

# Les six ressources fondamentales des entreprises à succès

Un guide pratique

Par l'ONG Internationale Croissance PEACE



## POURQUOI CE GUIDE ?

... Sur proposition des investisseurs de Croissance PEACE, nous avons décidé de mettre en place ce guide pour vous. Il s'agit d'une pédagogie simple et accessible à tous. Le but de ces conseils est de vous aider à créer autour de vous, un cercle vertueux, qui apportera le succès à votre entreprise et augmentera constamment votre renommée.

Appliquez-les pour vous-même, au sein de votre entreprise, mais aussi, partagez-les à vos clients, partenaires, porteurs de projet, entrepreneurs débutants ou confirmés...

Dans ce document, vous découvrirez **les 6 ressources fondamentales** qui feront de vous le leader dans votre domaine. Nous l'avons voulu concis afin que vous ayez tout de suite l'essentiel et que vous le mettiez aussitôt en application.

Pour chaque ressource, nous vous donnerons une application originale de celle-ci et un plan d'action concrète, immédiatement réalisable et accélérateur de votre réussite.

Mais en premier lieu, vous découvrirez les deux règles de base qui fondent tout projet entrepreneurial : **le secret N°1 des entrepreneurs à succès et le puissant concept pour générer beaucoup de ventes.**

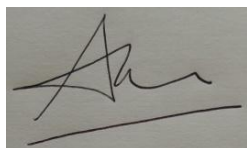
Par ailleurs, pour que ce texte soit complet, nous avons volontairement intercalé les chapitres par des conseils éprouvés sur l'efficacité personnelle. Des recommandations pour lever vos doutes et vos blocages internes pour atteindre l'excellence.

Si vous appliquez les conseils qui sont donnés dans ce document vous connaîtrez les joies d'une vie entrepreneuriale remplie de succès et de bonheur.

Nous vous souhaitons une bonne lecture.

Auguste DAGO

**Directeur des investissements**

A handwritten signature in black ink on a light grey background. The signature is stylized and appears to be 'A. Dago'.

## **Le Secret N°1 des Entrepreneurs à Succès**

Un jeune directeur des ventes dont les gains annuels n'excèdent 35000 euros écrivait : "Mon impression doit être celle d'un homme debout devant le coffre-fort d'une banque qui contient toute la richesse, tout le bonheur et tout le succès du monde; un homme à qui il ne manquerait qu'un seul chiffre pour connaître la combinaison du coffre. "

Ce qui sépare la pauvreté de la richesse, c'est souvent l'emploi d'une formule amputée d'un seul de ses éléments. Un chiffre qui manque, c'est là toute la différence. En affaires, il s'agit bien souvent d'une idée. Car une idée peut changer la vie de milliers de personnes. Une idée peut révolutionner le monde. Une idée peut changer radicalement les règles du jeu.

Vous avez des difficultés à communiquer avec vos prospects, faites appel à un spécialiste du marketing. Vous voulez doubler votre chiffre d'affaires cette année, faites appel à un champion de la vente. Vous voulez réaliser de bons placements financiers, faites appel à un bon gestionnaire de fortune. Il y a des spécialistes dans de nombreux domaines, qui sont prêts à vous aider.

**Le secret N°1 des entrepreneurs à succès, c'est la COOPÉRATION.**

## **Le Puissant Concept Pour Générer Beaucoup De Ventes**

Est-il possible de devenir MILLIARDAIRE avec votre entreprise ?

"Pas juste un simple millionnaire !"

Pour certains, ce but semble inatteignable. Pourtant quand on regarde la liste des personnes les plus riches du monde, près des deux tiers ont obtenu leur fortune en développant tout simplement leur entreprise. Mais quelle stratégie, ou quel état d'esprit, ou quelles techniques, leur ont permis d'amasser un tel patrimoine ? C'est le sujet de ce guide, qui s'appuie sur une étude passionnante et peu connue, menée auprès de ces entrepreneurs hors du commun.

Lorsque vous pensez à vos clients, que vous vient-il à l'esprit ?

"Comment trouver de nouveaux clients ?"

"Pourquoi ai-je tellement de clients qui n'ont pas d'argent ?"

"Comment faire pour devancer la concurrence ?"

"Si seulement je pouvais mieux comprendre les motivations des gens..."

Si vous avez noté une phrase ou plus, alors il est probable que ce guide soit l'un des plus importants documents que vous lirez dans votre carrière d'entrepreneur. La chose à retenir est que vous n'êtes pas seul.

La plupart des entrepreneurs qu'ils soient débutants ou confirmés, se sont déjà posé ce genre de questions. Saviez-vous que... vous avez dans vos mains le délicieux pouvoir de faire en sorte qu'un client :

- tombe amoureux de votre service,
- vous supplie d'accepter sa commande,
- ne puisse plus penser à autre chose,
- ait envie de vous passer d'autres commandes,
- veuille rester votre client à vie et...
- vous recommander à d'autres clients

Le meilleur, c'est que vous pouvez le faire facilement.

Pour vous donner une preuve tangible de ce qui est avancé ici, remontez à l'entête de ce guide et rendez-vous compte de la promesse pour vous : diriger une entreprise à succès ! L'ingrédient qui a fait le succès de milliers d'entreprises à travers le monde est leur promesse.

