

Guide Pratique pour Entrepreneur

RÉUSSIR SA CRÉATION D'ENTREPRISE

La référence de votre
lancement de
PME/TPE/Startup.

**PAR
CHRISTIAN KAS**

Coach personnel des
entrepreneurs.
Fondateur de waza-tech.com

REUSSIR SA CREATION D'ENTREPRISE

La référence pour votre lancement de PME/TPE/STARTUP.
Conseils – Motivation – Outils pratiques

CHRISTIAN KAS

Prix : 2 000 FC

Année de publication : 2018

A LIRE : TRES IMPORTANT

Ce guide est utilisé que pour un usage privé uniquement. LE DROIT DE L'OFFRIR NI DE LE REVENDRE EST INTERDIT.

Toutes reproductions, partielles ou totales, sous quelques formes et procédés sont interdites. Ceci conformément à l'article L.122-4 du code de la propriété intellectuelle. Toute personne procédant à une utilisation du contenu de ce guide, sans une autorisation expresse et écrite de l'auteur, encourt une peine relative au délit de contrefaçon détaillée à partir de l'article L335-2 du même code.



QUI EST L'AUTEUR ?

Christian Kas est un Coach personnel des entrepreneurs en République Démocratique du Congo. Il accompagne les entrepreneurs à progresser dans leur vie professionnelle et personnelle. Le Coach s'est fait connaître au début de sa carrière par des interviews au près des entrepreneurs, hommes d'affaires et personnalités de RD Congo.

En 2018, alors qu'il a 21 ans, il est qualifié dans le magazine en ligne Jeunesse 243 comme « le jeune prodige de l'entrepreneuriat ».

Son site web Wazatech acquiert une renommée nationale avec des nombreux visites de créateurs d'entreprises. Sur ce site, il partage les fruits de ses recherches effectués depuis 2015 sur le facteur de réussite et d'excellence des entrepreneurs.

WAZA-TECH.COM

Pour accélérer sa croissance, Christian Kas s'est fait accompagné par Thierry Barbaut. C'est un expert des nouvelles technologies et de développement des projets avec l'Afrique. Christian Kas a poursuivi ses accompagnements aux côtés des mentors spécialisés sur le cerveau humain.

INTRODUCTION

Bienvenue dans ce guide d'aide à la création d'entreprise. Il est conçu pour les créateurs d'entreprises.

Vous allez découvrir des éléments essentiels pour faciliter le démarrage de votre entreprise. Le plus important est loin de créer votre entreprise, dans la pratique, c'est qui est important c'est de la lancer et d'en assurer l'existence.

De part mon expérience et les interviews, rencontres, échanges effectuées au près des entrepreneurs, hommes d'affaires et personnalités en RD Congo, je vais me concentrer pour vous donner l'essentiel dans la réussite de votre nouvelle entreprise.

Pour ce faire je vais vous donner 9 piliers essentiels à toute création d'entreprise. Ces piliers de réussite sont les suivants :

1) Le produit

Avoir un bon produit est le facteur numéro 1 du succès pour une entreprise. Cela consiste à proposer un produit, une gamme répondant aux attentes de clients.

2) Le prix

Le produit doit être proposé au bon prix. Le rapport qualité-prix est l'un des critères de choix des clients. Le positionnement du prix doit être déterminé en fonction de la concurrence, de la qualité perçue par le consommateur et des besoins financiers de l'entreprise.

3) L'emplacement

Nous verrons au 3^{ème} point que la qualité de l'emplacement est un facteur-clé de succès pour les commerces ouverts au public. La fréquentation peut en effet varier fortement en fonction de l'emplacement géographique choisi.

4) La communication

Autre facteur de réussite pour une entreprise, une bonne communication permet d'attirer les clients et notamment le cœur de cible. Pour être efficace, la communication doit être cohérente avec l'esprit de l'entreprise ainsi qu'avec les attentes et habitudes de la clientèle.

5) L'organisation

La qualité de l'organisation est un facteur clé de succès primordial pour toute entreprise ou organisation. L'organisation est en effet au cœur du modèle économique et l'efficacité de l'entreprise.

6) Un matériel et des installations de qualité

La qualité du matériel, de l'outillage, des locaux et des installations constitue un élément utile de l'entreprise. Les clients y seront particulièrement attentifs. L'entreprise gagnera en crédibilité et en productivité.

7) L'équipe

Vous devez avoir une équipe efficace. La capacité à recruter, à manager et à fidéliser un personnel de qualité constitue un autre point clé de succès. En effet, l'entreprise tourne grâce à son personnel et ses compétences, son expérience et sa loyauté.

