de retard
- R2** Paie (ou a payé) dans les 30 jours de la date d'échéance ou pas plus de 60 jours ou de deux paiements en retard
- R3** Paie (ou a payé) dans les 60 jours de la date d'échéance ou pas plus de 90 jours ou de trois paiements en retard
- R4** Paie (ou a payé) dans les 90 jours de la date d'échéance ou pas plus de 120 jours ou de quatre paiements en retard
- R5** Compte qui accuse au moins 120 jours de retard, mais non encore classé « 9 »
- R7** Compte payé après une consolidation de dettes à la Cour (dépôt volontaire) ou tout autre arrangement semblable (proposition de consommateur ou proposition de commerciale)
- R8** Reprise de possession (volontaire ou involontaire, retour de la marchandise)
- R9** Mauvaise créance, placé en recouvrement ; a déménagé sans fournir de nouvelle adresse. Faillite.

«R», qui précède le chiffre, signifie qu'il s'agit d'un crédit renouvelable, tel une carte de crédit ou un prêt personnel. Si la dette est une vente à tempérament, comme dans le cas d'un prêt-auto, la lettre sera «I». Pour une marge de crédit ouverte, on utilisera la lettre «O».

Comment éviter l'endettement inutile et mettre en place une stratégie d'épargne ?

Il est possible de tout acheter à crédit en Amérique du Nord. Il est donc important de bien comprendre le système de crédit nord-américain pour assurer une bonne gestion et ne pas tomber dans le piège de la surconsommation dans lequel il est très facile de tomber. Cette spirale de surconsommation éloigne toujours du but.

Même si tout est conçu de manière à ce qu'il soit pratiquement impossible de se passer du système de crédit établi, vous devez adopter une règle de gestion simple pour ne pas tomber dans une spirale infernale. La règle que j'applique est la suivante : vivre en dessous de ses moyens. En adoptant cette règle, vous ne tomberez pas dans le piège du surendettement.

Comment appliquer ce principe matériellement ? C'est assez simple : prenez l'habitude d'épargner un pourcentage significatif de l'argent que vous gagnez. Pour ma part, j'enseigne à mes deux petites filles d'épargner 30 % de l'argent qu'elles perçoivent lorsqu'elles viennent réaliser des petites tâches pour mes entreprises. C'est un principe que j'ai moi-même appris à appliquer pour pallier aux situations les plus inattendues et pour éviter d'emprunter de l'argent inutilement. C'est ainsi que j'ai pu construire plusieurs entreprises en débutant avec seulement 20 \$ en poche.

MON CONSEIL D'ACTION POUR VOUS :

Faites le point sur vos habitudes de consommation afin de les assainir.

Si vous consommez trop sur des biens et services non indispensables pour atteindre votre but, alors réduisez vos frais

Épargnez un pourcentage significatif de l'argent que vous gagnez.



C. Comment choisir ses partenaires ?

Vous voulez cartonner rapidement ? Alors, sachez bien vous entourer ! Vous connaissez le dicton qui dit que les mauvaises compagnies corrompent les bonnes mœurs ? Et bien, c'est aussi vrai en affaires.

Henry Ford a affirmé : « *Se réunir est un début ; rester ensemble est un progrès, travailler ensemble est une réussite* ». Comme c'est vrai !

Comme je l'indiquais précédemment, vous devez vous assurer que la majorité des personnes qui vous entourent partagent le même standard d'excellence ou qu'au moins, ces personnes sont disposées à se laisser influencer par cette stratégie de cartonner. Et cela commence par votre propre famille. En effet, combien d'entrepreneurs ont été déviés de leur but en partie à cause du manque de soutien de leurs conjoints ? C'est pourquoi je ne me lasserai jamais de dire que mon épouse est ma première partenaire d'affaires. Elle a soutenu mon premier projet d'entreprise alors que personne n'y croyait encore. Elle a été affectée par ma stratégie de cartonner. Alors qu'il fallait statistiquement au moins deux années, c'est seulement en une seule année qu'elle a passée ses équivalences de pratique nord-américaine en tant que pharmacienne pour exercer sa profession partout en Amérique du Nord.

Vous devez vraiment veiller à partager votre vision avec vos proches et vous assurer qu'ils y adhèrent tous pour vous pousser plus vite en avant.

■ **Le réseautage, incontournable en Amérique du Nord!**

C'est à Montréal que j'ai compris l'importance de « réseauter ». On a toujours « réseauté », mais il faut savoir qu'ici, c'est véritablement une culture. Une culture qui peut s'avérer à double tranchant. Pourquoi? Parce qu'à mon avis, nouer des relations, c'est vouloir vraiment tisser des relations solides pour qu'elles perdurent dans le temps. Le réseautage peut parfois se limiter à échanger des cartes d'affaires et faire un signe de la main pour dire que « j'existe ». Il est important de participer à des événements de réseautage pour élargir son carnet d'adresses, surtout si vous êtes à la recherche de partenaires d'affaires ou d'associés. C'est aussi une bonne façon de sortir de votre zone de confort, si vous n'êtes pas à l'aise en public.

Pour développer vos contacts d'affaires, n'hésitez pas à débiter la pratique du golf. Il arrive de conclure des accords sur un « green » de golf, car c'est un sport très populaire dans le monde des affaires. Alors, investissez dans un « set » de golf et peaufinez votre « swing ». Encore une fois, il est important de considérer que derrière un directeur, il y a un individu, derrière un entrepreneur, il y a un homme ou une femme, soyez toujours prêts à réseauter

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

pour aller tirer le maximum de vos contacts d'affaires.

Tandis que certains entassent les cartes de visite, il est important de prendre le temps d'évaluer en profondeur vos interlocuteurs, pour savoir s'ils conviendraient à votre projet d'entreprise.

■ **L'importance du partenariat d'affaires**

Mon expérience et mes erreurs passées m'ont conduit à développer une règle pour déterminer qui est un bon partenaire d'affaires. En effet, le partenariat d'affaires est un mariage, avec ses codes. Pour bien les gérer, je m'appuie sur ce que j'ai appelé les 5 C.