Ainsi,

**Le secret N°2 des entrepreneurs à succès, c'est leur PROMESSE.**

Réfléchissez un instant...

Quelle promesse pourriez-vous faire à l'ensemble des personnes qui entrent en contact avec votre entreprise ?

La réussite de votre entreprise viendra de la promesse que vous faites à vos clients, prospects, collaborateurs, partenaires... Votre expertise est primordiale mais votre promesse est déterminante. Elle est le gage absolu de votre succès !

- Si vous voulez faire rentrer des centaines de millions dans votre compte en banque, convoquez de ce pas une réunion de travail et mettez en place une GRANDE PROMESSE pour chaque catégorie de personnes qui collaborent avec vous (employés, clients, prospects, partenaires, fournisseurs...).

- Renouvelez celle-ci chaque année en fonction de vos objectifs. Ainsi, vous élèverez rapidement votre entreprise au rang de N°1.

"Ce qui motive les gens à vous suivre se trouve dans l'espoir que vous leur donnez."

## **LES 6 RESSOURCES FONDAMENTALES DU SUCCÈS**

VOULEZ-VOUS AVOIR DU SUCCÈS, DIRIGER UNE ENTREPRISE PROSPÈRE ET RÉUSSIR... ? Vous devez absolument disposer des 6 ressources fondamentales ci-dessous !

Si une seule de ces ressources venait à vous manquer, malheureusement votre réussite ne sera pas garantie. Très souvent, c'est la cause de l'échec de beaucoup d'entrepreneurs qui pourtant disposaient au départ d'une bonne expertise dans leur domaine. Place maintenant aux 6 ressources éternelles de succès pour tout entrepreneur ambitieux.

### **1. L'EXPERTISE**

Le service que vous apportez sur le marché.

### **2. LA LISTE**

Le fichier de vos potentiels clients.

### **3. L'OFFRE**

C'est elle qui permet de bien fixer vos prix et vos options de paiement pour pouvoir dégager d'énormes bénéfices en un temps record.

### **4. LA NOTORIÉTÉ**

Votre présence dans les médias, TV, radios, réseaux sociaux, journaux, magazines... A différencier de la publicité qui elle, vante les mérites de votre expertise. Là, il s'agit de vous en tant que dirigeant d'entreprise.

### **5. LES RELATIONS**

Votre réseau professionnel et personnel. Votre entourage.

### **6. L'ARGENT**

L'investissement financier pour faire croître votre entreprise.

Parmi ces 6 ressources fondamentales, une s'avère particulièrement incontournable. Détrompez-vous, il ne s'agit pas de l'argent, bien que cela soit nécessaire. Nous le verrons plus loin dans ce manuel. Accélérez votre réussite dès aujourd'hui grâce à ces 6 ressources fondamentales !

## **Ressource à succès N°1 - VOTRE EXPERTISE**

**« Ton atout principal, ce que tu me donnes gratuitement »**

Un client vient de sortir de votre cabinet. Dans la foulée, il appelle plusieurs personnes susceptibles de devenir à leur tour vos clients, pour vous recommander. En principe la vente de votre expertise devrait se dérouler de cette façon. Voici comment vous pourriez y parvenir. Il y a un levier extrêmement puissant qui permet de mettre en place cette technique. Il s'agit de **la gratuité**.

Mettez en place un conseil bien structuré que vous allez offrir à vos clients gratuitement et vous signerez chaque jour de nouveaux contrats.

Exemple:

Beaucoup de comptables après avoir rédigé le projet (business plan) de leurs clients les laissent partir dans la nature. Imaginez un instant : Si après avoir rédigé leurs projets, vous les mettiez gratuitement en contact avec des investisseurs... Combien de clients auriez-vous ainsi en retour ?

Cela ne vous coûte absolument rien mais peut vous rapporter gros.

On dira de vous que non seulement vous maîtrisez votre métier mais qu'en plus, vous mettez votre réseau à la disposition de vos clients.

L'autorité que vous exercez peut être mesurée à travers l'excellence du service que vous rendez. Vous êtes un expert, donc un professionnel soucieux d'apporter de la valeur à ses clients. Par conséquent, votre expertise sera incomplète si elle n'est pas accompagnée d'un acte gratuit. Ce n'est pas de la générosité mais de la stratégie.

Pensez-y et faites la différence vis-à-vis de vos concurrents !

**Soyez déterminé !**

Engagez-vous aujourd'hui. En ce lieu. En ce jour.

Faites que vos actes comptent; ne vacillez pas dans votre détermination à satisfaire ceux qui vous approchent dans le cadre de votre métier. Accomplissez votre destinée avec un sens élevé du service rendu.

Votre résolution à parcourir la route de la vie est votre meilleur atout. Aussi longtemps que vous pouvez continuer, utilisez votre imagination pour résoudre les problèmes et surmonter les obstacles. Alors vous connaîtrez des joies inattendues.

