



Comment réussir à partir de rien ?

Edition : AFRIQUE 

www.EntretienEmbauche.TV



Du bureau d'Yves Gautier, Coach Emploi et Conférencier

Bonjour,

Aujourd'hui, quelle est votre situation ? Vous avez entre 18 et 28 ans, vous vivez sur le continent africain, dans un pays où les opportunités d'emploi ne sont pas nombreuses et vous n'avez pas forcément eu accès à une formation qualifiante.

Et là, vous vous demandez « Comment faire, pour réussir à partir de rien ? » Vous vous sentez seul, vous avez l'impression que les circonstances sont contre vous.

MAIS... MAIS il y a en vous cette volonté de réussir. C'est CAPITAL.

Maintenant, ce que vous aimeriez, c'est qu'on vous donne le mode d'emploi de la réussite. Et c'est là que j'entre en scène. En tant que coach emploi :

- Je reçois régulièrement des demandes de conseils de personnes qui sont dans votre situation, par exemple dans les pays suivants : Maroc, Algérie, Tunisie, Sénégal, Côte d'Ivoire, Tchad, Madagascar, Cameroun...
- Je suis très souvent sollicité pour animer des conférences et des ateliers dans des structures d'aide à l'emploi, particulièrement en Afrique francophone. (Et la francophonie est par ailleurs un sujet qui me tient très à cœur).

Dans ce PDF, j'ai synthétisé les conseils que je donne pour réussir à partir de rien.

Si vous suivez mes vidéos « Coaching Emploi » sur Youtube (+10 Millions de vues et + 100 000 abonnés, [disponible ici](#)) vous savez que mon approche est hyper concrète.

Je veux changer des vies... et d'abord la votre !

Yves Gautier, *mars 2017*

PS :

- **La diffusion de ce PDF est libre et gratuite.** Vous pouvez utiliser des extraits de ce PDF, à condition de préciser « Copyright Yves Gautier, Coach Emploi »

- Je cherche des traducteurs bénévoles pour adapter ce PDF en anglais, en espagnol, en arabe, en mandarin, en portugais, en hindi... et ainsi toucher une audience mondiale.

Au sommaire de ce PDF

- Mot de bienvenue
- Sommaire
- Réussir, ça veut dire quoi ?
- Votre feuille de route
- Votre université : internet
- Compétence 1 : les langues
- Compétence 2 : bureautique
- Compétence 3 : les compétences dans la vraie vie
- Compétence 4 : les compétences internet
- Développez vos activités
- Un comportement professionnel
- Savoir se vendre
- Faire sa promo
- Les erreurs classiques
- Les accélérateurs
- Conclusion

Réussir, ça veut dire quoi ?

1/ Obtenir une indépendance et une sécurité financière

Maintenant, pour moi, la réussite financière est d'abord un outil et pas un but en soi. Par ailleurs, l'indépendance financière est fonction de vos revenus, mais aussi de vos dépenses. En vous concentrant sur l'essentiel, vous pouvez vivre sans stress. A contrario, si vous dépensez tout ce que vous gagnez, vous serez toujours « à la limite » et profiterez moins de la vie. Vous serez par exemple obligé d'accepter des clients stressants.

2/ Avoir des perspectives d'évolution

L'idée, c'est de pouvoir changer d'activité si on le souhaite, ou de multiplier les activités pour pouvoir diversifier les sources de revenus et saisir les opportunités. En effet, vous n'allez pas forcément trouver une activité porteuse d'entrée de jeu. C'est plutôt l'activité porteuse qui va vous trouver. Par exemple, vous allez créer un restaurant, et développer l'activité livraison à domicile. Là, vous allez vous apercevoir que dans votre ville, cette activité de livraison correspond à un réel besoin. Vous pourriez laisser tomber votre restaurant pour vous concentrer sur un service de livraison.

Le point clé, c'est de rester à l'écoute, en particulier de ce que vous disent vos clients. Quand un client vous dit « J'ai tel problème » vous avez une piste à creuser. D'ailleurs au quotidien, si un client vous demande une prestation que vous ne maîtrisez pas, répondez-lui : « Je vous fais une proposition la semaine prochaine. » Au bout d'une semaine, soit vous lui proposez quelque chose, soit vous lui présentez une personne compétente.

3/ Avoir un style de vie que l'on apprécie

Pour certaines personnes, il pourra s'agir de voyager. Pour d'autres, d'aider ses enfants à obtenir une bonne éducation. Pour d'autres encore, il pourra s'agir de vivre sans stress. Ce qui est important est que vous déterminiez ce qui vous fait plaisir, sans suivre les modes, ou le courant général.

Votre feuille de route

Oui, beaucoup de choses sont fonction des circonstances. Maintenant, il est bon d'avoir en tête les grandes lignes d'une stratégie. Vous ne pourrez pas forcément mettre cette stratégie en œuvre telle quelle, mais cela vous aidera à faire des choix.

1. Développez le maximum de compétences dans « la vraie vie. » Vous pourrez par exemple apprendre à souder, à construire un mur, à servir dans un restaurant, etc.
2. Développez vos compétences en ligne. Par exemple, vous pourrez apprendre à créer un site web, à coder ou à promouvoir une activité commerciale sur le web.
3. Cherchez des petits boulots qui vous permettent de gagner le minimum vital et d'apprendre quelque chose. Ne restez pas bloqué à faire la même chose sans plus rien apprendre. Idéalement, chaque 2 ou 3 mois, vous devez avoir développé une nouvelle compétence.
4. En plus de vos jobs salariés, cherchez à créer des business que vous pourrez effectuer avec une certaine liberté d'horaires. Il peut s'agir de faire pousser des pastèques comme d'écrire des articles pour le web, voire les deux. Essayez au maximum de rester maître de votre temps.

A RETENIR :

- Vous n'en saurez jamais assez. Plus vous en saurez, plus il sera facile à la chance de vous trouver. Vous devez être obsédé par l'idée d'apprendre.
- Plus vous en saurez, plus vous pourrez créer des sources de revenus.
- Le fait d'avoir de multiples sources de revenus est le chemin le plus direct vers l'indépendance financière.

Votre université : internet

Aujourd'hui, il est possible d'apprendre beaucoup de choses gratuitement sur internet et particulièrement sur Youtube, de la découpe du porc dite « à la parisienne » jusqu'à la manucure professionnelle en passant par la maîtrise du tableur excel. Cela signifie qu'il n'est plus nécessaire d'investir dans une formation longue et coûteuse.