Connexion

Complémentarité

Compétence

Crédibilité

Charisme

Avant toute chose, il convient de distinguer deux types de partenariat :

- Plusieurs individus qui s'associent pour créer une entreprise ;
- Faire appel à une entreprise partenaire pour accompagner le développement de son entreprise.

Les 5 C traitent du premier type de partenariat, car c'est celui-ci qui constitue la base solide de votre lancement d'entreprise pour cartonner.

Si le succès était facile à obtenir, tout le monde réussirait ! Aller à la conquête du succès impose de respecter des règles. Alors, que signifie concrètement et en détail la règle des 5 C ?

CONNEXION : ai-je une bonne relation avec la personne avec qui je veux m'associer ? Est-ce que nous partageons les mêmes valeurs ? Certains entrepreneurs bâtissent leurs affaires sur la duplicité ; suis-je d'accord avec cette stratégie ? Si vous vous associez à un tel personnage, vous allez certainement bloquer ou être bloqué, il y aura des dissensions, des querelles, des désillusions. En bref, vous ne cartonnerez pas !

Si votre associé ou futur associé est systématiquement ou même fréquemment en retard aux réunions stratégiques, vous allez craquer. Nul n'est parfait, mais quand même ! La connexion doit être bonne. Assurez-vous donc de partager les mêmes valeurs morales et la même vision d'affaires avec vos associés.

COMPLÉMENTARITÉ : la plupart des entrepreneurs en restent à la connexion, voire à l'amitié. Si la connexion est bonne entre

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

deux membres d'une même famille, deux amis, deux collègues ou même deux anciens camarades, cela leur suffit pour créer une entreprise ensemble. Soyez prudent ! Pour maximiser ses chances, il faut au contraire une complémentarité entre les profils. Par exemple, dans le cadre d'un projet d'une entreprise technologique et si vous avez un profil de vendeur, il est important de faire en sorte de s'associer à un technicien et pas à un autre vendeur. La complémentarité des connaissances et compétences est vitale pour une progression efficace. Sinon, vous devrez payer un technicien compétent pour remplir certaines tâches indispensables... En outre, si un employé détient le cœur technique de votre entreprise, vous créez un risque de perte de contrôle de vos affaires. Prenez un associé qui vous est complémentaire dès le début !

COMPÉTENCE : si vous réunissez autour de vous des professionnels de votre marché cible qui partagent votre vision et votre niveau d'excellence, vous allez cartonner. Vos associés doivent être compétents pour mener à bien la part du projet qui leur incombe. On peut trouver le meilleur ingénieur afin de créer la meilleure plateforme dans un environnement bien balisé. N'étant plus encadré, cet ingénieur pourra cependant devenir peu productif ou médiocre. La compétence fluctue. Il faut s'assurer que dans son nouvel environnement, cet ingénieur (pour poursuivre avec cet exemple) sera au moins

aussi productif et compétent que dans son précédent milieu.

Un ingénieur ne raisonnera pas comme un développeur d'affaires. Si vous vous apercevez qu'il n'a pas les compétences requises, il faut tout de suite le mettre de côté. Une entreprise n'est pas une œuvre sociale. Après, par solidarité, on peut user du réseau de contacts pour l'aider à se reconvertir dans un poste lui correspondant mieux.

Je l'ai déjà indiqué, mais je donne trois chances maximum à quelqu'un, surtout pas quatre. Au bout de trois manquements, on en reste là, sans état d'âme. On n'est pas responsable de la sanction, c'est la personne qui est seule responsable de sa mise à l'écart, par la répétition de sa faute. Les Romains le savaient déjà: «*Errare humanum est, perseverare diabolicum*», ce qui signifie: «*L'erreur est humaine, mais persévérer (dans son erreur) est diabolique*».

CRÉDIBILITÉ: quand on parle de crédibilité, je suis tenté de distinguer la crédibilité financière, que j'ai déjà évoquée, et la crédibilité sociale ou «*criminelle*» (pour aller à l'extrême). Je veux parler, bien sûr, du passé de l'individu avec qui on veut s'associer ou même de ses activités sociales douteuses du moment.

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

Tout d'abord, il est important de s'associer à quelqu'un de crédible et stable financièrement. Entrepreneur, porteur d'un projet, en attente de financement, votre vie sera mise à nu au niveau financier, criminel, pour tout ce qui concerne votre réputation. Soyez vigilant pour déterminer avec qui vous vous associez. Cette personne a-t-elle été placée en faillite personnelle, par exemple ? Auquel cas elle pourrait vous empêcher d'atteindre votre but, car ce sont des cas qui peuvent bloquer un dossier de financement et qui repoussent les investisseurs. Il faut s'intéresser à ses relations pour savoir si cette personne est de bonnes mœurs. Ensuite, vérifier si cette personne a un dossier criminel. Si elle en a un, elle peut être carrément bloquée d'entrée au Canada ou aux États-Unis, et cela risquerait d'empêcher une expansion de votre entreprise dans d'autres pays. La crédibilité morale est donc essentielle.

Quand on s'associe à quelqu'un qui traîne dans des lieux discutables, on s'expose à être assimilé à lui et à son comportement. De même, un joueur compulsif peut un jour nous créer de très gros problèmes, comme un individu ayant des problèmes de drogue ou d'alcool, etc. Même si on perçoit une bonne connexion avec une personne, la crédibilité est cruciale, sans pour autant vouloir s'associer à une personne sans tâche, car nul n'est parfait.

Si le dossier de crédit du partenaire est médiocre, on l'oriente

utilement pour qu'il soit restauré. S'il a un dossier criminel, il est également possible, dans certains cas, de faire appel «*au pardon du gouvernement*», que l'on peut solliciter afin de faire effacer une «*offense*» sur un dossier criminel.

Un jour, lors de mes conférences, un jeune homme voulant créer une entreprise m'a demandé :

– *J'ai un dossier criminel. Cela veut dire que tu ne pourrais potentiellement jamais t'associer à moi ?*

– *Pourquoi pas ?* Ai-je répondu sincèrement. *Tu me prouves que tu es crédible en m'en parlant ouvertement, de suite et en public, au lieu de le cacher. Il fallait le mettre immédiatement sur la table pour ne pas nuire à la confiance et tu l'as fait. Par contre, si tu ne peux pas obtenir le pardon et que tu veux développer ton entreprise aux États-Unis ou au Canada, je ne m'associerai pas à toi.*

Je citerai par ailleurs le cas extrême d'un individu qui voulait créer un centre de boxe pour enfants et adolescents défavorisés. Son dossier criminel plaidait presque pour sa cause, en l'occurrence, car il a créé ce centre de boxe pour éviter aux jeunes de son quartier d'origine de tomber dans les mêmes travers que lui !