Chaque jour, votre vie se raccourcit de vingt-quatre heures. Le temps pour la réalisation se fait de plus en plus précieux. Vous devez accomplir tout ce que vous désirez dans la vie et ensuite libérer votre volonté dans la quiétude.

*"Bannissez l'incertitude.  
Affirmez votre force.  
Maintenez votre détermination."  
Maître Zen*

## **Ressource à succès N°2 - VOTRE LISTE**

### **« Tu as le pouvoir de multiplier tes revenus par trois »**

L'année dernière, l'un de nos clients, expert-comptable, avait développé une nouvelle offre dans l'optimisation fiscale, qu'il souhaitait vendre aux grandes sociétés. Il nous a sollicités pour l'aider à obtenir plus de clients et augmenter le chiffre d'affaires de son entreprise. Voici comment nous avons procédé : tout d'abord, nous avons dressé la liste des 50 plus grosses sociétés auxquelles il désirait vendre ses conseils. Un industriel, un grand commerçant ou un transporteur..., tous ont des problématiques spécifiques.

Prendre l'habitude de catégoriser la clientèle par tailles et groupes professionnels, c'est la base du métier. Car, on ne peut vendre le même service à tout le monde de la même façon. Une offre unique génère bien plus de bénéfices qu'une offre générale.

Le chef d'entreprise avisé que vous êtes, devra commencer par trier en fonction de critères précis, les entreprises et les clients que vous voulez conquérir. C'est l'excellent moyen de diversifier par la suite les services que vous proposez.

#### **Souvenez-vous-en !!!**

Le chiffre d'affaires supplémentaire que vous désirez réaliser se trouve dans la liste. L'argent est dans la liste ! Nous avons donc conçu une offre spécifique pour chaque catégorie de clients. La dernière étape consistait à analyser les listes des sociétés que nous avons dressées afin de déterminer l'élément qu'elles avaient en commun.

Voici ce que nous avons découvert :

- 70% des sociétés étaient des usines
- Pratiquement elles toutes utilisaient des charriots élévateurs
- Une seule entreprise leur fournissait les charriots élévateurs

Nous tenions donc la clé qui allait permettre à notre client d'augmenter significativement ses bénéfices. Ainsi, nous sommes allés voir le fournisseur des chariots élévateurs et lui avons proposé un accord : optimiser gratuitement la fiscalité de son entreprise pendant deux ans, et en contrepartie, il nous introduirait auprès de ses clients industriels. Ce qu'il a naturellement accepté.

Construisez votre toile par le biais des accords stratégiques, et les clients tomberont facilement dans votre filet. A la fin de notre contrat, les prévisions de notre client affichaient des résultats X 3.

Maintenant, réfléchissez à la façon dont vous pourriez adapter cette approche afin qu'elle soit bénéfique à votre entreprise.

### **1. Dressez la liste**

### **2. Catégorisez**

### **3. Trouvez l'élément en commun**

*"Seul, vous pouvez conquérir un royaume, mais c'est grâce aux accords stratégiques que vous bâtirez un empire."*

## **Le modèle parfait qui vous ouvre les portes du succès**

Les responsabilités deviennent parfois si grandes que vous ne pouvez garder votre équilibre. Votre attention est dispersée. Vous souffrez dans votre corps. Les sentiments de frustration rendent terriblement malheureux... En tant que dirigeant d'entreprise, vous n'avez nul besoin de vous tracasser autant. Si telle est votre situation, alors, vous devez changer de modèle.

Nombreux sont les entrepreneurs qui pensent que le succès s'obtient à l'issue d'un dur labeur. Détrompez-vous car il n'en est rien. Si vous travaillez dur, c'est que vous appliquez un modèle incorrect. Le modèle parfait requiert une organisation simple et de la patience. Le reste n'est que de l'agitation inutile.

Rappelez-vous...

En matière d'entrepreneuriat, l'araignée est le maître incontesté de l'univers. Pour ouvrir les portes du succès, il suffit juste de copier et d'appliquer son modèle.

L'araignée est une créature parfaite, un entrepreneur exceptionnel. Son corps est une expression élégante de son esprit. Il déroule de très beaux fils, et ses pattes sont exactement adaptées à son déplacement sur sa toile. De son centre, l'araignée règne sur son univers avec une économie rigoureuse.

L'attitude de l'araignée consiste à établir le modèle parfait. Une fois sa toile réalisée, l'araignée ne se soucie plus de rien. Elle attend que la nature lui apporte sa subsistance. Tout comme l'araignée, maintenez-vous calmement au centre de votre entreprise, non au-dessus d'elle. Et, **Attirez à vous tout ce que vous désirez !** Voyons à présent comment construire concrètement le modèle parfait.



## **Ressource à succès N°3 - VOTRE OFFRE**

**« Utilises-moi, je te garantis la réussite à tous les coups »**

Les résultats financiers d'une entreprise varient d'une année à l'autre. Mais il existe une formule qui ne varie presque jamais, et qui par ailleurs, permet de faire progresser votre chiffre d'affaires de façon constante. Elle est basée sur votre offre.

L'erreur que commettent beaucoup de chefs d'entreprises en définissant leur offre est d'associer directement leur expertise à un prix de vente.

