

Diagnostiquez gratuitement votre style d'entrepreneur



Découvrez quel entrepreneur vous êtes !

Voici votre diagnostic pas à pas
pour trouver comment
vous créer vos revenus complémentaires

Votre diagnostic pas à pas pour trouver comment vous créer vos revenus complémentaires

Table des matières

Qui suis-je et pourquoi cet outil de diagnostic ?	3
1 La dépendance au système	5
2 Le recul du salariat	5
3 Concentration de la richesse	6
4 Comment trouver un moyen de vivre ?	7
E comme Employé	7
S comme Spécialistes	7
B comme Big.....	7
I comme Investisseurs	8
Les 5 stratégies qui s'offrent à vous pour démarrer dès aujourd'hui tout en conservant votre emploi salarié	8
L'immobilier.....	8
La bourse	8
Un blog	8
Les contacts massifs	9
Le marketing de réseau	9
5 Diagnostiquez le style d'entrepreneur que vous êtes.....	9
6 Votre conseil personnalisé	11
6.1 Devenez blogueur pro	11
6.2 Devenez lead manager	11
6.3 Aidez des partenaires	12
6.4 Devenez marketeur de réseau	12
6.5 Tentez la bourse	12
6.6 Apprenez la patience.....	12
6.7 Cherchez du levier	13
Si vous vous sentez l'âme d'un blogueur	13
Si vous êtes capable de créer des offres numériques.....	13
Si vous préférez la pierre.....	13
Si vous voulez combiner Immobilier et bourse	13
6.8 Cherchez du levier sans risque	13

6.9 Devenez lead manager	13
6.10 Cherchez du levier sans risque	14
6.11 Cherchez du levier	14
Si vous vous sentez l'âme d'un blogueur	14
Si vous préférez la pierre	14
Si vous voulez combiner Immobilier et bourse	14
6.12 Cherchez du levier	14
Si vous préférez la pierre	14
Si vous voulez combiner Immobilier et bourse	15
6.13 Cherchez du levier sans risque	15
Si vous préférez la pierre	15
Si vous avez beaucoup d'argent	15
6.14 Dégagez un excédent	15
6.15 Profitez de la vie et faites appel à des professionnels	15
Si vous avez beaucoup d'argent	15
Conclusion	16

Qui suis-je et pourquoi cet outil de diagnostic ?



Je suis consultant en organisation. J'aide les services publics à mieux gérer leurs processus en utilisant la [théorie des contraintes](#) pour trouver le facteur limitant la production.

Je suis bien placé pour voir l'absurdité et la perte de sens dans notre société. Beaucoup de nos institutions **existent mais ne savent plus pourquoi**.

Vous voulez dépendre d'une telle situation où y travailler souffrir ?

Non merci.

Depuis 2002, je construis mon indépendance financière en créant des actifs qui travaillent pour moi. J'explore de nombreuses voies. J'ai testé toutes les voies que vous trouvez dans cet outil de diagnostic, ce qui vous évitera de faire les mêmes erreurs. Je vous aide à **éliminer les voies qui ne sont manifestement pas pour vous** quelle que soit l'argumentaire de ceux qui ont réussi et en font la promotion. Par contre, je ne suis pas votre conseiller financier. Vous assumez l'entière responsabilité de vos décisions et leurs conséquences.

Votre diagnostic pas à pas pour trouver comment vous créer vos revenus complémentaires

Qu'y-a-t-il de commun entre AirBnB, UberPop et les autoentrepreneurs ?



Si vous avez le temps, [cliquez ici pour visionner la fin de la vidéo](#)

« Les barbares attaquent les politiques de l'emploi ».

Oussama Ammar raconte qu'AirBnB a vraiment décollé quand ses dirigeants ont compris **la raison profonde** qui amène des gens à louer leur appartement sur AirBnB :

C'est toujours parce qu'ils ont besoin d'un revenu complémentaire.

Nous vivons les prémices d'une transformation de la société. Parce que la réalité est que **le chômage ne disparaîtra plus.**

La mondialisation est une des causes du développement du chômage : vous êtes en concurrence avec des gens aussi qualifiés que vous et vivant dans des sociétés moins complexes et moins chères que la vôtre.

Le numérique facilite l'automatisation : Vous êtes en concurrence avec des robots matériels et immatériels qui travaillent plus longtemps que vous.