Le matériel de base :

- Une connexion internet. Souscrivez un forfait au plus près de votre consommation.
- Une tablette avec clavier. Je recommande la tablette. En effet, peu encombrante, elle peut être emmenée partout, par exemple dans les moyens de transports collectifs.
- Neuve, une tablette tactile premier prix avec clavier se trouve à partir de 50 euros pour un modèle 7 pouces sur un site comme Amazon. Vous pouvez trouver des modèles d'occasion encore moins chers sur Ebay. Autre solution : rechercher la bonne affaire dans une boutiques de produits électroniques d'occasion. Une tablette à l'écran cassé perd beaucoup de sa valeur marchande, mais peut convenir pour l'utilisation que vous en aurez.
- Un ordinateur portable (si vous disposez d'un budget plus important, ou si vous voulez travailler sur le web). Un portable d'occasion peut très bien faire l'affaire.
- Prenez l'habitude de stocker les éléments importants en ligne. Avec un compte GMAIL, vous disposez dans « Google Drive » d'un espace de stockage gratuit de 15 GO. En effet, il est important d'anticiper sur le fait que vous pouvez perdre votre tablette ou votre ordinateur.

Si vous êtes vraiment très limité :

- Un téléphone portable avec une bonne mémoire pour stocker ce qui vous intéresse.
- Un abonnement dans un cyber-café tranquille

Compétence 1 : les langues

Le français :

Pour les personnes d'Afrique francophone dont le français n'est pas la langue maternelle, il est important de développer un français si possible sans accent. Aussi, une bonne élocution vous démarque d'entrée de jeu. Avoir un bon niveau à l'oral est une base. Un bon niveau à l'écrit constitue aussi un atout, en particulier pour travailler sur le web.

L'anglais :

Parlons clair, un niveau d'anglais honnête peut faire la différence. Il ne s'agit pas de pouvoir se lancer dans un grand discours en anglais, mais de pouvoir donner des consignes simples. Par exemple, vous devez pouvoir expliquer à un client quand, où et comment rendre sa voiture de location.

Comment se perfectionner en langues ?

Vous pouvez trouver sur Youtube des cours gratuits de langues. Focalisez-vous surtout sur l'oral, pour trouver la bonne prononciation. Le point clé : au départ, ne cherchez pas à comprendre ce que vous dites, cherchez juste à bien prononcer ! Les enfants reproduisent d'abord des sons avant de comprendre le sens.

Pour vous entraîner, vous pouvez regarder des séries télé dans la langue que vous voulez maîtriser. En ce cas, **répétez systématiquement les dialogues à voix haute**. Choisissez des séries dans des univers proches de ceux où vous voulez évoluer.

Par exemple, si vous voulez travailler dans le tourisme et voulez pratiquer votre anglais, regardez « The Love Boat » (La croisière s'amuse) Si vous voulez évoluer dans le monde de l'entreprise, regardez « The Office. » Autre exemple, pour perfectionner votre français du monde de l'entreprise, regardez « Caméra Café ».

N'hésitez pas à regarder plusieurs fois les mêmes épisodes, pour bien avoir les dialogues en tête et trouver les bons accents.

Compétence 2 : bureautique

Voici une liste de logiciel qu'il est nécessaire de maîtriser :

- Word, ou open office (logiciel gratuit)
- Excel (il existe une version en ligne)
- Powerpoint

Nota : avec un simple compte gmail, vous avez accès à Google Docs, Google Sheets et Google Slides, qui peuvent vous permettre de vous familiariser avec les fondamentaux des logiciels usuels. Vous pourrez aussi trouver de multiples tutoriels sur Youtube.

Liste de compétences complémentaires que vous pouvez développer rapidement :

- Montage audio ou vidéo (un enfant de 8 ans peut y arriver !)
- Graphisme pour réalisation de documents (www.sumopaint.com)

Pas de complexes ! Il ne s'agit pas d'être un expert, mais de pouvoir réaliser un travail propre, sur des projets simples. Par exemple, pour l'aspect graphique, vous devez être en mesure de réaliser un flyer qui annonce une vente flash.

Dans l'aspect « promotion » un employeur pourra également être intéressé par les compétences suivantes :

- Création (et animation) d'une page Facebook professionnelle.
- Création d'une page professionnelle « Google my business » pour qu'un client puisse trouver l'entreprise sur Google Maps.

Ces compétences ne demandent aucune technicité particulière. Maintenant, elles peuvent faire la différence, en particulier dans des pays où la présence sur internet n'est pas encore un réflexe.

Compétence 3 : la vraie vie

Idée n°1 :

Pour réussir, il s'agit plus de maîtriser un maximum de tâches de façon honnête, plutôt que de disposer d'une expertise exceptionnelle dans un seul domaine. Devenir un expert reste une option, mais qui prend plus de temps.

Exemple : Je vis en Côte d'Ivoire. J'ai une bonne élocution en français et un niveau d'anglais correct. Je suis serviable et d'un contact facile. Je connais bien ma ville, en particulier les curiosités. Je suis bricoleur, je sais par exemple effectuer de petites réparations. Je sais aussi cuisiner des plats de base. Je maîtrise les fondamentaux de la bureautique : word et excel plus spécialement.

Avec ce bagage, il est possible de trouver un emploi par exemple dans l'hôtellerie en tant que réceptionniste ou gardien de nuit. Ce n'est pas génial, mais ça peut constituer une bonne base. Je peux débiter dans un établissement sans prétention, et ensuite chercher un emploi dans des hôtels plus sélects.

Ensuite, en travaillant dans un hôtel sélect, j'aurais des possibilités d'évolution, comme de devenir responsable de l'organisation des séminaires, ce genre de choses.

Idée n°2 :

Exemples de compétences à développer dans la vraie vie

L'idée, c'est de développer tout une panoplie de compétences : maçonnerie, peinture, soudure, jardinage, élevage (porcs, poules...), mécanique...

Dans un univers plus féminin, on pourra par exemple développer les compétences suivantes : pédicure, manucure, coiffure, tissage cheveux, cuisine, pâtisserie...

Beaucoup d'activités de la vie quotidienne peuvent être exercées de façon professionnelle, pour peu que l'on se forme.

Idée n°3 :

Ne vous laissez pas impressionner.

Par exemple, vous n'êtes pas cuisinier, mais en vous documentant et avec un peu de pratique, vous serez en mesure de progresser et de préparer des plats convenables.

D'ailleurs, méfiez-vous quand vous vous entendez dire « Mais, je ne suis pas CECI ! » vous n'êtes pas ceci pour l'instant, mais vous pourriez le devenir.

Par ailleurs, vous n'avez pas besoin d'être validé par une haute autorité, pour vous présenter comme ceci ou cela. Les diplômes servent à complexer ceux qui n'en ont pas, et laisser la place aux diplômés ! Ne tombez pas dans ce panneau.