**(A) : Expertise = Prix de vente**

Cependant, la meilleure offre se présente comme suit :

**(B) : Expertise + Bonus + Garantie + Facilité de paiement + Mini-expertise gratuite = 2 X Prix de vente**

Il s'agit donc de passer de (A) à (B).

En somme, vous devez rajouter un bonus, une garantie, une facilité de paiement et une mini-expertise gratuite à votre expertise principale, pour doubler votre prix de vente.

L'idée ici est d'augmenter significativement la valeur perçue de votre expertise et de la vendre à une clientèle prestigieuse.

- **Le bonus** vous permettra de vous différencier de vos concurrents
- **La garantie** rassurera vos clients
- **La facilité de paiement** vous permettra de démarrer tout de suite le processus de vente
- **La mini-expertise gratuite** vous apportera encore plus de clients grâce aux recommandations

Si vous pouviez mettre en place cette formule dès maintenant, je vous garantis un flux constant d'argent dans votre compte en banque.

### **Sur le chemin de l'accomplissement de soi**

Au début, vous pouvez avoir l'impression de faire très peu. Vous vous comparez à vos maîtres et aux individus déjà avancés, et vous désespérez de jamais parvenir à leur niveau. Mais si vous êtes appliqué, vous atteindrez inéluctablement votre but.

Cette réalisation précieuse vous donnera de la vitalité et vous guidera. Elle améliorera votre santé et vous apportera la connaissance sur l'accomplissement de soi.

Éliminez de votre esprit toutes formes de peur.

**"Plus vous cultivez votre personnalité, plus vous accomplissez."**

### **Ressource à succès N°4 - VOTRE NOTORIÉTÉ**

**« Tu es mon héros, c'est toi que je veux ! »**

Un avocat qui est reconnu dans sa profession par ses clients, collègues et confrères comme étant un bon avocat, a de l'autorité. Il peut également acquérir cette qualité suite à la rédaction et la publication d'un ouvrage exceptionnel...

Si cet avocat venait à être connu en dehors du milieu juridique, alors, il a de la notoriété. L'autorité, c'est la qualité des personnes qui vous connaissent. À l'inverse, **la notoriété s'évalue en termes de quantité** de personnes qui vous reconnaissent.

Dans les affaires, la notoriété vaut toujours mieux que l'autorité. On peut en mesurer les bénéfices économiques tout de suite. De nombreux professionnels acquièrent de la notoriété en donnant des conseils à travers les médias, à un auditoire intéressé. En retour, ce public se précipite pour acheter les services qu'ils vendent. Ceci est un bon moyen pour faire grandir sa clientèle et développer son chiffre d'affaires.

Mais voici une manière originale d'acquérir de la notoriété afin de devancer vos concurrents : louez pendant quelques temps seulement, les services d'une équipe de comédiens japonais.

Votre chauffeur personnel devient japonais et votre assistante personnelle devient elle aussi japonaise. Puis, faites publier des articles sur vous dans les journaux. La presse est férue d'informations inédites de ce genre. Bientôt, c'est tout le pays qui vous reconnaîtra comme l'expert-comptable, le notaire ou l'avocat d'affaires au chauffeur japonais.

Développez rapidement votre notoriété en posant un acte fantaisiste pour attirer l'attention d'un grand nombre de personnes sur vous.

Avoir de la notoriété est une démarche dont on ne peut faire l'économie lorsqu'on est entrepreneur. Devenez le centre de toutes les attentions et votre place vous sera réservée au sommet.

Retenez bien ceci :

L'expérience entrepreneuriale a montré que de tout temps, le meilleur positionnement consiste à devenir le héros de son client. Ainsi, acquérir de la notoriété est la voie rapide pour se faire une place au soleil.

### **En êtes-vous victime ?**

La majorité des gens ont développé un état d'esprit qui les limite de manière conséquente. Ils sont victimes de **la procrastination**.

J'ai entendu ce terme presque barbare la première fois lors d'un séminaire aux USA. Ce séminaire était organisé par **Rich LITVIN**, un coach américain, à la renommée internationale.

La procrastination, c'est la tendance que nous avons à remettre au lendemain ce que nous sommes censés faire aujourd'hui. Il s'agit d'un syndrome qui empêche bon nombre de gens à aller de l'avant dans ce qu'ils entreprennent.

Si vous en êtes victime, la solution est simple. Prenez un excellent coach. Rich LITVIN facture 1 million de dollars pour 3 appels par mois pendant 11 mois.

33 appels de coaching.

33 000 dollars par appel.

Simplement pour parler avec lui.

Je sais, c'est incroyable !

Mais le coaching ne se compte pas en minutes.

Il se compte en IMPACT !

Et je peux vous dire qu'une conversation à Haute Intensité peut tout changer dans votre vie de chef d'entreprise. A la minute où vous avez un coach, c'est tout votre monde qui change. Les résultats de vos activités sont multipliés par 10.

Que vaut 1 million de dollars d'investissement dans un coaching si cela vous permet de gagner 10 millions par la suite ?

Je ne suis pas coach mais j'ai fait l'expérience d'un coaching réussi, et je me suis définitivement débarrassé de la procrastination.

Je vous recommande de faire de même.