En bref, pour ceux et celles qui se retrouvent dans cette situation, ne laissez pas les erreurs du passé vous bloquer.

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

Vous avez des alternatives, même si certaines erreurs peuvent vous freiner à vie. Pour les autres, soyez simplement avertis.

CHARISME : lorsqu'on est deux, on a deux fois plus de chances de se faire entendre. Chaque associé doit cependant dégager le charisme nécessaire pour mettre en valeur l'entreprise et ses projets ; peut-être pas aussi bien que « *l'entrepreneur leader* », mais quand même à un niveau satisfaisant. Tout actionnaire actif d'une entreprise doit se montrer capable de présenter de manière cohérente l'activité de son entreprise, et c'est bien le minimum pour être crédible ! Avec le charisme nécessaire pour que les interlocuteurs adhèrent à son propos. S'il n'en est pas capable, il faut donner à cet associé des cours pour qu'il devienne convaincant. On doit aider cette personne à gagner en charisme et force de conviction, en lui apprenant à s'exprimer clairement en public, avec assurance.

On n'a généralement qu'une seule chance de faire bonne figure et de se vendre, pas deux. Il ne faut surtout pas manquer les opportunités qui s'offrent à vous. Assurez-vous donc que chacun des membres de votre équipe est capable d'assurer la promotion de votre entreprise, où qu'il soit.

■ **L'esprit d'équipe, un élément capital pour la croissance.**

L'équipe est importante, et cela comprend aussi la famille. J'ai souvent rappelé à tous mes collaborateurs: « *On avance ensemble, en famille, et on doit tous monter* ».

En Amérique du Nord, l'équipe s'avère particulièrement importante. Tout le monde est capable de tout faire, y compris créer une entreprise, mais tout le monde n'est pas capable de tout faire bien! L'individualisme est tel, en Amérique du Nord, que cela pousse les gens à faire tout eux-mêmes, pensant être autosuffisants. De plus, l'esprit d'entrepreneuriat étant assez développé, il est facile d'ouvrir une entreprise, administrativement parlant. Certains créent une entreprise et foncent, parfois sans bien s'entourer, travaillant de 5h à 22h en menant beaucoup d'actions sans forcément obtenir un impact satisfaisant.

Dans le même esprit, le chef d'entreprise tombe alors dans une logique d'emprunt, au lieu d'ouvrir son capital, afin de garder tout le gâteau pour lui-même. Comme il est seul, il n'a pas d'équipe stratégique pour développer l'entreprise, ce qui le conduit inéluctablement à l'échec, même quand son idée de base était bonne et le marché porteur.

Ces deux points me paraissent cruciaux et complémentaires : il faut s'entourer de bonnes personnes, et ne pas trop s'endetter.

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

Arrivant au Canada, l'urgence consiste à tisser des liens de confiance avec des gens compétents, évoluant dans l'excellence. Réussir, c'est amener une compagnie du niveau zéro à plusieurs millions. Comment et avec qui ?

Un élément capital pour monter une bonne équipe, quand on arrive quelque part où l'on ne connaît encore personne, et notamment au Canada, c'est de se mettre en situation de rencontrer des gens et surtout, de ne négliger personne. Essayez d'éviter tout a priori, positif ou négatif d'ailleurs, soyez très ouvert. Un beau parleur peut ne pas faire ce qu'il dit. Je pense notamment à une personne qui devait m'aider à monter la première plateforme technique télécom et en était en réalité bien incapable. Il faut bien écouter les uns et les autres, autour de soi. En écoutant attentivement un jeune qui ne semblait pas brillant de prime abord, je l'ai entendu formuler une solution logique et efficace pour un problème que je souhaitais résoudre. En apprenant à le connaître davantage autour d'un café, j'ai appris qu'il avait ouvert sa première entreprise d'hébergement web à l'âge de 14 ans. J'ai vu en lui un pragmatisme intéressant et une efficacité technique qui me manquaient. Il est aujourd'hui le chef technique de toutes mes entreprises.

Pour recruter de nouveaux équipiers, je sollicite toujours l'avis de mon équipe : connaissent-ils quelqu'un pouvant convenir à

un besoin donné, dans leur entourage ? Après, je demande à mes proches et je regarde les profils présentés dans les réseaux sociaux, riches en informations variées (mais pas toujours fiables).

Ensuite, vous devez trouver **un avocat** «calibré», vous en faire un ami sincère, établir une véritable connexion. Si l'avocat ne comprend pas la vision et la stratégie que vous avez, il faut en changer. N'essayez pas d'économiser les honoraires d'un bon avocat, car vous vous priveriez d'un savoir indispensable. Ce serait aussi absurde et dangereux que, par exemple, ne pas effectuer la vidange de votre voiture. Vous économisez un peu, sur le coup, mais vous cassez le moteur, à moyen terme, et ça vous coûte bien plus cher au final.

Parfois et en fonction de son profil, il peut être intéressant de lui proposer un intéressement pour en faire un associé.

Ensuite, vous avez besoin d'un bon «*plan d'affaires*», donc d'un **bon financier** pour suivre l'évolution des chiffres et le tableau de bord de l'entreprise. Quelqu'un qui comprend ces données financières et peut anticiper, réagir et agir. Un homme ou une femme en mesure d'identifier les failles de l'entrepreneur et de l'entreprise et de mettre en place les processus nécessaires pour les résoudre.

Un simple comptable vous communiquera les chiffres sans analyse, en tout cas pas en profondeur, et souvent trop tard.

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

Vous avez besoin d'une analyse pertinente et en temps réel afin d'adapter votre stratégie.

Enfin, il vous faut un **marketeur** de première catégorie et stratège de la communication afin de vous assurer une visibilité maximale pour un coût réduit.