Le numérique permet de faire travailler gratuitement les utilisateurs d'un site. Quand vous rédigez un article sur Wikipédia, vous êtes moins cher que le rédacteur qu'il aurait fallu payer auparavant. Quand vous êtes en concurrence avec des bénévoles, c'est dur d'être moins cher qu'eux.

Si le travail a disparu, ne cherchez plus de travail.

Cherchez une raison d'être et des moyens de vivre

1 La dépendance au système

En 1900, 42 % de la population vivait de l'agriculture en France. Si l'on ajoute les artisans et chefs d'entreprise, on constate que 60 % de la population était **autonome et responsable** de sa situation économique.

Aujourd'hui, nous sommes presque tous salariés, soumis à un employeur et dépendant du système. 11 % des emplois en France en 2013 sont non-salariés.



Eric Worre avait 29 ans quand il a été mis au défi de prendre la parole devant 14 000 personnes. [Voici l'enregistrement pour vous inspirer.](#) Trouverez-vous quel est le fil conducteur ?

Son propos principal est que les habitants des États-Unis ont besoin de retrouver leur **indépendance financière** personnelle pour que le pays retrouve sa santé.

2 Le recul du salariat

Vos enfants ne comprennent rien à ce que vous faites ? C'est normal.

Les syndicats se plaignent continuellement de l'éclatement des hiérarchies des métiers ? C'est normal.

Oussama Ammar et Nicolas Colin, co-fondateur de l'incubateur TheFamily sont d'excellents analystes.

Ils vous expliquent que les **nouveaux emplois ne sont pas des métiers.**

Ce qui a de la valeur désormais, votre capital personnel en quelques sortes, est la capacité à assimiler n'importe quel savoir en fonction du besoin présent.



Regardez cette vidéo si vous n'êtes pas convaincu : [Les métiers vont disparaître.](#)

3 Concentration de la richesse



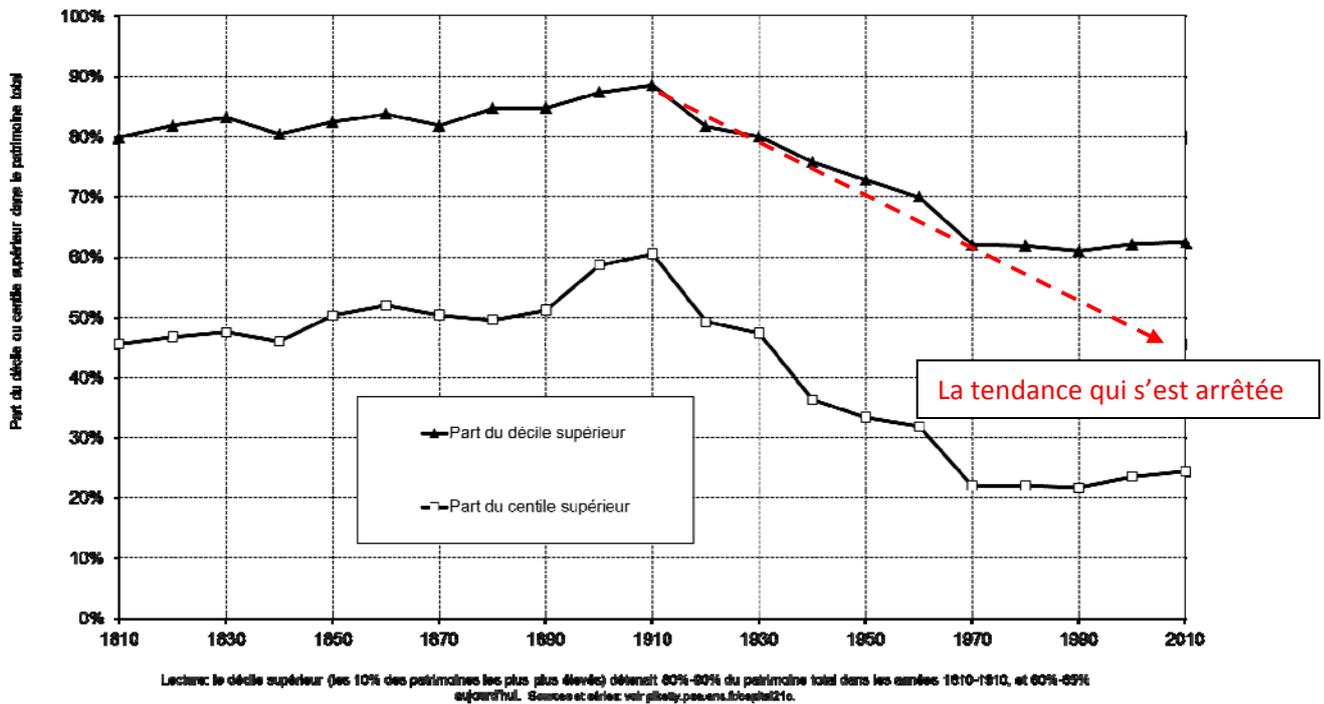
Thomas Piketty est un économiste français qui a travaillé aux États-Unis dans sa jeunesse. Il a cependant décidé de rentrer en Europe lorsqu'il a compris que les économistes américains passaient plus de temps à encenser l'économie libérale qu'à penser. En 2015, son ouvrage « Le capital au 21^{ème} siècle » a fait grand bruit en France et aux États-Unis.