## **Ressource à succès N°5 - VOS RELATIONS**

**« Avec vous, j’irai plus haut »**

De toutes les ressources fondamentales, vos relations constituent la pierre angulaire de la réussite de votre entreprise. Votre expertise est une évidence, mais c’est grâce à vos relations que vous pourrez conquérir le monde. Elles vous permettront d’acquérir toutes les autres ressources.

Par exemple, vos relations peuvent vous permettre d’avoir une liste de clients déjà prêts à acheter vos services ; ou obtenir le financement pour développer un projet ou une activité...

Aucun entrepreneur ne peut atteindre le sommet sans avoir un réseau riche de gens influents.

Si vous avez déjà un réseau fiable, c’est bien. Dans le cas contraire, vous pouvez acquérir rapidement un réseau large et efficace en faisant une proposition irrésistible à vos futurs contacts.

Cette proposition irrésistible sera d’ordre financier et vous devez la faire à vos partenaires stratégiques, c’est-à-dire, ceux qui vous permettront d’atteindre directement vos clients.

Peut-être que cela vous a échappé, mais dans **la ressource à succès N°2 - LA LISTE**, je vous ai montré comment vous pouvez développer des relations stratégiques, à travers une étude de cas. Relisez ce passage.

### **Occupez la bonne place**

Le soleil brille au centre du ciel,  
Toutes choses tournent autour de lui.  
Celui qui domine le milieu domine la totalité.

## **Ressource à succès N° 6 - L’ARGENT**

**« Je suis la récompense de ta détermination »**

Si le pêcheur n’a pas réparé correctement ses filets, sa sortie en mer est inutile. La préparation est la part essentielle de son travail. C’est seulement lorsque ses filets sont intacts et son bateau réparé que toutes les conditions sont réunies pour que la pêche ne soit plus qu’une formalité. Alors le poisson tombe dans ses mains comme s’il était guidé par des voies invisibles.

Contrairement à ce qu'on pense, **l'argent est la dernière des ressources fondamentales et non la première**. Si vous faites les choses de la bonne manière, l'argent coulera de source. Il deviendra une conséquence heureuse.

### **Avez-vous besoin d'argent pour développer votre activité ?**

La solution directe serait de vous référer à une banque ou à un établissement financier ou encore à un membre de votre réseau personnel.

Toutefois, une autre solution existe. Il s'agit de faire appel à un expert en levée de fonds. C'est la base de notre métier, à travers le programme « **Croissance PEACE Investissements** ».

### **Le Programme « Croissance PEACE Investissements »**

" **Croissance PEACE Investissements** " est un programme de levée de fonds, à l'international, pour les porteurs de projets économiques africains, auprès d'investisseurs privés, institutionnels, fonds d'investissement, family offices.

Nos investisseurs sont européens, américains, indonésiens, asiatiques, qui désirent investir dans des projets à forte rentabilité en Afrique.

**Vous êtes expert-comptable, notaire, avocat d'affaires, consultants pour les PME, PMI et ETI...** Vous accompagnez les porteurs de projet et les dirigeants d'entreprises...

#### **Démultipliez vos sources de revenus**

Grâce au programme "**Croissance PEACE Investissements**" !

**Touchez un pourcentage de commissions sur le capital investi.**

**Candidatez dès maintenant en nous envoyant vos projets coup de cœur !**

**P.S. : Pour cette nouvelle campagne, seulement 6 projets seront retenus !!!**

Votre temps est précieux...

**Investissez-le dans un modèle économique profitable !**

## **Maintenant, imaginez.**

Vous vous levez et sortez sur le balcon de vos vacances.  
La lumière du soleil vous accueille. Vous contemplez le paysage.  
Vous êtes dans le pays de vos rêves, pour un séjour inoubliable.  
Vous souriez, plein de satisfaction. Vous vous rappelez les étapes de ce succès.

## Le programme « **Croissance PEACE Investissements** »

Vous étiez à mille lieues de l'imaginer...

Flashback : vous recevez ce guide sur les 6 ressources fondamentales des entreprises à succès, que vous avez pris une dizaine de minutes à lire.

A l'intérieur, vous découvrez un programme destiné aux experts-comptables, notaires, consultants et avocats d'affaires.

Nous vous invitons à candidater vos projets coup de cœur, dans le cadre d'un programme de levées de fonds auprès d'investisseurs internationaux.

Pourquoi vous inviter à entreprendre cette démarche ?

Parce que nous sommes des experts en la matière.

Nous avons des données, des faits.

La suite vous la connaissez...

Vous gagnez plus et vivez mieux !

## **Que feriez-vous...?**

Cette expérience menée avec des barracudas va vous intéresser.  
On a pris des barracudas, ces poissons féroces qui peuvent dépecer une proie en quelques instants, et on les a installés dans un aquarium.

Dans ce même aquarium, on a mis d'autres poissons, ils les ont mangés.  
Alors on a installé entre les barracudas et les poissons une vitre épaisse, invisible sous l'eau.

Que s'est-il passé ?

Les barracudas ont foncé vers leur proie, et BING ! Se sont écrasés le nez contre la vitre.