Prenons l'exemple d'un chef de restaurant étoilé: il a besoin d'une impulsion marketing pour faire connaître son concept, donc d'un professionnel de cette stratégie sinon, l'entreprise peut ne pas évoluer. En effet, il reçoit sa poignée de clients. Tandis que s'il développe une stratégie marketing appropriée, il peut recruter d'autres chefs talentueux pour ouvrir un deuxième, un troisième, un quatrième restaurant, et démultiplier ses gains.

L'avocat, le financier, l'organisateur «*marketeur*» et le technicien en connexion avec «*l'entrepreneur leader*» forment un véritable rouleau compresseur qu'aucune difficulté (ou presque) n'arrêtera !

Dans mon cas, nos partages amicaux au sein de notre équipe soudée qui s'entend bien font que tout le monde peut manger à la même table, et cette image me semble forte en symbolisme. Je connais des entrepreneurs, des proches qui n'ont pas appliqué

ce système et ont voulu garder le gâteau pour eux, sur leur petite table réservée pour eux, et leurs affaires ont périclité. Une bonne part de beaucoup, en partageant le reste, vaut mieux que garder pour soi presque tout... de rien! Autrement dit : préférez-vous 100 % de 50 000 \$ ou 10 % de 10 millions ? Il faut être stratégique et savoir partager intelligemment.

Avec ce noyau là, vous pouvez recruter les meilleurs employés, qui adhéreront à l'esprit d'entreprise et à l'éthique des dirigeants. Ils ne travailleront plus seulement pour un salaire, donc ils se surpasseront. Et même si vous recrutez des profils peu expérimentés, vous pourrez participer à leur construction.

J'ai recruté un cadre en sortie d'école. Il a créé son activité de serveur de jeux très tôt. J'ai repris cette activité qui périclitait et l'ai « *remarketée* ». Cela a fonctionné et grâce à cette réussite, ce jeune cadre est transformé. Il est au beau fixe, au summum de son talent, qu'il partage avec l'équipe.

L'esprit d'équipe, c'est aussi la consultation du point de vue des uns et des autres. Lors de l'évaluation d'un projet, chacun a son rôle. J'évalue le potentiel d'affaires, un autre l'aspect de mise en marché, et tout cela encadré par un conseiller légal. Une seule personne ne peut pas tout faire, même si elle est très talentueuse.

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

Mon rôle consiste dans le cas présent à partager cette éducation afin d'inciter les collaborateurs à fonctionner de manière transformationnelle, provoquant un effet de levier démultiplicateur. Ce qui s'avère précieux.

L'environnement culturel nord-américain nous pousse parfois à fonctionner dans une certaine autonomie, qui vire souvent à l'individualisme. C'est une erreur et ce mode de fonctionnement trouve vite ses limites, car pour réussir rapidement, il faut absolument une équipe, pratiquement une seconde famille.

Tout ce que je viens d'exposer ci-dessus concerne ce que j'intitule « *le premier cercle* » de collaborateurs. Le deuxième cercle, ce sont tous les partenaires d'affaires nécessaires au développement de vos activités (banquier, assureurs, fournisseurs, revendeurs, etc.).

En outre, quand on arrive dans un nouveau pays, il est judicieux de consulter un courtier immobilier et cela, même si vous n'avez pas encore les moyens d'acquérir un bien immobilier.

L'entrepreneur qui a une vision et peut s'appuyer sur une équipe solide et compétente va cartonner. Si l'entrepreneur est le seul à pouvoir agir, il sera dépassé, à un moment ou à un autre.

■ **S'inspirer des bonnes personnes.**

Pour votre construction personnelle et professionnelle, il est important d'avoir des exemples autour de vous. Des gens qui ont déjà réalisé ce que vous voulez faire et d'autres exemples crédibles. Ces personnes doivent être des personnes de référence, en dehors de votre équipe, notamment lors de prise de décisions stratégiques. On peut les appeler des mentors, des conseillers, « *des coaches* », des entrepreneurs, des proches crédibles, etc. Ces personnes doivent constituer un cercle de référence. Vous vivrez des moments où vous vous demanderez comment agir, même si vous êtes très intelligent. C'est dans ces moments que vous devrez faire appel à ce cercle de référence.

Ces personnes ne doivent pas forcément se connaître les unes, les autres, mais vous devez être en mesure de les contacter pour exposer certains projets où situations, de manière à obtenir un avis extérieur crédible. Toutefois, n'oubliez pas que les personnes de ce cercle de référence ne sont pas vos associés et qu'il faut donc toujours considérer leurs analyses dans le spectre de leurs compétences et de leurs accomplissements.

Bien sûr, ce cercle de référence peut évoluer avec le temps, car plus vous avancez, plus vos besoins évoluent.

MON CONSEIL D'ACTION POUR VOUS :

Recherchez dès le départ une équipe solide et efficace en respectant les 5 C. Élaborez une stratégie afin d'identifier et d'approcher les meilleurs, dans leurs domaines respectifs.

Ne recrutez jamais quelqu'un qui prétend savoir faire quelque chose qu'il n'a jamais fait : échec garanti.

Ne mélangez pas non plus le recrutement avec l'amitié ou la famille, mettant en avant les sentiments au lieu des compétences. Là encore, échec garanti.

Un recrutement s'effectue de manière rationnelle et pragmatique, pas par empathie ou pour caser un proche, qui risque de devenir un poids mort et de freiner — voire bloquer — votre développement.

Enfin, ciblez plus de deux personnes qui constitueront votre cercle de référence.



■ **Juridique et comptable.**

Le juridique et le comptable sont des domaines à considérer avec beaucoup d'intérêt. En effet, lorsqu'on gère une entreprise, chaque dollar compte, et particulièrement lorsqu'on démarre.

Négliger l'aspect comptable et juridique est dangereux pour le développement de votre entreprise. Lors du lancement de VoxSun et au cours de son développement, j'ai dû dépenser des dizaines de milliers de dollars à ajuster différents aspects juridiques de mon entreprise. Payer un bon avocat afin d'obtenir les services appropriés n'est pas un luxe.