Voilà un livre qu'on pourrait taxer « de gauche » et d'aride, 900 pages toute de même, qui s'est vendu à plus de 200 000 exemplaires !

Mais **les faits qu'il expose sont têtus**. Au début du 20^{ème} siècle, les États-Unis étaient un pays égalitaire où l'héritage du capital familial avait peu d'influence sur la destinée des individus. Au contraire de l'Europe.

Aujourd'hui, c'est le contraire. Mais l'évolution française et européenne montre que **nous nous rapprochons chaque jour un peu plus du monde européen inégalitaire de la fin du 19^{ème} siècle**. Quand 10 % de la population possédait 90 % du patrimoine parisien.

Graphique 10.1. L'inégalité des patrimoines en France, 1810-2010



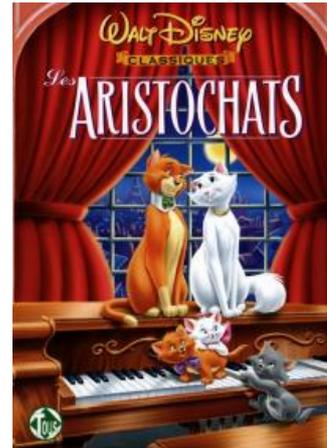
Vous voulez vivre dans le monde des aristochats ? Un monde où certains sont tellement riches qu'ils paient des leçons de piano à leur chat ? C'est pourtant le sens profond des 900 pages d'analyses.

Nous n'y sommes pas encore mais la tendance est durable depuis 1970.

Votre destin est simple.

Vous vous enrichissez en entreprenant **maintenant** ou vos enfants devront se battre pour leur liberté, même s'ils sont qualifiés.

Seul compte notre capacité à posséder des flux de revenus qui travaillent pour nous.



4 Comment trouver un moyen de vivre ?

Les gens ne cherchent plus un travail mais un sens à leur vie, Oussama Ammar, TheFamily

Libérez-vous du modèle salarié. Ne cherchez pas de travail, cherchez des moyens de vivre.

Robert Kiyosaki est l'un de ceux qui l'explique le mieux à l'aide de son quadrant ESBI.

A gauche se trouvent E et S.

E comme Employé

L'employé échange son temps et ses efforts pour un revenu. Pas de travail, pas de paie.

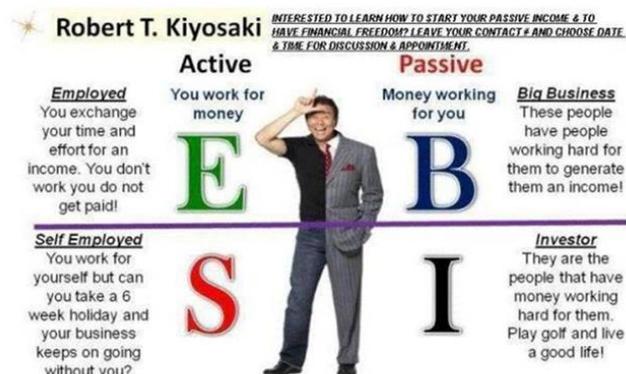
S comme Spécialistes

L'artisan, le chef de très petite entreprise ou l'auto-entrepreneur travaille pour lui mais tout s'arrête quand il s'arrête.