Une fois, 10 fois, 100 fois ... et un jour, ils ont compris et ont cessé de pourchasser les autres poissons. La douleur était associée à l'attaque. On a ensuite enlevé la vitre.

Ont-ils recommencé à fondre sur leur proie ?

Non. Ils se sont laissés mourir de faim... par peur de la douleur.

Nous sommes comme ces barracudas.

Que feriez-vous si je vous proposais un billet de 500 € en échange d'un billet de 50 ?

Voici la réponse : d'emblée, vous préféreriez passer votre chemin. Ne vous en faites pas, c'est une réaction totalement humaine. On peut nous présenter des opportunités intéressantes, nous ne les voyons même pas. Par peur.

Peur de quoi ?

La peur de réussir, la peur de gagner plus.

Ne faites pas comme ces barracudas qui se laissent mourir de faim dans un monde d'abondance. Ouvrez les yeux, tendez les oreilles.

Vous avez maintenant le MOYEN de gagner plus et de vivre mieux. Utilisez-le !

### **Et pour terminer**

Finissez toujours ce que vous avez commencé. Cela représente suffisamment de discipline. Si vous observez cette règle, alors vous serez supérieur à la plupart des gens. Quelqu'un a dit un jour : « nous n'avons besoin que du matin ». Tant que le soleil se lève, nous pouvons affronter nos défis, vaincre nos difficultés et vivre pleinement nos engagements. C'est déjà une bénédiction suffisante !

## **LE SECRET JALOUSEMENT GARDÉ**

Ultime instrument de développement d'entreprise, ce guide constitue un véritable manuel pratique où chacun pourra puiser des idées qui ont fait leur preuve. « **Les 6 ressources fondamentales des entreprises à succès** » sont le fondement de notre stratégie d'entreprise depuis plus de 15 ans. **Une prodigieuse stratégie qui fidélise nos clients et vend plus facilement nos services à nos prospects.**

Comme nous avons construit cette stratégie à partir de nos réelles expériences à travers l'accompagnement d'investisseurs lors de diverses levées de fonds, nous avons fait l'expérience de son entière efficacité. Elle est destinée à tous ceux qui interviennent auprès des entrepreneurs et porteurs de projet, en qualité de consultants ou professionnels libéraux...

Nous espérons que vous en avez tiré le maximum.

A l'heure du numérique et du digital, une constante demeure cependant réelle. C'est l'Homme. Et s'il y avait un secret du succès caché depuis la nuit des temps dans les livres, les temples où que savons-nous encore... ?

Ce secret n'est autre que la **COOPÉRATION** avec les autres.

À votre réussite!

**L'équipe Croissance PEACE**

English

# The Six Fundamental Resources of Successful Businesses

A practical guide

By the International NGO Croissance PEACE





## WHY THIS GUIDE?

... On the proposal of the investors of Croissance PEACE, we have decided to set up this guide for you. It is a simple and accessible teaching method. The purpose of these tips is to help you create a virtuous circle around you, which will bring success to your business and constantly increase your reputation.

Apply them for yourself, within your company, but also, share them with your customers, partners, and project leaders, new or experienced entrepreneurs...

In this document, you will discover the 6 fundamental resources that will make you the leader in your field. We wanted it to be concise so that you can get the essentials straight away and put it into practice straight away.

For each resource, we will give you an original application of it and a concrete action plan, immediately achievable and accelerating your success.

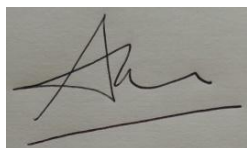
But first, you will discover the two basic rules that underpin any entrepreneurial project: the No.1 secret of successful entrepreneurs and the powerful concept to generate a lot of sales.

In addition, for this text to be complete, we have intentionally interspersed the chapters with proven advice on personal effectiveness. Recommendations to remove your doubts and internal blockages in order to achieve excellence.

If you apply the advice given in this document you will experience the joys of an entrepreneurial life filled with success and happiness.

We hope you enjoy reading it.

Auguste DAGO  
**Director of Investments**

A square image containing a handwritten signature in black ink. The signature is stylized and appears to be 'A. Dago'. Below the signature is a horizontal line.

## **The N°1 Secret of Successful Entrepreneurs**

A young sales manager whose annual earnings do not exceed 35,000 euros wrote: "My impression must be that of a man standing in front of the safe of a bank which contains all the wealth, all the happiness and all the success of the business; a man with only one number missing to know the combination of the safe. "

What separates poverty from wealth is often the use of a formula stripped of only one of its elements. A missing figure is all the difference. In business, it is often an idea. Because one idea can change the lives of thousands of people. One idea can revolutionize the world. One idea can radically change the rules of the game.

You have difficulty communicating with your prospects, call a marketer. Want to double your sales this year, hire a sales champion. You want to make good financial investments, call on a good asset manager. There are specialists in many fields who are ready to help you.

**The N°1 secret of successful entrepreneurs is COOPERATION.**

## **The Powerful Concept To Generate Lots Of Sales**

Is it possible to become BILLIONAIRE with your business?  
"Not just a simple millionaire!"