Idée n°4:

Les petits boulots, c'est de la formation payée.

Quand vous allez prendre un job, l'idée, c'est de vous dire « C'est pour couvrir mes frais, mais c'est surtout pour apprendre quelque chose. »

Par exemple, si vous souhaitez ouvrir une friterie ou un local où vous vendez des spécialités locales, il est préférable de travailler durant quelques mois dans un établissement comparable. De ce fait, vous aurez une idée beaucoup plus précise des difficultés à attendre. Quelque mois dans un job sous-payé peuvent se révéler un excellent investissement... et vous économiser d'énormes pertes ! Les questions à vous poser dans le choix d'un nouveau job :

- Est-ce que ce job me permet d'apprendre quelque chose ? Vous rechercherez les compétences manuelles et intellectuelles.
- Si je suis dans une situation financière très tendue, est-ce que ce job me permet de couvrir mon minimum vital et me laisse du temps libre pour développer mes connaissances et mes projets personnels ? Par exemple, si je suis caissier à temps plein, les perspectives sont limitées, sauf à chercher à évoluer vers d'autres

fonctions (gestion des stocks par exemple). En revanche, si je suis gardien de nuit, je pourrais profiter de mon temps de travail pour lire, écouter des audios, etc.

- Est-ce que ce job me permet de cumuler d'autres emplois ? Par exemple, si vous êtes serveur uniquement le midi, en soirée ou le week-end dans un restaurant, cela vous laisse du temps libre.
- Est-ce que ce job me permet d'évoluer ? Ne restez pas enfermé dans des jobs sans avenir et dans le sentiment de fausse sécurité qui va avec.

Idée n°5

Tirez le maximum de vos jobs.

Prenons l'exemple pour un job de serveur :

- Je commence dans un restaurant de quartier sans prétention. Je me forme aux bases du service. Je regarde des vidéos sur Youtube, je lis tout ce que je peux sur le sujet. Je deviens obsédé du service à table !
- Je perfectionne ma technique, j'apprends à mémoriser les commandes, à apporter directement à chaque convive le plat qu'il a commandé (et non pas à dire « C'est qui, le poulet yassa ? ») à rendre mon service fluide, à dialoguer avec les clients pour avoir des pourboires. Mon petit restaurant de quartier me sert de lieu d'apprentissage. Par rapport au contexte, je délivre un service bien meilleur que ce qui est attendu. Normal, je m'entraîne !
- Je développe mes connaissances annexes, par exemple en matière de vins. Aussi, je peux me perfectionner en anglais. De ce fait, je peux évoluer vers des établissements plus sélects.
- Mon objectif n'est pas de rester serveur à vie, mais c'est un job que je peux pratiquer de façon souple, par exemple en ne travaillant que le soir ou en faisant des extras le week-end, dans des mariages par exemple.

Compétences 4 : internet

1/ Ce qu'il y a de formidable avec le net :

- Vous pouvez apprendre seul, dans la plupart des cas gratuitement, ou alors pour des tarifs dérisoires comparé à ce que vous coûterait une école traditionnelle.
- Dans beaucoup de cas, un employeur peut tester rapidement vos connaissances. Par exemple il peut tester votre niveau en matière de codage. De ce fait, un employeur se moque de savoir si vous avez un diplôme ou pas, tant que vous pouvez faire le job.
- De même, si vous avez une bonne connexion internet, que vous habitiez à Kaolack, Sénégal ou à Port-Gentil, Gabon, n'a aucune importance. Vous pouvez d'ailleurs bouger, tant que vous avez une bonne connexion.
- Travailler par internet vous laisse en général de la liberté sur les horaires. Sauf urgence particulière, un client pourra en général vous dire « Je souhaite qu'il soit répondu à chacune de mes demandes de SAV en moins de 24 heures. Après, vous vous organisez comme vous voulez. »
- Enfin, si vous vivez dans un pays où le coût de la vie est bas, si vous travaillez pour un pays industrialisé, vous pouvez obtenir un niveau de rémunération intéressant. Par exemple, pour trois journées de travail sur le site d'un coach sportif français, vous pourrez facturer mettons 30 euros par jour, soit au global dans les 59 000 francs CFA. Pour ce prix, vous pouvez payer le loyer mensuel d'une chambre à Douala. Pour votre client français, cela reste une affaire. En effet, s'il vous paye 30 euros par jours sur 20 jours, cela fait 600 euros, soit bien moins que le minimum légal français aux environs de 1500 euros. Maintenant, un seul client ne va pas forcément vous employer à plein temps, mais peut constituer une bonne base. Cherchez à avoir plusieurs clients réguliers, et négociez des forfaits du genre « 200 Euros par mois pour telle liste de tâches. »
- Vous pouvez vous faire payer à la tâche, à la journée, ou au forfait.

2/ Ce que cherche votre client internet :

- Une personne qui est claire sur ce qu'elle sait faire et ce qu'elle ne sait pas faire. Ne baratinez pas, cela se retournera toujours contre vous. Ayez plutôt tendance à sous-estimer vos capacités, pour réserver de bonnes surprises.
- Une personne FIABLE, en particulier dans le respect de la qualité et des délais. Souvenez-vous : votre client a déjà eu de très mauvaises expériences, il a perdu du temps, de l'argent et de l'énergie. Il est sur la défensive.
- Une bonne capacité à communiquer. En particulier une bonne maîtrise du français à l'écrit ainsi que de la compréhension de l'anglais (beaucoup de logiciels ou services web sont en anglais). Une façon simple de communiquer est de faire des listes de questions par exemple. Evitez les textes trop littéraires.
- La capacité à suivre des procédures et à apprendre vite. Votre client vous embauche pour gagner du temps, il n'a pas envie de passer trop de temps à vous former. Surtout, il n'a pas envie de se répéter.
- Une base de connaissances web assez large. En effet, votre client sera souvent un entrepreneur qui a pris l'habitude de tout faire par lui-même et souhaite déléguer pour se concentrer sur les activités à forte valeur ajoutée.
- Une personne débrouillarde. Vous rencontrez un problème technique ? Effectuez une recherche pour trouver des solutions.