Cessez de vendre votre temps ou votre force de travail. Passez du côté droit avec de l'effet levier.

B comme Big

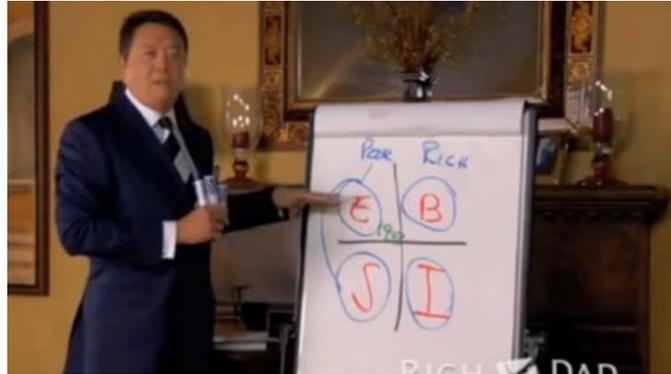
Les patrons de grandes entreprises utilisent des employés pour générer leur revenu. C'est compliqué de créer une grande entreprise à partir de rien.



I comme Investisseurs

Les investisseurs ont de l'argent qui travaille dur pour eux et leur laisse le temps de vivre.

Robert Kiyosaki l'explique en quelques mots clairs et concis (En anglais) [dans cette vidéo.](#)



Après la 7^{ème} minute, il ajoute une leçon simple à propos de vos finances personnelles.

Moralité : Créez des actifs qui travaillent pour vous. Ne cherchez pas de travail, il n'y en a pas. Alliez le sens de votre vie avec des actifs qui vous procurent des revenus passifs.

Le vrai défi est **d'effectuer la transition** à partir de votre vie actuelle, qui se trouve certainement du côté gauche, vers le côté droit, sans lâcher la proie pour l'ombre.

Les 5 stratégies qui s'offrent à vous pour démarrer dès aujourd'hui tout en conservant votre emploi salarié

Voici 5 stratégies qui permettent d'entreprendre tout en restant employé jusqu'à ce que vous puissiez congédier votre employeur.

L'immobilier

Le principe : Achetez à crédit des biens qui vous rapportent de l'argent. Et recommencez.

La bourse

Le principe : Achetez des parts dans des sociétés dont les profits futurs généreront des dividendes et une demande accrue pour leurs titres qui va augmenter.

Un blog

Le principe : Publiez des contenus qui attirent des gens intéressés, entrez en contact avec eux, créez le produit qu'ils veulent et vendez le sous forme numérique (Vous pouvez aussi vendre les produits de quelqu'un d'autre qui vous donne une commission).

Les contacts massifs

Le principe : Créez des produits numériques, achetez le droit de contacter des milliers de personnes, vendez leur votre produit numérique, et recommencez avec les bénéfices dégagés.

Le marketing de réseau

Le principe : Faites connaître un produit vendu directement au consommateur final et encaissez une commission sur vos ventes et celles des membres de votre équipe.

Toutes ces stratégies ont des forces et des faiblesses. Toutes ne sont pas faites pour vous.

C'est ce que vous allez découvrir avec l'outil de diagnostic.

5 Diagnostiquez le style d'entrepreneur que vous êtes

Suivez l'arbre de décision présenté dans la page suivante en répondant aux questions.

Reportez-vous au paragraphe indiqué pour trouver votre conseil personnalisé.



Commencez

ici



Vous avez plutôt ?

Plus de temps libre que d'argent

Plus d'argent que de temps libre

Un manque de temps et d'argent

Trop de temps et d'argent

Vous avez déjà un domaine d'expertise ?

Oui

Non

Vous êtes plutôt patient

Oui

Non

Oui

Non

Vous tolérez les risques financiers

Oui

Non

Vos conseils vous attendent

Au paragraphe n°6.1

Au paragraphe n°6.2

Au paragraphe n°6.3

Au paragraphe n°6.4

Au paragraphe n°6.5

Au paragraphe n°6.6

Au paragraphe n°6.7

Au paragraphe n°6.8

Au paragraphe n°6.9

Au paragraphe n°6.10

Au paragraphe n°6.11

Au paragraphe n°6.10

Au paragraphe n°6.12

Au paragraphe n°6.13

Au paragraphe n°6.4

Au paragraphe n°6.14

Au paragraphe n°6.15

6 Votre conseil personnalisé

A chaque fois que je cite le nom d'un entrepreneur, cela signifie que je connais ses contenus gratuits, ses offres pour être moi-même client. Je sais que vous serez entre de bonnes mains **si votre situation est adaptée à son offre**.