Je me rassure en pensant à cette citation d'Adam Osborne : *« La chose la plus précieuse que vous pouvez faire est une erreur. Vous ne pouvez pas apprendre quelque chose de la perfection »*. Alors, ne commettez pas la même erreur que moi. Évitez les avocats indépendants qui travaillent seuls, car vous devez être certains que votre dossier peut être géré par un autre membre du cabinet si votre avocat attitré est indisponible. N'oubliez pas, vous devez cartonner rapidement. Alors, considérez dans vos calculs le temps que vous gagnerez en payant un peu plus, mais pour aller plus vite. Tournez-vous donc sans crainte vers les moyens, voire les gros cabinets. Souvent, ils disposent d'un programme de startups avec des tarifs aménagés.

C'est la même logique pour votre comptable, assurez-vous qu'il comprenne bien votre industrie et qu'il ait déjà géré la comptabilité d'entreprises dans la même industrie que vous ou dans un domaine connexe. Évitez de prendre un comptable qui débute ou qui s'occupe des impôts personnels des particuliers. Les chiffres restent des chiffres, je n'en disconviens pas ! Toutefois, ils n'impliquent pas forcément les mêmes conséquences en fonction de l'industrie et de l'entreprise. C'est pourquoi vous avez besoin d'un expert qui comprend votre développement et vos spécificités. Vous serez déjà bien assez occupé à réaliser vos affaires et signer vos contrats pour déceler les erreurs éventuelles d'un comptable. Là encore, j'ai appris cela à mes dépens... En voulant réaliser des économies, j'ai, au final, perdu plus d'argent, car de multiples erreurs s'étaient glissées dans la comptabilité des deux premières années de ma première entreprise. Je suis donc passé par les services d'un véritable professionnel pour corriger tout cela.

Enfin, que ce soit pour votre avocat ou votre comptable, apprenez à toujours faire vérifier le travail effectué en passant par un deuxième avis. N'oubliez pas que l'erreur est humaine et que sur certains dossiers juridiques ou comptables, une erreur peut s'avérer bien plus grave que pour d'autres. Alors, ayez toujours un comptable et un avocat de soutien.

MON CONSEIL D'ACTION POUR VOUS :

Contactez les cabinets d'avocats et de comptables de la ville dans laquelle vous voulez implanter votre entreprise et rencontrez-les tous. Sélectionnez toutefois les cabinets de taille moyenne ou les plus gros du marché.

Choisissez celui avec qui vous sentez une bonne connexion et qui est compétent, c'est-à-dire qui connaît votre domaine d'activité parce qu'il a déjà traité des dossiers dans votre industrie.



D. Financer sa création d'entreprise. Le démarrage de VoxSun avec 20\$ seulement

Je me souviendrai toujours de la journée où j'ai décidé de démarrer VoxSun malgré une excellente opportunité d'emploi qui m'était offerte. Il me restait 20\$ en poche. Lorsque j'indique que j'ai démarré VoxSun, c'est que j'ai entamé les démarches pour construire VoxSun, qui n'était encore qu'un projet, à l'époque. Alors, question qu'on me pose souvent : comment débiter une entreprise avec 20\$ seulement ? Et bien, la réponse est simple : ne focalisez surtout pas sur le fait d'avoir peu alors que vous devez faire beaucoup. Ceux et celles qui croient qu'il faut disposer de millions de dollars pour débiter une entreprise se trompent souvent.

Cette décision a été un véritable déclic pour moi, car c'est de cette situation que j'ai appris à faire beaucoup avec peu et à réaliser le maximum de choses en un minimum de temps. J'ai éprouvé le concept en respectant les étapes suivantes :

- 1.** Ne vous limitez pas au fait que vous ne possédez rien ou peu matériellement. Et n'oubliez pas que la stratégie pour atteindre votre but doit être claire.
- 2.** Partagez votre projet d'entreprise avec ceux que vous voulez recruter en respectant les 5 C.

3.Rédigez soigneusement votre plan d'affaires.

Ces 3 premières étapes ne m'ont pas coûté plus de 20\$.

4.Commencez votre développement technique et organisationnel, si vous devez en faire un, ou débutez votre développement d'affaires. Si vous le pouvez, démarrez sans aucun prêt bancaire.

Pour cette étape, j'ai eu la chance d'obtenir une bourse pour jeune entrepreneur et j'ai bénéficié du soutien du programme Créavenir de l'institution financière Caisse Desjardins. C'est donc avec une somme totale de 9000\$ que l'aventure s'est poursuivie.

Nous avons réussi à réaliser des développements techniques qui demandent généralement près d'un demi-million de dollars s'ils sont externalisés ! Mon équipe et moi-même avons donc construit VoxSun avec une pelle et une truelle, comme j'ai l'habitude de dire, alors qu'il aurait fallu de véritables engins de chantier.

J'ai ainsi appris à mener de nombreuses actions avec peu d'argent et c'est la clé ! Préparez-vous, car vous devrez beaucoup travailler en étant très créatif, si vous ne disposez pas des millions que certains de vos concurrents ont certainement déjà entre les mains. Il n'y a donc pas de secret ! Certains disent qu'il faut travailler intelligemment et non pas travailler

fort : «*work smart and not hard*». C'est faux ! Les deux sont indispensables. Tous les entrepreneurs à succès que je connais ont travaillé fort et avec stratégie.

En suivant cette étape, vous prouvez, sans prendre de risque financier, que votre concept d'entreprise et votre modèle d'affaires fonctionnent.

5. Commencez à démarcher les organismes financiers et les investisseurs privés pour passer à la vitesse supérieure. Pour VoxSun, je me suis approché de plusieurs organismes financiers (voir la liste d'organismes plus loin dans le présent ouvrage) pour financer le développement de VoxSun. Par la suite, dans notre stratégie de marketing et de financement, il fallait trouver des partenaires d'affaires très calibrés tout en maximisant la visibilité de l'entreprise. C'est à cette période que j'ai décidé de participer à la célèbre émission «*Dans l'œil du dragon*».

Assurez-vous, tout au long de ces 5 étapes, de toujours rechercher l'autofinancement. C'est-à-dire que l'objectif visé reste la rentabilité. Votre entreprise doit rapidement être capable de financer elle-même son développement. Durant votre analyse, notez que les modèles d'affaires privilégiant les revenus récurrents sont à favoriser, car ce type de modèle

vous assurera un revenu passif qui constituera une ressource financière acquise pour bâtir votre entreprise plus rapidement.