3/ Les compétences à développer :

- Création de sites internet, par exemple sur la plateforme Wordpress. L'idée, c'est d'abord de créer un blog gratuit pour se familiariser avec l'outil. Vous pouvez ensuite débiter en proposant la création de sites gratuits, le client ne paye que les frais techniques (achat nom de domaine, hébergement, etc.)
- Référencement de sites internet (« SEO » pour les pros)
- Codage (<https://www.codecademy.com>)
- Création d'applications

- Autoresponders (service d'envois d'emails en nombre)
- Marketing internet
- Création de contenus, programmes de formation
- Montage de vidéos
- Lancement de produits sur internet
- Gestion de l'affiliation « affiliate manager »
- Community manager
- Responsable SAV

A noter que beaucoup de logiciels et d'applications en ligne possèdent des versions gratuites d'évaluation. Vous pouvez donc vous former sans rien dépenser.

4/ Pour débiter : compétences rédactionnelles

- Il s'agit d'écrire des articles pour le web. C'est une bonne façon de recruter des clients. Cela suppose d'avoir un bon niveau à l'écrit. Le principe de base, c'est de pouvoir écrire des articles du genre « 7 Erreurs à éviter pour... » « Les 3 idées fausses sur... » Le style d'écriture sur le web gagne à être direct, avec des phrases courtes, et cela d'autant que beaucoup d'internautes consomment le web via leurs téléphones portables.
- L'idée, c'est au départ de se spécialiser dans quelques domaines :
 - Santé, beauté, bien être, sport, fitness
 - Marketing internet
 - La bourse, les placements
 - Nouveautés high tech
 - Niches spécifiques : la pêche, l'immobilier...
- Attention ! Quand vous écrivez des articles, ne commettez jamais de plagiat, en l'occurrence aller ramasser des articles sur internet et prétendre qu'ils sont de votre main. Votre client n'a pas envie de se retrouver avec des plaintes pour atteinte au copyright. Quand vous discutez avec un prospect, dites bien « Je garantis des articles 100 % originaux. »

5/ Savoir passer à autre chose

- Attention, les travaux de rédaction peuvent être intéressants pour débiter, mais peuvent s'avérer peu rémunérateurs. Rédiger des textes doit surtout être vu comme un moyen de décrocher d'autres missions et de développer votre culture générale.
- Vous pouvez contacter directement les propriétaires de sites, et leur proposer de réaliser quelques travaux gratuits pour montrer vos compétences et votre sérieux.
- Si la rédaction n'est vraiment pas votre truc, alors vous pouvez chercher à aller d'entrée de jeu vers des compétences plus techniques, comme le codage ou la création de sites internet.

6/ Savoir se spécialiser

L'idée, c'est de développer des compétences particulières. Cherchez par exemple des choses qui ne sont pas forcément très difficiles à faire, mais qui sont fastidieuses. Vous pouvez par exemple vous présenter comme :

- Expert du formatage des e-book au format kindle. Vous pouvez proposer différents niveaux de prestations. Par exemple, le client a déjà le texte, il faut juste le formater. Autre approche : le client a des textes multiples sur un même sujet, vous vous entendez sur un sommaire de l'ouvrage et mettez tout en forme. Ensuite, vous pouvez aller jusqu'à la mise en ligne sur Amazon.
- Expert itunes : comment y publier du contenu. Vous pouvez par exemple créer les « tuyaux » pour que votre client diffuse un podcast sur itunes. Vous pouvez aussi, à partir de matériel audio existant, mettre ces podcasts en forme. Vous introduisez la question du jour, et ensuite vous réalisez un montage audio.
- Multiplicateur de contenu. Par exemple, votre client fait une vidéo à l'arrachée. Vous la transformez en format texte (pour un blog), en format texte PDF (pour diffusion via mail), en audio, en powerpoint... Pour votre client, c'est du temps de gagné et une plus grande visibilité.

- Spécialiste du « Push content » l'idée, à partir par exemple d'un article de blog, c'est de relayer automatiquement cet article sur Twitter, Facebook, LinkedIn... Vous pouvez même programmer à l'avance plusieurs centaines de contenus. Il s'agit donc de maximiser l'exposition du contenu en l'automatisant.

Au global, l'idée c'est de repérer un service qui soulage vos clients. Beaucoup de propriétaires de blogs rêvent de publier un e-book un peu costaud, mais ne trouvent pas le temps de faire une synthèse de leur matériel existant. De même, beaucoup de propriétaires de blogs rêvent d'une plus large diffusion de leur contenu, mais n'ont pas envie de se lancer dans la création d'une base de données et de son formatage en vue d'une diffusion automatique.

7/ Vendre des formations

- Quand vous avez développé une compétence, vous pouvez proposer une formation en ligne. Cette formation pourra comporter : des PDF, des vidéos, des audios, des powerpoint.
- Le plus simple, pour commencer, c'est le format texte + audio. Par exemple, vous pouvez vendre un PDF de 20 pages + audio 20 minutes + 3 check-lists pour mettons 27 euros. Ces supports ne coûtent pratiquement rien à fabriquer. Par ailleurs, ils peuvent être mis en forme rapidement. Un PDF de 20 pages pourra être rédigé et mis en forme en 2 ou 3 jours. Si vous êtes pressé, proposer simplement l'audio, avec dans un PDF de 3 pages un sommaire détaillé.
- Ne cherchez pas à faire quelque chose de trop abouti. Si le contenu est là, le client ne sera pas excessivement regardant sur la forme. Il vaut mieux sortir une formation par semaine « à l'arrachée » plutôt que d'attendre 3 mois avant de sortir un programme parfait... qui risque de taper à côté.
- Par ailleurs, ne passez pas trop de temps à développer vos produits. Je vous recommande de fonctionner sur le modèle « 12 points clés pour réussir TELLE CHOSE. » Dans le PDF, vous mettez l'essentiel, dans l'audio, vous brodez en donnant des exemples. Avec un ou deux supports pédagogiques.

8/ Vendre du coaching

- Une fois que vous avez développé une expertise, vous pouvez vendre des sessions de coaching. Ce qui vous semble évident peut sembler extraordinaire à quelqu'un d'autre, qui peut être décidé à y mettre le prix.
- Quand vous vendez un produit, ne serait-ce qu'un PDF à 17 euros, incluez dans le PDF une page « Pour aller plus loin » ou vous proposez par exemple un forfait coaching avec une séance de 90 minutes par Skype.
- Quand il débute, un coach fait souvent l'erreur de se brader. N'ayez pas peur de demander cher. Pour débiter, proposez par exemple 90 minutes à 100 Euros. Voyez si ça colle. Vous pourrez adapter vos tarifs par la suite, ou proposer des packs. Si vous avez des concurrents, rendez les comparaisons difficiles en proposant des bonus, un suivi, l'accès à des vidéos...
- Une majorité de vos clients seront des débutants. Pensez à fractionner le contenu que vous allez leur livrer, pour ne pas les assommer.
- En plus du contenu, ce que veulent vos clients, c'est de la motivation. Soyez encourageant dans votre approche.
- Pensez à compléter votre offre par du matériel pédagogique : PDF support, check-lists, audios... Beaucoup de personnes ont besoin d'une trame.
- Offrez une version « Premium » qui soit 2 à 5 fois plus chère que la version de base, avec plus de séances de coaching, plus de suivi, etc. De temps à autres vous aurez des clients qui auront besoin d'être vraiment cadrés.