For some, this goal seems unattainable. Yet when you look at the list of the richest people in the world, almost two-thirds have made their fortunes simply by growing their business. But what strategy, or what state of mind, or what techniques, allowed them to amass such a heritage? This is the subject of this guide, which is based on a fascinating and little-known study carried out among these extraordinary entrepreneurs.

When you think of your customers, what comes to mind?

"How do I find new customers?"

"Why do I have so many clients who have no money?"

"How do you stay ahead of the competition?"

"If only I could better understand the motivations of people ...

If you've jotted down a sentence or more, then it's likely that this guide will be one of the most important you'll read in your career as an entrepreneur. The thing to remember is that you are not alone.

Most entrepreneurs, whether beginners or experienced, have already asked themselves these kinds of questions. Did you know that ... you have in your hands the delicious power of making a customer:

- fall in love with your service,
- begs you to accept his order,

- can no longer think of anything else,
- want to place you other orders,
- want to remain your customer for life and ...
- recommend you to other customers

Best of all, you can do this easily.

To give you tangible proof of what is being said here, go back to the header of this guide and realize the promise for you: to run a successful business! The ingredient that has made thousands of businesses around the world successful is their promise.

## **The 2nd secret of successful entrepreneurs is their PROMISE.**

Think for a moment...

What promise could you make to all the people who come in contact with your business?

The success of your business will come from the promise you make to your customers, prospects, collaborators, partners ... Your expertise is essential but your promise is decisive. It is the absolute guarantee of your success!

- If you want to get hundreds of millions into your bank account, call a working meeting right away and set up a BIG PROMISE for each category of people who collaborate with you (employees, customers, prospects, partners, suppliers ...).
- Renew it each year according to your objectives. Thus, you will quickly raise your business to the rank of No.1.

"What motivates people to follow you is the hope you give them."

## **THE 6 FUNDAMENTAL RESOURCES FOR SUCCESS**

DO YOU WANT TO BE SUCCESSFUL, LEAD A PROSPEROUS BUSINESS AND SUCCEED...? You absolutely must have the 6 fundamental resources ... below!

If only one of these resources were to fail you, unfortunately your success will not be guaranteed. Very often, this is the cause of the failure of many entrepreneurs who, however, initially had good expertise in their field. Now place the 6 eternal resources of success for any ambitious entrepreneur.

### **1. EXPERTISE**

The service you bring to the market.

### **2. THE LIST**

The file of your potential customers.

### **3. THE OFFER**

It is this that allows you to set your prices and payment options in order to be able to generate huge profits in record time.

### **4. NOTORIETY**

Your presence in the media, TV, radio, social networks, newspapers, magazines ... To be distinguished from advertising which praises your expertise. This is about you as a business leader.

### **5. RELATIONSHIPS**

Your professional and personal network. Your entourage.

### **6. MONEY**

The financial investment to grow your business.

Among these 6 fundamental resources, one is particularly essential. Think again, it's not about the money, although it is necessary. We will see this later in this manual. Accelerate your success today with these 6 foundational resources!

## **Successful Resource N°1 - YOUR EXPERTISE**

### **"Your main asset, what you give me for free"**

A client has just left your office. In the process, he calls several people who may in turn become your customers, to recommend you. In principle, the sale of your expertise should go this way. Here's how you might do it. There is an extremely powerful lever that allows this technique to be implemented. **This is free**.

Set up a well-structured advice that you will offer your clients for free and you will sign new contracts every day.

#### Example:

Many accountants, after having drawn up the project (business plan) for their clients, let them go into the wild. Imagine for a moment:

If after writing their projects, you put them in contact with investors for free... How many clients would you have in return?

It costs you absolutely nothing but can pay you big.

It will be said of you that not only do you master your profession but that in addition, you make your network available to your customers.

The authority you exercise can be measured by the excellence of the service you render. You are an expert, therefore a professional concerned with bringing value to his clients. Therefore, your expertise will be incomplete if it is not accompanied by a free act. It is not generosity but strategy.

Think about it and make a difference to your competition!

### **Be determined !**

Sign up today. In this place. On this day.

Make your actions count; do not waver in your determination to satisfy those who approach you in the course of your trade. Fulfill your destiny with a high sense of service.

Your resolve to walk the road of life is your greatest asset. As long as you can keep going, use your imagination to solve problems and overcome obstacles. Then you will experience unexpected joys.

Every day your life is shortened by twenty-four hours. The time for realization is becoming more and more precious. You have to accomplish whatever you desire in life and then release your willpower into stillness.

"Banish uncertainty.  
Affirm your strength.  
Maintain your resolve. "  
Zen Master

## **Successful Resource N°2 - YOUR LIST**

### **"You have the power to multiply your income by three"**

Last year, one of our clients, a chartered accountant, developed a new offering in tax optimization, which he wanted to sell to large corporations. He approached us to help him get more clients and increase the turnover of his business. Here's how we did it: First, we made a list of the 50 biggest companies he wanted to sell his advice to. An industrialist, a large trader or a transporter ... all have specific problems.

Getting into the habit of categorizing customers by size and professional group is the basis of the profession. Because, we cannot sell the same service to everyone in the same way. A single offer generates much more profit than a general offer.