8) Les partenaires

Sur ce point, nous verrons que la réussite d'une entreprise se mesure aussi à la qualité de ses partenaires :

- Fournisseurs de matières ou de produits finis,
- Sous-traitants,

- Prestataires externes, et notamment l'expert-comptable, l'assureur, l'avocat... Nous allons voir en détails ce point.

9) Les qualités de l'entrepreneur

Le dernier sera essentiellement consacré à vous en tant qu'entrepreneur. Vous êtes le miroir de votre entreprise. La personne qui a une idée de vous, de votre manière d'être à aussi la capacité de décrire votre entreprise. Quoi de mieux que d'être un bon entrepreneur pour attirer vos clients !

Qu'est-ce qu'un bon entrepreneur ? Ce n'est pas un superhéros mais un homme ou une femme qui connaît ses qualités et ses défauts et qui cherche à s'améliorer. Nous allons voir les qualités essentielles que vous devez développer pour être un bon entrepreneur.

Créer sa propre entreprise est une expérience pleine de découvertes. C'est un moment magique d'intense apprentissage.

J'imagine que vous voulez être libre de vos décisions, vous avez envie d'exprimer votre plein potentiel. Vous lisez ce livre parce que vous avez une idée en laquelle vous croyez être votre propre patron. Vous avez sûrement entendu parler des histoires des

entrepreneurs à succès. Vous avez dans la tête et dans le cœur, les exploits des entrepreneurs de légendes :

L'entrepreneur Patrick MULAND de MULKAP, Nazem NAZEMBE de MALAIKA TELEVISION, Edouard MOUKENDY, le magnat des affaires. Toutes figures de la réussite... Tous créateurs des entreprises. Voici 9 piliers pour vous qui désirez créer votre entreprise. 9 piliers pour vous partagent ma conviction profonde de dire que les idées les plus simples sont souvent les meilleurs et les faire siennes dès le départ constituent un atout majeur pour débiter une vie d'entrepreneur !

Voulez-vous savoir quelles sont ces clés qui vous permettront de réussir votre création d'entreprise ?

Vous allez le découvrir dans ce Guide Pratique !

1. L'EQUIPE

La capacité à choisir les bonnes personnes, à manager et à les fidéliser constitue un facteur de réussite de sa création d'entreprise. En effet, l'entreprise tourne grâce à son personnel et ses compétences, son expérience et sa loyauté.

La gestion de ressources humaines est au cœur de l'organisation ; elle nécessite un savoir-faire particulier et beaucoup de temps

passé en management, formation, communication interne, motivation... Sans oublier la nécessité de maîtriser le droit du travail.

Trouver son associé

5 conseils pour s'unir en entreprise

1) Ayez un pourquoi puissant qui vous unisse

Associez-vous pour de bonnes raisons : par exemple, pour gagner en échange de compétence, pour être épaulé dans les tâches de l'entreprise. Cherchez toujours un associé qui a des compétences différentes des vôtres. Dans le long terme, vous allez bien vous aidé et développer rapidement votre entreprise.

Les futurs associés doivent se connaître et dévoiler leurs objectifs respectifs. Avec le temps, demandez-vous toujours si votre vision est la même à court, moyen et long terme.

2) Equilibrer la rémunération

Un bon partenariat est celui qui donne à l'associé l'envie d'être motivé. Un bon chef d'entreprise peut envisager un partenariat 60/40 % ou 50/50% tout simplement. En revanche, un partenariat de 80/20% démotivera directement l'associé. Les rémunérations

doivent être honnêtes. Et là les associés peuvent les lier à des objectifs individuels de chiffre d'affaires ou de productivité.

3) Ayez une meilleure connaissance de vos compétences

Pour s'associer en entreprise, faites toujours les points sur vos compétences, atouts et savoir-faire de chacun. C'est essentiel pour partir sur de bonnes fondations. Parlez franchement de votre apport en termes de potentiel et de personnalité. Cela va vous aider à déceler les points forts et les points faibles de chacun. De cette façon vous pouvez identifier des complémentarités.

4) Responsabiliser chaque associé

S'il s'agit de plusieurs associés actifs, je vous invite à bien définir le rôle le plus tôt possible de chaque associé. Qui s'occupe du marketing ? De l'innovation ? De la communication ?

La répartition des tâches doit être claire et équilibrée, chaque associé doit respecter sa zone de responsabilité.

5) Assumer qu'un des associés soit le chef d'orchestre

C'est intéressant qu'un des associés soit reconnu comme véritable dirigeant. Le chef d'orchestre est celui qui a suffisamment de compétences dans plusieurs domaines. C'est important pour connaître la tâche de travail de chaque associé. Cela permet de rester patient entre vous. Les zones de compétences des autres associés peuvent être limitées à des sujets importants.