Pour vous faire payer : ouvrez un compte Paypal. Dans certains cas, vous pouvez aussi demander un transfert via Western Union.

Ne demandez jamais de sommes trop importantes si vous travaillez avec quelqu'un pour la première fois. Proposez un règlement par étapes.

Développer vos activités

1/ Cherchez des activités qui demandent peu de capital, et que vous pouvez pratiquer en parallèle d'un autre job

Par exemple, vous pouvez devenir la reine de l'animation des anniversaires pour enfant. Avec des chutes de tissus, du papier mâché et de la peinture, vous pouvez fabriquer des marionnettes. Pour vous inspirer, regardez des vidéos de Guignol sur Youtube.

Vous pouvez par exemple vous présenter comme « Fatima, la reine des anniversaires. » Pour faire plaisir à leurs bambins, des parents vont mettre la main au porte-monnaie. Vous pouvez au départ proposer juste l'animation, et par la suite proposer une palette de service : maquillage + fourniture du gâteau + photos+ album souvenir...

Privilégiez les activités où vous pouvez travailler seul. Quand on doit compter sur quelqu'un, on se fait souvent planter.

Maintenant, si vous savez que vous avez un partenaire fiable, vous pouvez monter par exemple un spectacle. Imaginons : vous proposez à des restaurants une animation. Il s'agit par exemple de faire la démonstration de différentes danses. Vous dites au restaurateur « C'est gratuit, 30 minutes de spectacle, et je fais passer le chapeau 2 fois pour les pourboires » Beaucoup de restaurateurs seront OK pour ce deal et pourrons même y ajouter un repas gratuit ! Quand vous démarchez, venez avec des vidéos sur votre téléphone, pour montrer ce que vous faites.

2/ Cherchez ce qui manque.

Un entrepreneur voit ce qui manque. Par exemple, vous habitez dans une ville où il y a quelques restaurants assez chics d'un côté, et des maquis de l'autre. Et là, vous vous dites : il manque un restaurant de type intermédiaire, ou je pourrais recevoir aussi bien des hommes d'affaires qui cherchent un peu de couleur locale, que des familles du coin qui veulent trouver des menus à prix abordables. Cette idée va vous guider dans le choix de la déco et le montage de la carte.

3/ Cherchez les problèmes

Dans les circonstances de la vie quotidienne, quand il rencontre un problème, un entrepreneur se dit « Qu'est ce qui pourrait simplifier les choses ? »

Par exemple, dans les pays où les coupures d'eau sont nombreuses, les gens ont l'habitude de stocker de l'eau dans des bidons. Maintenant, quand ils veulent par exemple prendre leur douche, ils doivent se laver avec un broc. On pourrait imaginer un système de stockage intermédiaire (un bidon en hauteur avec un flotteur pour contrôler l'arrivée d'eau), qui se remplit quand il y a de l'eau, exactement comme le réservoir des toilettes, mais pour la douche. De ce fait, le stock d'eau se reconstitue de lui-même.

Autre exemple : vous constatez que certaines démarches administratives sont particulièrement fastidieuses. Vous proposez un service où vous guider la personne de A à Z, voire vous effectuez les démarches pour elle.

4/ Inspirez-vous de la culture locale

Qu'est ce qui, dans la culture locale, est un peu tombé en désuétude, et que vous pourriez relancer ? Quels sont par exemple les produits locaux typiques ?

5/ Cherchez ce qui marche, et faites mieux !

En particulier, vous pouvez :

- Améliorer le produit en lui-même
- Améliorer la façon de produire
- Améliorer le service

J'insiste sur l'aspect « Service. » En effet, en Afrique, une importante classe moyenne est en train de se développer. Cette population voyage et a pu goûter par exemple aux standards du service aux USA. A produit égal, la qualité de votre service peut faire une énorme différence. Un accueil de qualité, une écoute attentive, être aux petits soins pour son client... l'aspect « Service » c'est votre ticket pour la prospérité. Cela passe en particulier par le comportement... dont nous parlons dans le chapitre suivant.

Un comportement professionnel

Un employeur a envie que ses salariés apportent des solutions, pas des problèmes. Si vous avez peu ou pas de formation, un employeur pourra vous donner votre chance, si en particulier vous avez un comportement professionnel. Les points importants :

1/ La présentation

Adoptez une présentation soignée. Vous ne savez jamais quand une opportunité va venir frapper à votre porte. La chance pourrait venir vous provoquer, demain matin à l'arrêt de bus. Soyez comme les scouts « Toujours prêts ! »

2/ La ponctualité

Vous seriez étonné : trouver des employés qui arrivent à l'heure n'est pas si simple. Organisez-vous pour être ponctuel. Prévoyez des marges de sécurité.

3/ Le respect de vos engagements

Ne promettez jamais de choses que vous ne pourrez pas tenir. Il est préférable de faire des bonnes surprises, plutôt que d'en faire de mauvaises.

4/ La discrétion

Ne racontez pas votre vie. Ne racontez pas la vie des autres. Ne tombez pas dans les cancans. Ne répétez pas à l'extérieur des éléments entendus en interne. Les bavards n'inspirent pas confiance.

5/ L'anticipation

Vous avez noté par exemple que l'entreprise va manquer de ceci ou de cela, informez-en votre supérieur. Aussi, quand un problème se présente, venez avec des solutions. Anticiper, cela signifie aussi prendre la responsabilité de ce que vous faites. Quand vous vous mettez à penser « Ce n'est pas à moi de... » vous perdez une opportunité.

6/ La capacité à apprendre

Règle d'or : vous ne devez jamais amener votre manager à se répéter. Pour cela : prenez des notes, prenez des photos (par exemple si vous devez ranger un stock dans un certain ordre), enregistrez des vidéos sur votre téléphone ou bien faites des check-list.

Pour mieux apprendre, développez votre mémoire. Pour cela, il existe des techniques de mémorisation. Quel est le principe de base ? Pour se souvenir de quelque chose de nouveau, il faut l'associer à quelque chose de déjà connu. A ce propos, je recommande l'ouvrage de Sébastien Martinez « Une mémoire infailible » [ouvrage disponible ICI](#).