6.1 Devenez blogueur pro

Vous avez le temps, les compétences et la patience pour créer de nombreux contenus qui vont attirer à vous des internautes. Votre blog pourra être complété par des vidéos sur une chaîne youtube et des podcasts, sortes d'émission radio. Le principe est simple :

Il est plus facile de passer *d'ignorant à sachant*. Par le contenu gratuit de votre blog, vous aidez votre audience à s'informer. Mais comme il est plus difficile de passer de *sachant à l'action*, il vous reste plein d'opportunités commerciales à exploiter. Cette deuxième étape soulève généralement de nombreuses peurs. Or vous avez l'expertise pour aider votre audience à parcourir ce chemin. Et si vous ne l'avez pas, vous allez l'acquérir durant tout le temps de développement de votre audience sur le blog. Vous pourrez ensuite vendre un accompagnement à distance sous forme de produit numérique.

Olivier Roland a construit son entreprise actuelle sur l'accompagnement à la création d'entreprise. Ce n'est qu'ensuite qu'il a commencé à accompagner des gens qui veulent devenir libres et indépendants par leur blog. Sa force est de vous accompagner dans la création de produit quand votre blog a prouvé qu'il existe une audience pour vos produits. [Cliquez ici pour télécharger son livre](#).

Votre blog vous permettra également de conseiller des produits existants et de prendre une commission d'affiliation. Aurélien Amacker est très fort pour transformer du trafic en revenus automatiques. [Utilisez ses vidéos gratuites](#).

6.2 Devenez lead manager

Derrière cet anglicisme se cache un nouveau métier : le métier des gens qui savent trouver des contacts en masse pour les exploiter de manière rentable. Attention, tout le monde peut trouver beaucoup de contacts, mais tout le monde ne peut pas les contacter de **manière rentable**.

Cette voie nécessite que vous soyez capable de créer des offres qui se vendent et vous laissent suffisamment de bénéfices pour acquérir de nouveaux contacts. Comme vous avez plus de temps que d'argent, je vous conseille de vous former auprès de Laurent Chenot avec [Business Massif](#) si vos offres existent déjà. Sinon, prenez [Business 3G](#) pour apprendre comment construire une offre qui tienne la route.

Je sais que vous êtes pressé mais le temps et l'argent sont échangeables. Si vous êtes pressé et manquez d'argent, un compromis est nécessaire. Très souvent, la réalité rend patient.

6.3 Aidez des partenaires

Comment voulez-vous aller vite sans prendre de risques financiers ? En vous adressant à des gens qui ont déjà une audience et à qui vous pouvez proposer votre expertise. Convincez-les de créer un produit avec vous, ils seront votre éditeur et votre première étape pour commencer à gagner de l'argent avant de changer de stratégie.

6.4 Devenez marketeur de réseau

S'il est un domaine qui permet de démarrer avec presque rien, sans produit, sans expertise et peu d'investissement, c'est le marketing de réseau. Robert Kiyosaki explique les avantages [dans cette vidéo](#).

Le marketing de réseau permet de démarrer une entreprise avec presque rien car vous mettez en relation un client et une entreprise qui vend ses produits. Vous pouvez conserver votre emploi et bénéficier de la formation par votre parrain. Le risque financier est réduit à la consommation des produits de la société, que vous appréciez. Car dans le cas contraire, pourquoi voudriez-vous développer leurs ventes ?

Le désavantage est que cela prend du temps de développer son réseau ainsi.

Pour découvrir le réseau de santé auquel nous appartenons, mon épouse et moi, [inscrivez-vous ici](#).

6.5 Tentez la bourse

Sans expertise, pressé et risque tout ? Le constat est dangereux. Vous ne seriez pas attiré par le marché des changes par hasard ? C'est le marché sur lequel les devises dites convertibles sont échangées l'une contre l'autre, à des taux de change qui varient sans cesse. **Je vous le déconseille vivement** car c'est un marché à *somme nulle*. Pour que vous gagniez, il faut que quelqu'un perde quelque part. Autant dire que vous avez de fortes chances de payer très cher votre formation sur le tas. Vous pouvez vous former dans des comptes fictifs mais il manquera les émotions qui modifient votre comportement.