E. S'assurer pour ne pas ralentir sa croissance

Tout d'abord, rappelons-nous que l'objectif est de faire le maximum de choses en un minimum de temps et de les faire bien... Toutefois, il peut parfois arriver que certaines choses soient mal faites....Comme le dit la célèbre locution latine: *"Errare humanum est, sed perseverare diabolicum"*, l'erreur est humaine et persévérer dans l'erreur est diabolique.

Cette expression explique tout ! Il existe de multiples solutions pour pallier aux possibles erreurs et aux tragédies que l'entrepreneur ou son entourage pourraient vivre. Il est capital de comprendre que les erreurs commises par d'autres doivent pousser ceux qui lisent ces quelques lignes à se protéger.

Oui, j'ai fait des erreurs ! Je faisais même partie de ceux qui croient que les relations entre les personnes sont faites pour durer une vie entière.

Aujourd'hui, avec un peu plus d'expérience, je comprends que certaines relations ont souvent une durée de vie limitée... Il

s'agit donc de bien comprendre les différents enjeux ainsi que les mécanismes disponibles pour bien se protéger.

Il y a donc six éléments à considérer lorsqu'on démarre et lorsqu'on participe à la croissance de son entreprise :

■ **Le rachat d'actions**

Nous avons compris que si c'était facile, tout le monde réussirait... Et cela quelle que soit la définition de la réussite que chacun possède. Il faut fournir un effort important et soutenu pour obtenir un résultat significatif.

C'est aussi vrai dans l'entrepreneuriat. Les statistiques générales nous disent qu'environ 80% des entreprises ferment leurs portes après 5 ans... Il est donc capital de s'organiser pour ne pas devenir une statistique, en raison d'une mauvaise préparation. Particulièrement, si vous avez réussi à amener votre entreprise au seuil de rentabilité.

Les raisons d'un échec peuvent être multiples, mais certains contrats vous permettront de pallier à des situations malheureuses qui pourraient mettre fin à votre aventure entrepreneuriale. Par exemple, Il suffirait qu'un actionnaire disparaisse ou ne participe plus au bon développement de l'entreprise et que l'entreprise soit obligée de racheter les actions aux proches de ce partenaire,

pour mettre l'entreprise en difficulté.

S'associer en affaires, c'est comme se marier ; et lorsque le mariage ne fonctionne pas ou qu'il est rompu par la disparition de son conjoint, il faut prévoir des solutions pour éviter de se retrouver coincé, dans une situation inextricable ou de se retrouver lié avec des individus ne partageant pas votre vision.

Pensez donc à mettre en place votre stratégie et des outils efficaces de rachat d'actions pour éviter le blocage de votre entreprise.

En effet, imaginez que vous deviez racheter un actionnaire mais que vous n'avez pas de liquidité financière, comment procéderiez-vous à un rachat alors ? Autrement dit, quel argent liquide l'actionnaire racheté aurait entre les mains si l'entreprise n'a pas d'argent ? Cette situation peut être aggravée si la valeur de l'entreprise augmente à cause des brevets qu'elle possède. Dans ce cas de figure, un sérieux problème de rachat d'actions pourrait être évité à l'aide du produit d'assurance et des contrats appropriés.

■ **La gestion de l'entreprise suite à une tragédie**

Nous en parlons : « *Cartonner, c'est aussi bien s'entourer...* »
Il s'agit donc de se poser la bonne question avant et pendant le développement de son entreprise :

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

Mon entreprise fonctionnerait-elle correctement en cas de disparition définitive ou temporaire d'une ou de plusieurs personnes clefs de l'entreprise ?

Si la réponse est non, et c'est souvent la réponse que j'obtiens, il s'agit de trouver des solutions.

Mettez deux actions en place:

1. Assurez-vous de mettre en place une bonne gestion de votre équipe clef avec des processus qui permettent d'automatiser au maximum les tâches de chacun des membres et de leurs départements. Il s'agit d'éviter un blocage potentiel de votre entreprise en cas d'une disparition, d'un départ ou d'une invalidité prolongée. Ne partez jamais du postulat que vos partenaires seront toujours à vos côtés.
2. Mettez en place des assurances vies et d'invalidité prolongée pour chacune des personnes clefs, y compris vous. Ne pensez pas à la dépense que ces outils vous coûteront, mais considérez plutôt le blocage de votre entreprise en cas de départ d'un employé. Il vous manquera une personne dans votre équipe pour accomplir les tâches de la personne manquante. Assurez-vous donc d'avoir le bon produit d'assurance pour recevoir une compensation financière

afin d'intégrer à votre équipe une personne qui réponde momentanément ou de façon permanente à vos besoins.

■ **La protection contre les possibles erreurs professionnelles**

Quel que soit votre domaine d'activité, il est indispensable de ne pas hypothéquer votre activité professionnelle à cause d'une erreur professionnelle que vous ou un membre de votre équipe auriez commise. Je me souviendrai toujours d'un des premiers techniciens de VoxSun Telecom, qui lors d'une installation avait pratiquement détruit l'équipement d'un client. Cette erreur aurait pu coûter des millions de dollars en dédommagement à l'entreprise alors qu'à l'époque nous étions en démarrage. La souscription à une assurance professionnelle était donc indispensable.

Protégez-vous, car l'idée que les catastrophes n'arrivent qu'aux autres est bien naïve.

Cartonner, c'est aussi bien planifier...

■ **La garantie de paiement des frais fixes de l'entreprise**

Des coups durs lors du lancement de mes entreprises ? Oui, j'en ai eu... Et lorsque vous vivez ces moments-là, vous vous sentez parfois bien seul.

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

C'est d'ailleurs dans ces instants de la vie que vous voyez les vrais partenaires et les vrais amis. Quant aux banques ? Elles peuvent être absentes durant ces moments difficiles. Vous devez donc vous préparer à faire face à toute éventualité pour ne pas sombrer.