La mémoire n'est pas une question de don, c'est une question de technique. En connaissant les bonnes techniques, vous pouvez obtenir des résultats spectaculaires. Cela pourra par exemple vous servir dans les situations suivantes :

- Un serveur qui se souvient des plats commandés sans noter, des noms des clients et de leurs préférences.
- Un commercial qui se souvient du numéro des références.
- Se souvenir des différentes phases d'un processus complexe

7/ La capacité à recevoir la critique

Si votre patron vous dit « Ce n'est pas comme cela ! » même de façon cassante, ne cherchez pas à vous justifier dans le genre « Oui mais MOI, JE croyais que... ». Ce qui intéresse votre patron, ce sont vos résultats, pas vos croyances.

Quand on vous fait remarquer que vous avez commis une erreur dites « Oui, c'est noté » et au besoin répétez les consignes pour montrer que vous avez bien compris, dans le genre : « Donc, je nettoie d'abord les assiettes, ensuite les couverts, et enfin les verres, c'est compris. » Ayez un ton neutre, non agressif.

8/ Votre attitude générale

L'idée, c'est d'être une personne enthousiaste, avec qui il est facile de travailler. Bref, ne soyez pas le mec ou la nana qui traîne des pieds et discute des consignes !

Savoir se vendre

Votre CV

Faites un CV simple, sans enjolivures. Si vous n'avez pas de formation, détaillez vos expériences pratiques et vos centres d'intérêt.

Votre lettre de motivation

Insistez sur ce que vous allez pouvoir apporter au poste de particulier. Un employeur est toujours dans l'attente de la bonne surprise. Utilisez la structure de lettre suivante : quelques lignes de présentation et ensuite trois ou quatre paragraphes avec vos compétences clés illustrées par des exemples.

L'approche directe

Dans certains cas, n'envoyez pas de CV, mais allez vous présenter directement dans les endroits où vous voulez travailler. Au besoin, proposez une période d'essai gratuite, dans le genre « Je vous propose de me prendre à l'essai pendant 3 jours, je ne vous demande rien, simplement de me donner ma chance. » Attention, vous n'êtes pas à l'abri d'une bonne surprise ! On peut très bien vous dire : « *OK, vous commencez maintenant.* » Soyez dans la tenue adéquate.

L'entretien d'embauche

N'assommez pas le recruteur en lui racontant votre vie. Situez vous rapidement et ensuite présentez vos compétences clés. Un point important : si vous ne maîtrisez pas quelque chose, dites le ! [Pour des conseils sur l'entretien d'embauche, vidéos ici](#). Si vous n'avez pas d'expérience, parlez ponctualité, rigueur, capacité à apprendre...

Votre téléphone portable

Si vous savez faire quelque chose de visuel, prenez des photos de vous en situation. Il vous sera ainsi beaucoup plus facile de convaincre. Pensez à documenter tout ce que vous faites, en réalisant des photos et des vidéos. Cela pourra toujours servir.

Faire votre promo

On doit pouvoir facilement vous trouver. Vous devez en particulier :

- Créer une page Facebook (pro de préférence)
- Créer une chaine Youtube
- Créer un compte Instagram, si votre activité est visuelle

L'inscription sur ces sites est gratuite. Reprenons l'exemple de Fatima, la Fée des anniversaires. Imaginons que Fatima soit marocaine, et qu'elle habite à Tétouan.

1. La première chose à faire consiste à créer une page Facebook, sous l'intitulé « Animation anniversaires Tétouan » Là, l'idée c'est de publier des photos d'enfants maquillés, de spectacles, etc. Attention, le point clé c'est de bien choisir un nom de page avec les mots clés que les internautes vont taper.
2. Ensuite, Fatima peut créer une chaine Youtube et y publier des vidéos d'anniversaires qu'elle a animé. Elle peut aussi publier des vidéos dans le genre « 10 secrets pour réussir une fête d'anniversaire, par Fatima, la Fée des anniversaires, de Tétouan » Il est important de varier les intitulés des vidéos, pour caser un maximum de mots clés « Fête d'anniversaire, Tétouan » « Goûter d'anniversaire Tétouan » « Animation anniversaire, Tétouan » ...
3. Fatima fera aussi très attention, à chaque anniversaire, de laisser ses coordonnées aux parents qui viennent chercher leurs enfants à la fin de la fête. En effet, s'il y a eu 10 enfants lors d'une fête, c'est potentiellement 10 anniversaires à animer. Elle peut par exemple collecter les adresses mail pour envoyer les photos souvenir.

Si vous vous adressez plus à des professionnels, alors vous pouvez :

- Créer un profil LinkedIn
- Vous enregistrer sur des sites de free-lance comme www.Upwork.com site spécialisé dans le travail en ligne (rédacteurs, informaticiens...).

Les erreurs classiques

1/ Passer son temps à glander sur le web, sous prétexte de « faire de la recherche. »

Quand vous allez sur le web, ayez un objectif et établissez un plan de travail. On se laisse trop facilement distraire. Le fait d'avoir un forfait limité peut vous aider à vous discipliner !

2/ Se laisser enfermer dans des jobs sans avenir.

Travailler dans un centre d'appel peut être une expérience intéressante (pour développer sa diction, ses connaissances techniques ou encore sa communication), mais ce type de jobs est mal payé et sans grandes perspectives d'évolution. Donc, il faut savoir quitter cette fausse sécurité.

3/ Se comparer.

C'est le péché absolu. Vous trouverez toujours quelqu'un qui est plus ceci ou moins cela. L'important n'est pas ce que les autres ont, ou l'impression qu'ils donnent, mais ce que vous voulez vous. Des personnes peuvent aimer rouler en BMW. Vous pouvez très bien vous sentir à l'aise dans une voiture d'occasion de 15 ans d'âge.

4/ Faire des dettes.

Les dettes peuvent vous plomber. Soyez prudent. Limitez vos dépenses. Très pratiquée en Afrique, la tontine peut être un bon moyen de se financer.

5/ Faire des plans sur la comète.

Par exemple, je peux rêver d'ouvrir une pizzeria et chercher un emplacement, un financement, etc... Bref, je peux m'épuiser à monter mon projet, sans avoir rien de concret à montrer. C'est une approche disons « dans le vide. »

Je peux aussi me stimuler en me disant : imaginons qu'il s'agisse *d'un cas de vie ou de mort*, et que je dispose seulement une semaine pour me lancer dans la pizza, je fais quoi ?

Je commence par me demander : qu'est ce qui est ESSENTIEL pour faire des pizzas ?

Eh bien l'essentiel pour faire des pizza, c'est le four.