En bourse, il existe des trackers à effet levier sur les indices des principales places qui vous permettent des coups, risqués, mais rapides et lucratifs. Ne faites pas l'erreur de les conserver dans le temps. Les banques qui vendent ces produits vous vendent du risque. Plus vous étalez la période de possession, plus vous augmentez la certitude que la banque va gagner de l'argent à vos dépens.

Fixez vos limites de prise de perte et de gain **par écrit à l'avance** et exécutez les ordres que vous avez écrits pour vous-même. C'est le seul moyen de prendre des risques acceptables et limités. Si vous n'avez pas cette discipline, vos émotions vous entraîneront dans des pertes abyssales.

6.6 Apprenez la patience

A moins de tenter le loto, je ne vois pas comment vous pouvez être impatient et prudent. Plus sérieusement, il est plus facile de devenir patient que d'acquérir des nerfs d'acier face au risque financier. Reconsidérez votre stratégie.

6.7 Cherchez du levier

Vous êtes dans la situation idéale car l'argent peut acheter le temps des autres ou les ressources des autres.

Si vous vous sentez l'âme d'un blogueur

(Voyez le paragraphe 6.1), vous pourrez payer des rédacteurs pour créer le contenu de votre blog. Si vous voulez des vidéos, faites appel à un prestataire pour vous concentrer uniquement sur votre partie.

Si vous êtes capable de créer des offres numériques

[Laurent Chenot](#) vous aidera à les proposer à des milliers de personnes sans avoir d'audience. Vous prendrez des risques de l'ordre de quelques centaines d'euros à quelques milliers d'euros.

Si vous préférez la pierre

L'immobilier classique ne propose plus de rendements intéressants *sans risques*, car les prix peuvent s'effondrer pour cause de non solvabilité des acheteurs, mais il existe des investissements immobiliers non conventionnels.

Pour investir des biens atypiques, voyez ce que fais [Cédric Annicette](#).

Si vous voulez combiner Immobilier et bourse

Pour investir dans des sociétés immobilières cotés en bourse, [voyez Loïc Abadie](#).

Comme vous n'avez pas de temps disponible, faites appel à des gestionnaires ou des fonds commun de placement pour investir en bourse.

6.8 Cherchez du levier sans risque

Votre aversion au risque vous empêche d'utiliser toutes les stratégies alternatives qui peuvent vous laisser avec un échec et sans aucun actif. Comme un produit numérique qui ne se vend pas.

Dans ce cas privilégiez l'immobilier avec une approche toutefois originale. Pour investir des biens atypiques, voyez ce que fais [Cédric Annicette](#).

6.9 Devenez lead manager

Derrière cet anglicisme se cache un nouveau métier : le métier des gens qui savent trouver des contacts en masse pour les exploiter de manière rentable. Attention, tout le monde peut trouver beaucoup de contacts, mais tout le monde ne peut pas les contacter de **manière rentable**.

Cette voie nécessite que vous soyez capable de créer des offres qui se vendent et vous laissent suffisamment de bénéfices pour acquérir de nouveaux contacts. Je vous conseille de vous former auprès de Laurent Chenot avec [Business Massif](#) si vos offres existent déjà. Sinon, prenez [Business 3G](#) pour apprendre comment construire une offre qui tienne la route.

Dès que vous avez une offre qui cartonne, vous pourrez rapidement développer votre entreprise avec les méthodes de Laurent Chenot.

6.10 Cherchez du levier sans risque

Même si vous avez une expertise, votre manque de temps vous empêchera de développer des offres numériques. Votre impatience écarte la voie du blog rédigé par des rédacteurs. Votre aversion au risque vous empêche d'utiliser toutes les stratégies alternatives qui peuvent vous laisser avec un échec et sans aucun actif.

Dans ce cas privilégiez l'immobilier avec une approche toutefois originale. Pour investir des biens atypiques, voyez ce que fais [Cédric Annicette](#).

6.11 Cherchez du levier

Vous êtes dans la situation idéale car l'argent peut acheter le temps des autres ou les ressources des autres.

Si vous vous sentez l'âme d'un blogueur

(Voyez le paragraphe 6.1), vous pourrez payer des rédacteurs pour créer le contenu de votre blog. Si vous voulez des vidéos, faites appel à un prestataire pour vous concentrer uniquement sur votre partie.