Mettez donc 3 actions en place ;

1. Assurez-vous de conserver une somme d'argent pour couvrir les frais fixes de votre entreprise durant une période raisonnable afin de garantir votre survie en cas d'imprévu,
2. Assurez-vous d'avoir accès à une ou plusieurs réserves d'argent externes pour assurer le fonctionnement de votre activité durant ces moments difficiles (marge de crédit, carte de crédit),
3. Souscrivez à une assurance de prise en charge des frais fixes auprès de votre conseiller financier pour pallier à une situation difficile passagère.

■ La protection de sa famille

Il faut absolument protéger sa famille ! Mon épouse et mes filles m'ont toujours soutenu et elles ont pris tous les risques avec moi. J'ai l'habitude de dire qu'elles m'ont suivi avec confiance dans cette aventure entrepreneuriale sans aucun filet de sécurité.

Mais lorsque j'ai pu acquérir une meilleure compréhension de la finance et une meilleure capacité financière, j'ai immédiatement mis en place des mécanismes pour protéger mes proches.

Une de mes expressions favorites est « *Hope for the best and plan for the worst* ». Planifier en intégrant le pire à votre scénario est la meilleure stratégie à appliquer car vous ne pourrez que faire mieux si vous prévoyez le pire.

Ne négligez pas de mettre en place ces éléments:

- 1.**Un testament pour assurer la bonne transmission de votre actif actuel et futur à vos proches,
- 2.**Les protéger du gain en capital trop élevé à l'aide d'outils comme une fiducie par exemple,
- 3.**Une assurance de votre vie pour éviter que vos obligations financières soient une charge pour vos proches en cas de disparition ou de maladie,
- 4.**Une assurance de vos revenus afin de garantir que les dépenses de votre famille soient couvertes en cas d'invalidité prolongée.

■ **La solidification de la situation financière de l'entrepreneur**

L'entrepreneur travaille avec force pour bâtir une entreprise et la rendre rentable. Parfois, alors que l'entreprise s'enrichit, l'entrepreneur oublie de mettre en place des solutions pour s'assurer une indépendance financière personnelle.

L'entrepreneur passionné pense à son entreprise, à son produit ou service ou à la cause qu'il sert. Je comprends parfaitement cela car je le vis tous les jours. Toutefois, j'ai appris à optimiser mes performances financières personnelles en mettant en place des stratégies efficaces comme :

- L'optimisation de la fiscalité de mon entreprise en considérant les lois fiscales et les outils financiers à ma disposition,
- L'optimisation de la fiscalité lors du paiement des dividendes, de la succession afin d'éviter les pertes financières,
- Les stratégies d'investissement diversifiées.

Je vous invite à consulter un bon planificateur financier. Présentez-lui votre situation complète afin de mettre en place un plan financier sur mesure.

F. Comment se définir en tant qu'entrepreneur ?

Il est important de bien se connaître, lorsqu'on démarre une entreprise. En effet, il ne suffit pas d'avoir vu quelqu'un faire quelque chose d'extraordinaire et d'affirmer être capable de faire la même chose pour que ça soit vrai! Il faut savoir quel type d'entrepreneur vous êtes pour avancer avec une stratégie adéquate.

J'identifie trois types d'entrepreneurs: les **leaders**, les **suiveurs** et les **gestionnaires**.

L'entrepreneur **leader** a la vision du marché que d'autres n'ont pas encore, il est le premier à proposer un produit, un service ou il apporte une innovation majeure à un produit déjà existant. Il pense différemment et refuse le conformisme et la pensée unique. Michael Dell n'a absolument pas inventé l'ordinateur, mais il a superbement innové dans la façon de le commercialiser. En effet, il a proposé, avec des prix très abordables, la possibilité à tous les consommateurs de choisir une configuration d'ordinateur sur-mesure directement en ligne et sans intermédiaire revendeur.

Certains pensent qu'un entrepreneur est obligatoirement un inventeur; c'est une mauvaise conception. Un entrepreneur est avant tout une personne qui identifie un besoin d'un marché auquel personne n'a pas encore répondu.

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

L'entrepreneur **suiveur**, lui, s'appuie sur un marché déjà bien connu et se contente de surfer sur une vague jusqu'à ce que celle-ci s'affaisse. Il voit une opportunité déjà exploitée, mais il est suffisamment avisé pour la saisir. Il ne cherche pas forcément à innover tant qu'il arrive à prospérer.

L'entrepreneur leader va prendre le risque de se lancer dans une aventure sans garantie de réussite, en créant une compagnie, en prenant tous les risques nécessaires pour atteindre son but.

Le **gestionnaire**, c'est « *la tête bien faite* ». C'est un spécialiste de l'administration des affaires, un directeur général. Il n'a rien créé, mais il est placé à la tête d'une entreprise pour assurer sa bonne gestion quotidienne et son développement. C'est un profil bien différent de l'entrepreneur leader, car l'entrepreneur leader démarre une activité d'entreprise de zéro. Au contraire, le gestionnaire commence généralement sur une base déjà solide bâtie par un entrepreneur leader ou suiveur, et sa mission consiste à améliorer la rentabilité de l'entreprise, en sa qualité de spécialiste de la gestion.

Lequel de ces entrepreneurs êtes-vous ? Pour l'instant, vous seul le savez. Utilisez cette information pour définir votre stratégie et poser vos actions futures, en suivant mon dernier conseil d'action.

EN CONCLUSION, MON DERNIER CONSEIL D'ACTION POUR VOUS :

Si vous vous reconnaissez dans le profil de l'entrepreneur leader et que vous avez un produit qui apporte une réelle innovation, foncez !

Constituez-vous une équipe, en suivant les conseils des précédents chapitres, et cartonnez !

Si vous vous reconnaissez dans le profil de l'entrepreneur suiveur et que vous avez en tête un produit qui est déjà disponible sur le marché, qu'une opportunité s'offre à vous, foncez et vous cartonnerez.

Toutefois, si votre produit comporte une innovation et que vous ne vous sentez pas la force d'enfoncer certaines portes pour imposer votre produit ou service, sachez vous faire accompagner d'un entrepreneur leader. N'oubliez pas le 2^e C pour « Complémentarité ».