Alors, je fais quoi, quand je pars de zéro ? Eh bien je peux construire un four à pizza fixe qui va me coûter entre 10 et 20 € (soit entre 6500 et 13 000 fcfa), à base de paille, de pierre, d'argile, de terre et de bouteilles en verre ! ([Ici, lien pour voir comment faire](#)).

Encore moins cher, je peux créer un four à Pizza mobile, par exemple à l'aide d'une bétonnière usagée ([vidéo ICI](#)) ou bien d'un vieux chauffe eau ([vidéo ICI](#)). Cela ne sera pas parfait du premier coup, mais je ne risque quasiment rien, car la mise de départ est très faible. Je peux trouver l'essentiel de ce dont j'ai besoin dans une maison abandonnée ou une décharge ! L'avantage du four mobile, c'est que je n'ai pas besoin de local, je peux travailler dans la rue, et aller là où il y a des clients. Aussi, comme mon four à pizza est mobile... je peux le louer ! Mon four travaille pour moi quand je ne m'en sers pas.

Ensuite, cette activité peut être exercée à temps partiel, par exemple, chaque samedi soir, dans mon quartier, c'est soirée pizza. Je peux aussi être présent sur certains événements, comme des matchs de foot locaux. Ensuite, je peux compléter mon offre avec un barbecue découpé dans un bidon, la vente de boissons locales. Vous voyez le truc. Le risque financier est de quasiment zéro, parce que je me base sur des matériaux de récupération. A retenir :

- Il faut commencer MAINTENANT, avec le moins de dépenses possibles
- Il faut se concentrer sur l'essentiel
- Il ne faut pas dépendre de quelqu'un
- Vous pourrez apporter des perfectionnements par la suite, élargir votre offre
- Vous pourriez agir sur une échelle plus large, avec plusieurs unités mobiles, du personnel...

Autre exemple : je peux développer une activité de pédicure au domicile de mes clients. Je n'ai pas besoin de beaucoup de matériel pour débiter. Je peux me perfectionner en m'entraînant sur des membres de ma famille et en regardant des vidéos sur Youtube. Ensuite, je peux élargir mon offre aux massages des pieds, tatouage des pieds, pause de vernis, etc. Après, je passe aux mains, au visage, etc.

6/ Se lancer dans des études longues et coûteuses

Attention, beaucoup d'écoles vous vendent du rêve : un boulot bien payé, dans de beaux bureaux climatisés. Maintenant, soyons clair : il n'y aura pas de place pour tout le monde.

On peut espérer faire partie de ces privilégiés qui auront un bon job. On peut aussi se dire qu'il est moins risqué et moins coûteux de tenter de créer son propre job à partir de zéro.

Beaucoup de parents se rassurent et se déculpabilisent en payant des études à leurs enfants. Maintenant, dans certains pays, il n'y a pas tant de postes disponibles que cela, et les possibilités de départ à l'étranger sont limitées.

Quelle est la meilleure option ?

- Faire des études poussées et galérer pour trouver un job, avec une famille qui s'est saigné aux quatre veines pour payer vos études ?
- Ou bien suivre un apprentissage pour devenir plombier, ne pas avoir de dettes, avec la quasi-certitude d'avoir un emploi sur la durée?
- Bref, attention aux histoires de vie que l'on vous raconte dans les écoles.
Renseignez-vous sur ce que sont devenus les anciens et les débouchés réels.

Par ailleurs, aujourd'hui avec internet, il est possible de se former gratuitement à beaucoup de choses. La question clé n'est plus alors l'accès à la connaissance, mais la motivation personnelle. D'ailleurs, on peut concevoir que les écoles traditionnelles ont surtout pour but de motiver leurs étudiants à étudier, en les obligeant à assister aux cours.

Pour accéder à une formation supérieure... pour le prix d'un livre, je recommande « Le Personnel MBA » de Josh Kaufman. [Découvrez ce livre en suivant ce lien.](#)

7/ Devenir soutien de famille trop tôt

Dès que vous avez des enfants, les choses deviennent plus compliquées. Vous n'êtes plus aussi libre de vos mouvements (assister à un entretien d'embauche devient

problématique, déménager s'avère compliqué), vous avez plus de charges, vous êtes moins disposé à prendre des risques.

8/ S'enfermer dans une définition de soi-même

Ne vous enfermez pas vous-même dans une définition. Vous n'êtes pas concepteur de sites internet, vous êtes un entrepreneur qui se trouve à faire des sites internet. Demain, vous sentiriez qu'il y a une opportunité dans l'élevage de poissons d'eau douce, cela pourrait devenir une autre de vos activités.

9/ Se chercher des excuses

Imaginons un jeune qui vit dans un milieu rural, et qui doit rester au village pour s'occuper de ses parents. Il peut très bien se dire « Je ne peux pas laisser tomber mes parents et partir à la ville, je vais moisir ici. »

Maintenant, en milieu rural, que peut faire une personne inventive ? Elle peut par exemple élever des poules, des porcs, faire un potager ou un verger. Elle peut aussi se lancer dans des productions comme le miel. Par exemple, en Afrique, il existe un type de ruche peu coûteuse et facile d'entretien, les ruches Vautier. En cherchant bien, vous trouverez toujours un passionné pour vous former sur le sujet. Ensuite, vous pouvez produire du miel, des gâteaux au miel, des bonbons, des sucettes, du pain d'épice...

En milieu rural, vous pourrez souvent trouver des idées d'activité en vous inspirant des activités traditionnelles. Aussi, pour développer vos compétences, demandez-vous : « A 10 kilomètres à la ronde, quelles sont les personnes qui ont des savoir-faire particuliers qu'elles pourraient me transmettre ? » Oui, il y a peut-être un créneau à prendre dans l'élevage d'escargots... Pour l'aspect alimentaire, certes, mais savez-vous que la bave d'escargot est aussi un excellent produit pour la peau ?

10/ Trop compter sur les autres

Vous aurez peut-être à accepter des emplois salariés ou des petits boulots. Maintenant, dans ce contexte, vous serez toujours dépendant. L'idée, c'est d'aller vers l'indépendance, en étant votre propre patron.

Les accélérateurs

1/ Disposer d'un mentor

Il s'agit d'une personne plus expérimentée, qui peut vous guider et vous éviter de nombreuses erreurs. Ses conseils sont très précieux et pourraient vous faire gagner des années. N'hésitez pas à lui rendre de multiples services pratiques, pour lui renvoyer l'ascenseur. Chaque instant passé avec votre mentor, même s'il ne vous dit rien, est très précieux, car votre mentor vous montre que c'est possible. Votre mentor, c'est de la motivation incarnée.