Si vous préférez la pierre

L'immobilier classique ne propose plus de rendements intéressants *sans risques*, car les prix peuvent s'effondrer pour cause de non solvabilité des acheteurs, mais il existe des investissements immobiliers non conventionnels.

Pour investir des biens atypiques, voyez ce que fais [Cédric Annicette](#).

Si vous voulez combiner Immobilier et bourse

Pour investir dans des sociétés immobilières cotés en bourse, [voyez Loïc Abadie](#).

Comme vous n'avez pas de temps disponible, faites appel à des gestionnaires ou des fonds commun de placement pour investir en bourse.

6.12 Cherchez du levier

Vous êtes dans la situation idéale car l'argent peut acheter le temps des autres ou les ressources des autres.

Si vous préférez la pierre

L'immobilier classique ne propose plus de rendements intéressants *sans risques*, car les prix peuvent s'effondrer pour cause de non solvabilité des acheteurs, mais il existe des investissements immobiliers non conventionnels.

Pour investir des biens atypiques, voyez ce que fais [Cédric Annicette](#).

Si vous voulez combiner Immobilier et bourse

Pour investir dans des sociétés immobilières cotées en bourse, [voyez Loïc Abadie](#).

Comme vous n'avez pas de temps disponible, faites appel à des gestionnaires ou des fonds commun de placement pour investir en bourse.

6.13 Cherchez du levier sans risque

Vous êtes dans la situation idéale car l'argent peut acheter le temps des autres ou les ressources des autres.

Si vous préférez la pierre

L'immobilier classique ne propose plus de rendements intéressants *sans risques*, car les prix peuvent s'effondrer pour cause de non solvabilité des acheteurs, mais il existe des investissements immobiliers non conventionnels.

Pour investir des biens atypiques, voyez [Cédric Annicette](#).

Si vous avez beaucoup d'argent

Faites appel à un professionnel de la gestion de patrimoine pour contourner votre manque de temps et votre impatience. Je travaille avec [Eric Gillet que vous pouvez contacter de ma part](#).

6.14 Dégagez un excédent

Vous avez besoin de vous former pour dégager un peu d'excédent financier. Lisez plutôt des livres que des blogs ou des ressources gratuites qui consommeront tout votre temps disponible. Lisez des livres au lieu de suivre des formations en ligne, plus simples d'accès mais aussi beaucoup plus chères. Les livres sont le meilleur rapport qualité prix en terme de formation. Et comme vous êtes impatient, vous tirerez profit du livre de Robert Kiyosaki Père Riche, Père Pauvre en supprimant des dépenses inutiles qui ne servent que des passifs.

6.15 Profitez de la vie et faites appel à des professionnels

Vous êtes dans la situation idéale car l'argent peut acheter le temps des autres ou les ressources des autres. Vous pouvez adopter n'importe laquelle des stratégies à conditions qu'elle vous plaise. Car sinon faites appel à un professionnel.

Si vous avez beaucoup d'argent

Faites appel à un professionnel de la gestion de patrimoine pour profiter de la vie et éviter tous les tracasseries. Je travaille avec [Eric Gillet que vous pouvez contacter de ma part](#).

Conclusion

J'ai essayé toutes ces stratégies et j'ai souvent échoué. Ou tout juste couvert mes coûts.

J'aurais pu tout arrêter en me disant que je n'étais pas fait pour l'argent. En effet, j'ai de très beaux succès dans un domaine qui paye très mal.



[Cliquez ici si vous êtes curieux](#)

Pourtant. Tous ceux qui ont réussi ont réécrit leur histoire a posteriori, quand tout semble limpide et évident.

Savez-vous qu'il a fallu **trainer** Mark Zuckerberg chez son banquier pour qu'il ouvre le premier compte bancaire au nom de Facebook ? Le trainer de force alors qu'il criait :

Facebook, ça ne marchera jamais !

Moralité : Croyez en vous et n'abandonnez jamais. J'ai coutume de dire que je travaille à gagner mon premier million d'euro. C'est clair qu'on me respectera plus quand je dirais

Je travaille à gagner mon second million d'euros

Et pourtant, il sera beaucoup plus facile à gagner que le premier qui mérite bien plus de respect !

A bientôt

Cyrille

Blogueur, marketeur de réseau, interprète, entrepreneur.