Si vous correspondez à un profil de gestionnaire et que l'on vous confie la gestion d'une entreprise déjà en opération ou d'une franchise, foncez et vous cartonnerez. Toutefois, n'hésitez pas à positionner dans votre cercle d'influence des entrepreneurs leaders qui pourront vous conseiller sur certaines orientations à prendre afin de cartonner plus vite et plus fort.



Dans tous les cas de figure, cartonnez tout ! Les clés sont déjà entre vos mains pour obtenir le succès ; il vous appartient simplement de l'aider à s'épanouir pleinement. J'espère que les conseils de ce guide vous y aideront.

QUESTIONNAIRE D'ÉVALUATION DE VOTRE POTENTIEL

Remplissez rapidement ce questionnaire et bénéficiez, avec l'achat de ce livre, d'une **analyse gratuite** par courriel ou par téléphone, avec mon équipe !

Général

Nom et prénom : _____

Numéro de tél. : _____

Adresse courriel : _____

Dans quel pays vivez-vous ? _____

Dans quel pays avez-vous déjà vécu ou séjourné plus de 6 mois ?

Quelle est — ou était — la profession de vos parents ?

Père : _____

Mère : _____

Dans quel pays ont-ils déjà vécu ?

La vision

Quel est votre but ultime dans la vie ?

Avez-vous toutes les compétences nécessaires, sans exception, pour atteindre votre but ? _____

Quelle (s) compétence (s) vous manque-t-il ? _____

Décrivez votre projet en quelques mots :

Avez-vous tous les outils pour réaliser votre projet ?

Le dépassement de soi

Est-il difficile pour vous de sortir de votre zone de confort ?

Si oui, savez-vous pourquoi ?

Éprouvez-vous le goût de l'aventure et des défis, quels qu'ils soient ?

Avez-vous la capacité de vous adapter aux situations les plus inattendues ?

Avez-vous déjà démarré une entreprise ou un projet d'entreprise ?

Avez-vous déjà subi un échec lors d'un lancement d'entreprise ou d'un projet d'entreprise ?

Si oui, pourquoi ?

Avez-vous un goût particulier pour le sport ? _____

Si oui, lequel ?

Convaincre

Avez-vous de l'expérience dans la vente ou la gestion d'affaires ?

Êtes-vous capable de vendre votre produit ou service ?

Êtes-vous capable de vendre votre savoir-faire ?

Êtes-vous attaché à votre présentation physique ?

Est-il important pour vous de porter des habits d'affaires dans vos relations professionnelles ?

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

Agir

Avez-vous du mal à matérialiser votre vision en action ?

Avez-vous l'habitude de remettre au lendemain vos actions du jour ?

Vous connaît-on pour être un bon parleur et un acteur léger ?

Avez-vous l'habitude de vous remettre en question de manière régulière ?

Existe-t-il un cercle autour de vous qui vous remet régulièrement en question de manière constructive ?

Si votre projet échoue, avez-vous un plan de contingence ?

Jusqu'où êtes-vous prêt à aller pour réussir ?

- Travailler très fort et intelligemment ? _____

- Contourner les règles ? _____

- Contourner la loi ? _____

Bien s'installer

Où habitez-vous ?

- Chez vos parents : _____

- Dans un foyer public ou privé : _____

- Dans une location : _____

- Dans votre propriété : _____

Finance

Disposez-vous d'une somme d'argent de sécurité pour pallier aux imprévus ?

Avez-vous une somme d'argent pour démarrer votre entreprise ?

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

Avez-vous du mal à gérer vos finances personnelles ?

Avez-vous des dettes de cartes de crédit (cartes revolving) ?

Avez-vous des crédits à la consommation ?

Avez-vous un mauvais dossier de crédit ?

Avez-vous déjà déclaré faillite ?

Avez-vous un crédit d'études ?

Avez-vous une hypothèque ?

Associés et relations

Avez-vous une équipe qui évolue dans votre projet ?

GUIDE de l'entrepreneur selon **Jeremy Pastel**

Connaissez-vous quelqu'un personnellement qui a réussi dans le domaine dans lequel vous souhaitez réussir ou dans un domaine connexe ?

Avez-vous un réseau influent pour vous supporter ?

Participez-vous à des événements de réseautage régulièrement ?

Avez-vous des partenaires d'affaires ? _____

- Si vous répondez non :

Pourquoi n'avez-vous pas de partenaire d'affaires ?

- Si vous répondez oui :

Avez-vous régulièrement des disputes avec vos partenaires d'affaires ?

Vos partenaires ont-ils les mêmes compétences que vous ?

Renvoyez votre formulaire rempli à l'adresse suivante : **info@jeremypastel.com** en fournissant une preuve d'achat du livre pour bénéficier de votre **analyse gratuite**.

Ce formulaire d'évaluation est également disponible en format électronique à l'adresse suivante : **jeremypastel.com/questionnaire-affaires**

BIBLIOGRAPHIE D’AFFAIRES :

Blue ocean strategy – W. Chan Kim & Renée Mauborgne

Conseils à de jeunes entrepreneurs – Serge Beauchemin

Good to great – Jim Collins

Le lion tranquille – Bruny Surin

Life is a series of presentations – Tony Jeary

Quand l’intuition trace la route – Danièle Henkel

The art of war – Sun Tzu

The cold hard truth – Kevin O’leary

The one minute manager – Ken Blanchard & Spencer Johnson

Think and grow rich – Napoleon Hill

RÉPERTOIRE D’AFFAIRES :

En consultant ce lien, vous trouverez tous les organismes divers en Amérique du Nord pour vos besoins en financement, mentorat, réseautage, etc.

jeremypastel.com/ressources-affaires

POUR CONTACTER JEREMY PASTEL :

Courriel : info@jeremypastel.com

Sans Frais : +1-844-3-PASTEL (727835)

LES ENTREPRISES DE JEREMY PASTEL :

VoxSun Telecom

Opérateur en téléphonie et internet d'affaires

Sans frais : +1 877 9-VoxSun (869786)

voxsun.com

Boostmycom

Agence de communication

Sans frais : 1-855-53-BOOST (26678)

boostmycom.com

GorillaNerd

Hébergement web et serveurs dédiés

Sans frais : +1 855 380-NERD (6373)

gorillanerd.com