Aussi, faites attention quand vous discutez avec votre mentor. Ne formulez pas vos questions d'une façon qui pourrait être perçue comme une critique ou une remise en question de ce que le mentor vous raconte. Votre mentor est déjà assez généreux de vous donner de son temps. Il n'a ni envie ni besoin de se justifier. Ses résultats parlent pour lui.

Si personne dans votre entourage ne peut jouer le rôle de mentor, alors ce mentor vous irez le trouver dans les livres et dans des vidéos sur internet.

2/ Disposer d'un groupe d'entraide

L'idée, c'est de vous entourer de 5 à 10 personnes qui sont dans le même état d'esprit que vous. En effet, vous pouvez très vite vous sentir assez seul dans votre démarche.

Cela me rappelle un coaching que j'ai effectué avec un soldat parachutiste qui me racontait la chose suivante : ses droits à la retraite approchaient et il était en Afrique en opération. Le soir, ses camarades allaient au foyer boire des bières et décompresser. Lui, il se planquait dans engin blindé pour réviser ses cours de droit dans l'objectif de devenir mandataire judiciaire. Pourquoi ? Parce qu'il ne voulait pas se retrouver le bec dans l'eau au moment de quitter l'armée. Oui, il se sentait seul dans sa démarche. Mais il était prêt à payer le prix pour atteindre son objectif. Maintenant, il aurait bien aimé avoir un groupe de soutien, même informel.

Nota : avec un groupe d'entraide, il s'agit d'abord de trouver un soutien psychologique, une émulation. Ensuite, ce groupe pourra être une bourse d'échange de bons plans. Une fois que vous avez fait le tour d'un job, vous présentez un remplaçant à votre patron. Dans certains cas, par exemple si vous avez besoin de vous faire remplacer, vous pourrez faire appel au groupe.

3/ Gardez le contact

Vous avez effectué un job ici ou là ? Gardez le contact. Faites savoir que vous êtes disponible pour des extras. Envoyez des candidats de valeur. Donnez des idées d'amélioration. Envoyez des clients sans rien demander. Vous devez rester sur le radar des gens avec qui vous avez travaillé.

4/ Faire appel à des structures d'aides pour l'emploi des jeunes.

Par exemple, au Sénégal, l'ANPEJ (www.anpej.sn) est chargée d'aider les jeunes à trouver un emploi. Ce programme aide aussi par exemple à la création de micro-entreprises.

Certaines structures sont plus orientées vers le soutien aux jeunes entrepreneurs, comme par exemple au Maroc www.marocentrepreneurs.com qui peut vous montrer comment obtenir un crédit « jeune promoteur » (loi 14-94) ou bien encore recevoir une aide du fonds « pour la promotion de l'emploi des jeunes » (loi 13-94).

Au Cameroun, le FNE (Fond National pour l'emploi) www.fnecm.org propose différents programmes d'aide ainsi qu'une traditionnelle « Semaine pour l'emploi des jeunes.»

En Côte d'Ivoire, l'organisme de référence est l'Agence Emploi Jeune, www.emploijeunes.ci

Informez-vous sur les structures de votre pays. Il est possible que, dans l'immédiat, ces structures ne puissent rien faire pour vous. Maintenant, elles pourraient d'ici quelques mois lancer tel ou tel nouveau programme, par exemple en collaboration avec des organismes internationaux.

5/ Savoir présenter un projet déjà avancé

Attention, ne croyez pas que les structures d'aide à l'emploi pour les jeunes vont tout vous apporter sur un plateau ! Plus vous êtes avancé dans votre projet, plus vous avez de chances de décrocher une aide. N'oubliez pas : vous êtes un porteur de projet, par un chasseur de primes.

Les aides sont à considérer comme des bonus, et ne doivent pas monopoliser trop de votre énergie. Pour motiver une structure à vous aider, il faut lui montrer quelque chose, comme par exemple :

- La maîtrise d'un métier ou d'une compétence spécifique
- Des revenus de l'activité
- Une clientèle
- Quelque chose d'unique, comme par exemple un procédé de fabrication

Ne pensez pas qu'un beau « business plan » va comme par magie débloquer des crédits. Ne passez pas des heures à construire ce document. Le business plan, c'est du papier, cela ne va pas impressionner un professionnel expérimenté. A contrario, imaginons une démarche ancrée dans le réel :

- Dans un quartier de belles villas, vous avez débuté un service de nettoyage, en proposant à des particuliers d'entretenir les abords de leurs maisons pour un tarif très raisonnable sur la base d'un forfait mensuel.
- Vous avez évolué vers la taille de haies, l'entretien des arbres et des pelouses, le jardinage, la plantation de fleurs, etc...

Comment présenter votre projet ? L'idée, c'est d'avoir un discours dans le genre : « J'ai commencé une activité d'entretien de jardins et d'espaces verts, j'ai des clients réguliers, je commence à en vivre, mais aujourd'hui j'ai besoin d'aide pour acheter du matériel et prendre de nouveaux chantiers. »

Rendez les choses faciles aux décideurs. Montrez leur que vous êtes le bon cheval, celui sur qui parier.



Psitt... c'est encore moi !

Un dernier point : n'ayez aucun complexe !

Aujourd'hui, l'accès à l'éducation est quasiment gratuit et les distances sont abolies, tout cela à cause du net. Il y a là de fantastiques opportunités à saisir.

Avec le net, que vous veniez de rien ne compte plus, car, avec de la volonté, vous pouvez vous construire seul de solides compétences professionnelles.

Voilà. J'espère que ce PDF vous a inspiré ! Maintenant, **je compte faire évoluer ce PDF en publiant à l'avenir des versions plus complètes**. Je vous invite donc à me contacter en particulier dans les cas suivants :

- Si vous relevez dans ce PDF des fautes d'orthographe ou autre.
- Si vous souhaitez me faire parvenir vos remarques et critiques.
- Si vous souhaitez me faire parvenir des témoignages, en particulier de situations où, à partir de rien, vous avez pu créer une activité rentable.
- Si vous souhaitez partager des bons plans ou des pistes intéressantes.
- Si vous souhaitez contribuer à une édition ultérieure de ce PDF, par exemple en proposant des illustrations, des traductions, vos compétences en matière de mise en page, etc.

Vous pouvez me contacter via le mail :

yvesgautier@entretienembauche.tv

**Merci de préciser en objet « PDF AFRICA » et l'objet de votre mail, dans le genre
Objet : PDF AFRICA, témoignage création fabrique de saucisses.**

Cordialement,

Yves Gautier, Coach

www.EntretenEmbauche.TV