Je vous invite de vous unir dans un climat d'harmonie dans votre entreprise. Regardez le chariot qui à 4 roues comment il avance, que dire du chariot qui manque de roues ? Servez-vous de cette analogie pour comprendre le pouvoir de l'union.

La bonne musique c'est une combinaison de sons bien harmonisé. Le bon bâtiment c'est une construction de briques bien harmonisé. Le bon mariage c'est la chimie de deux cerveaux bien harmonisé. L'entreprise prospère c'est aussi la combinaison des personnes intelligente bien harmonisé. Que l'harmonie règne dans votre entreprise !

Sachez que le succès business le plus noble s'obtient dans l'union avec d'autres entrepreneurs. Je vais terminer ce point par vous donnez un exemple :

Un homme sans jambes rencontra une fois un homme aveugle. Pour démontrer à l'aveugle qu'il voyait très bien, l'homme sans jambes lui proposa de former une alliance qui serait très bénéfique pour les 2.

« Laissez-moi monter sur votre dos », dit-il à l'aveugle, « je vais utiliser vos jambes et vous pourrez utiliser mes yeux. Ensemble nous pourrons ainsi avancer plus rapidement ».

C'est un de point le plus important de ce livre. Les grands entrepreneurs de ce monde ont réussi leur entreprise en utilisant le pouvoir de l'association.

Réfléchissez-y

- 1) Êtes-vous un entrepreneur qui aime collaborer avec d'autres entrepreneurs ?
- 2) Quelle amélioration pouvez-vous apporter en vous pour collaborer avec d'autres entrepreneurs ?

Voulez-vous connaître d'autres points pour créer votre entreprise ?

Achetez le livre numérique.

Comment avoir le livre ?

Vous devez activer Airtel Money à votre numéro de téléphone. Puis envoyez l'argent à notre numéro de téléphone. Vous pouvez aussi envoyer l'argent via une cabine qui utilise Airtel Money. Pour cela vous devez avertir avant le numéro qui envoie l'argent à notre numéro. Une fois reçue vous allez recevoir le livre numérique via votre numéro WhatsApp.

Mode de paiement : Airtel Money

Numéro de téléphone: 099 270 63 78

Réception du livre : Par l'intermédiaire de WhatsApp

POURQUOI CONTINUER A LIRE LE GUIDE

PRATIQUE POUR ENTREPRENEUR ?

Le Guide Pratique pour Entrepreneur est un ensemble de conseils, outils, motivation pour les dirigeants de PME/TPE/Startup. Ces stratégies sont extrêmement utiles pour les entrepreneurs qui veulent passer leur entreprise au niveau supérieur.

Je tiens tout de même à vous mettre en garde, ce guide n'est pas magique.

N'ACHETEZ AUCUN CONTENUS SI VOUS VOUS ATTENDEZ QUE JE CHANGE VOTRE ENTREPRISE.

Je ne vais pas créer vos résultats, je vous aide à accélérer le développement de votre entreprise, de vous-même en tant qu'entrepreneur mais vous devez **APPLIQUER LE CONSEIL ECRIT DANS CE GUIDE.**

Nous savons que la difficulté des entrepreneurs demeure dans la gestion du temps. Lire un livre entier c'est bien, ça fait partie des stratégies. Lire le maximum de connaissance d'un coach spécialisé c'est mieux, ça fait partie aussi des stratégies. Un agriculteur peut décider de labourer son champs avec la houe ou les mains, un autre peut décider de labourer son champs avec une machine de champs : le tracteur. Chacun à ses stratégies, à vous de voir celles qui vous correspondent, celles qui vous apportent un maximum de résultats.

Nous vous donnons l'essentiel pour votre entreprise, pour votre savoir-faire et savoir-être d'entrepreneurs.

Dans ce guide, vous trouverez un condensé des connaissances, de mon énergie et de mon intention de vous apporter de la valeur ajoutée dans votre business. Vous gagnerez énormément en temps et profiterez ainsi de l'expérience de l'auteur du guide, Christian KAS.

Christian Kas, Coach personnel des entrepreneurs - message à propos de ce guide :

Je rêve que les jeunes entrepreneurs (15 à 25 ans) prennent la relève dans leur business en RD Congo. A mes 15 ans je voulais avoir ce genre de contenus. M'expliquer le business, l'entrepreneuriat, la création d'entreprise très simplement, voilà pourquoi j'ai voulu partager ce que je trouve important pour devenir un entrepreneur d'excellence. Je n'ai pas peur de voir les autres entrepreneurs se révéler, grandir, me dépasser, quel plaisir ! Je rêve de voir les entrepreneurs réussir leur entreprise en RD Congo, voilà ce qui motive à écrire le Guide Pratique Pour Entrepreneur.

Je vous souhaite d'avoir un impact plus grand dans ce que vous entreprenez,

Gratitude !