

Trouvez un marché et montez votre entreprise.

Bon nombre de personnes ont l'idée d'entreprise, mais leurs problèmes fondamentaux c'est de :

- 1) Trouver du financement pour se lancer
- 2) Trouver un marché pour écouler leurs produits

Et bien cessez de vous casser la tête, car si vous êtes en train de lire ce papier croyez-moi vous avez déjà fait un grand pas, qui veut dire que vos idées d'entrepreneuriat commencent déjà à se faire chaire. Et je commence à vous féliciter d'avoir pensé grand ! En passant, permettez-moi de vous rappeler que l'idée de création d'entreprise pourrait avoir plusieurs éléments déclencheurs. Il se peut que vous identifiiez une opportunité, ou du moins vous avez des frustrations, insatisfaction au travail ou encore des difficultés à intégrer ou réintégrer le marché du travail, etc.

Je suppose que votre patience commence à se diminuer pour le développement de ces deux grands points mentionnés ci-dessus, soyez patients on y arrivera ! Entre temps, laissez-moi vous faire un deuxième rappel. Etre entrepreneur c'est tout un processus « le processus entrepreneurial » c'est-à-dire vous êtes appelés à suivre plusieurs étapes:

1. L'idée entrepreneuriale est totalement absente.
2. L'idée vient à l'esprit et vous décidez d'être entrepreneur.
3. Comment pourrais-je créer ma boîte ? (vous réfléchissez)
4. Je vais essayer de le faire.
5. Je peux le faire !
6. Bingo, je me lance ! (ici la décision est réellement prise)
7. Et voilà, la boucle est bouclée, je suis entrepreneur.

Bon sans plus tarder, chers futurs entrepreneurs, veuillez de vous bien accrocher car nous allons rentrer dans le vif du sujet.

1) Où trouver de l'argent ?

Très souvent, c'est cette première question qu'on se pose quand on a l'idée de se lancer dans le processus entrepreneurial ou du moins la création d'entreprise. Et si vous vous faites cette question vous êtes très intelligents, car normalement pour lancer une entreprise tout le monde doit penser à une source de financement peu importe la capacité de cette source ! N'est-ce pas ? Je suppose que vous disiez oui ! Mais si vous dites non vous pourriez avoir également raison.

Alors, chers futurs entrepreneurs, laissez-moi vous dire pour se lancer dans la création d'entreprise il n'est pas obligatoire d'avoir de l'argent ou du moins d'avoir une forte somme d'argent selon le cas. Au cas où vous ne disposez pas d'une somme d'argent importante pour se lancer, et bien vous pouvez commencer avec le peu que vous

disposiez, même quand elle ne va pas vous permettre de se procurer d'un volume important de biens, mais ne vous en faites pas car à ce stade ce n'est pas le volume de biens que vous disposiez qui est le plus important, mais plutôt le temps d'écoulement des stocks et la rationalité dans la gestion des profits, car ce sont les profits en les réinvestissant qui vont faire gonfler votre capital de départ. Donc, faites attention à la gestion de cette entreprise naissante, car elle n'est pas encore mature pour supporter les charges !

Autre cas, vous pouvez avoir l'idée de création d'entreprise mais vous ne disposez pas même le peu d'argent que cela pourrait demander. Ne me dites que cela ne vous arrivait pas ? Si oui, ce n'est pas grave car c'est un fait normal ! Et la création d'entreprise jusque-là est très possible. Vous allez me dire comment sera-t-il possible sans avoir un sou ? Eh bien, soyez patients je vous le dirai ! Ou du moins, il se peut que vous pensiez que je vais vous recommander d'acheter à crédit ? Humm ! C'est ça ? Bon, jusque-là ce n'est pas grave, achat à crédit c'est une autre alternative malgré il a son inconvénient pour toute entreprise et surtout votre petite entreprise naissante, alors ici, nous ne restions pas là-dessus.

Alors pour se faire, vous pouvez vous affilier à d'autres entreprises qui sont déjà en bonne marche et qui peuvent vous inspirer confiance et vice-versa. Une fois le lien de confiance commence à établir entre vous et l'entreprise, elle peut vous livrer des stocks majeurs que vous alliez écouler de votre côté. A ce niveau-là, le plus important c'est d'être en mesure de construire préalablement votre clientèle et de pouvoir l'élargir avec le temps, afin que les livraisons soient réalisées le plus rapide que possible, et vous serez rémunérés selon l'accord conclue entre l'entreprise et vous. Etes-vous clairs jusqu'ici ?

Je le souhaite quand bien même car rien n'est sorcier jusque-là !!! Mais si non ce n'est pas grave, car heureusement vous avez les recours grâce à mon [blog](#).

Une fois que ce problème de financement est résolu tout est réglé ! N'est-ce pas ? Sans aucun doute vous répondez par un « NON » ! Eh bien c'est super, ta réponse ! Car l'élément majeur reste la clientèle.

2) Comment trouver des clients pour mon entreprise ?

A maintes reprises cette question refait surface, et c'est encore normal car le marché des produits est de nos jours saturé et les entreprises évoluent en pleine compétitivité. Donc, pour se démarquer des autres entreprises positivement il faut être en mesure d'innover par le biais de votre service de marketing, savoir où trouver le public, profiter des opportunités que nous offre la technologie. Vous pouvez utiliser les réseaux sociaux pour faire connaître votre produit au grand public, tels que : Facebook, Whatsapp, instagram, etc. Vous pouvez créer des astuces en

L'esprit entrepreneurial

ligne pour collecter les emails et en retour vous les utilisez pour promouvoir votre produit, bon nombre d'entreprises le font de nos jours. Vous pouvez rester très indépendants en créant un blog pour présenter votre produit au grand public, vous pourriez même lui intégrer une page « **boutique** » pour que les gens puissent commander vos produits en ligne et vous leur proposeriez le mode de paiement qui vous conviendra le mieux! Vous n'êtes pas trop clairs sur ce dernier point? Ne vous en faites pas !!! Pour de plus amples informations veuillez vous rendre sur : <https://nouvellakay.jimdo.com/Boutique>

No. 2

J'espère que vous allez tirer parti de cette rubrique ! A noter que tous vos critiques seront les bienvenues dans les commentaires ou via ma boîte à lettre. Merci de m'avoir lu !

A la prochaine pour une nouvelle rubrique !!!

Auteur : Micher LAMOUR, Agro-économiste.

Email : micherlamour300@gmail.com

Ou via mon blog : <https://nouvellakay.jimdo.com/contact>

12/07/2019

© 2019 Copyright Micher L. – Tous droits réservés

Auteur : Micher LAMOUR, Agro-économiste