The informed business owner that you are, will have to start by sorting according to precise criteria, the companies and the customers that you want to win. This is the excellent way to subsequently diversify the services you offer.

### Remember it !!!

The additional turnover you want to achieve is in the list. The money is in the list! We have therefore designed a specific offer for each category of customers. The last step was to analyze the lists of companies that we had drawn up to determine what element they had in common.

Here is what we discovered:

- 70% of companies were factories
- Almost all of them used forklifts
- Only one company supplied them with forklifts

We therefore held the key that would allow our client to significantly increase their profits. So, we went to see the supplier of the forklifts and offered him an agreement: to optimize the taxation of his company free of charge for two years, and in return, he would introduce us to his industrial customers. Which he naturally accepted.

Build your web through strategic agreements, and customers will easily fall in your net. At the end of our contract, my client's forecast was showing X 3 results.

Now think about how you could adapt this approach to benefit your business.

- 1. Make a list**
- 2. Categorize**
- 3. Find the element in common**

"Alone, you can conquer a kingdom, but it is through strategic agreements that you will build an empire."

### **The perfect model that opens the doors to success for you**

Sometimes the responsibilities become so great that you cannot keep your balance. Your attention is scattered. You are in pain in your body. Feelings of frustration make you terribly unhappy ... As a business owner, you don't need to worry so much. If this is your situation, then you need to change your model.

Many entrepreneurs believe that success comes from hard work. Think again because it is not. If you are working hard, you are applying the wrong model. The perfect model requires simple organization and patience. The rest is just unnecessary fuss.

Remember...

When it comes to entrepreneurship, the spider is the undisputed master of the universe. To open the doors to success, you just have to copy and apply your model.

The spider is a perfect creature, an exceptional entrepreneur. Her body is an elegant expression of her mind. It unwinds very beautiful threads, and its legs are exactly adapted to its movement on its canvas. From its center, the spider reigns over its universe with a rigorous economy.

The spider's attitude is to establish the perfect pattern. Once its web is made, the spider does not care about anything. She waits for nature to provide her with sustenance. Just like the spider, calmly keep yourself at the center of your business, not above it. And, Attract to yourself whatever you desire! Now let's see how to concretely build the perfect model.

### **Successful Resource N°3 - YOUR OFFER**

#### **"Use me, I guarantee you success every time"**

A company's financial results vary from year to year. But there is a formula which hardly ever varies, and which, moreover, allows you to increase your turnover steadily. It is based on your offer.

The mistake that many business leaders make when defining their offer is to directly associate their expertise with a selling price.

#### **(A): Expertise = Sale price**

However, the best deal is as follows:

#### **(B): Expertise + Bonus + Guarantee + Easy payment + Free mini-expertise = 2 X Sale price**

It is therefore a question of passing from (A) to (B).

In short, you must add a bonus, a guarantee, a payment facility and a free mini-expertise to your main expertise, to double your sale price.

The idea here is to significantly increase the perceived value of your expertise and sell it to a prestigious clientele.

- **The bonus** will allow you to differentiate yourself from your competitors
- **The guarantee** will reassure your customers
- **The ease of payment** will allow you to start the sales process right away
- **The free mini-expertise** will bring you even more clients thanks to the recommendations

If you could implement this formula right now, I will guarantee you a constant flow of money in your bank account.

### **On the way to self-fulfillment**

At first, you may feel like you are doing very little. You compare yourself to your masters and to already advanced individuals, and you despair of ever reaching their level. But if you are diligent, you will inevitably reach your goal.

This precious achievement will give you vitality and guide you. It will improve your health and bring you knowledge about self-fulfillment.

Eliminate all forms of fear from your mind.

**"The more you cultivate your personality, the more you accomplish."**

### **Successful Resource N ° 4 - YOUR AWARENESS**

**"You are my hero, it's you I want!"**

A lawyer who is recognized in his profession by his clients, colleagues and colleagues as a good lawyer has authority. It can also acquire this quality following the writing and publication of an exceptional work ...

If this lawyer were to be known outside the legal world, then he has notoriety. Authority is the quality of the people who know you. Conversely, **notoriety is measured in terms of the amount of people who recognize you.**

In business, notoriety is always better than authority. We can measure the economic benefits right away. Many professionals gain notoriety by giving advice through the media to an interested audience. In return, this audience rushes to buy the services they sell. This is a good way to grow your clientele and develop your turnover.



But here is an original way to gain notoriety in order to stay ahead of your competition: hire a team of Japanese actors only for a short time.

Your personal driver becomes Japanese and your personal assistant also becomes Japanese. Then get articles about you published in the newspapers. The press is keen on unpublished information of this kind. Soon the whole country will recognize you as the Japanese accountant, notary or business lawyer to the Japanese driver.

Quickly build brand awareness by doing a whimsical act to get a lot of people's attention on you.

Having notoriety is an approach that cannot be spared when you are an entrepreneur. Become the center of attention and your place will be reserved for you at the top.

#### Remember this:

Entrepreneurial experience has shown that always the best positioning is to become the hero of your client. Thus, gaining notoriety is the fast way to find a place in the sun.

### **Are you a victim?**

Most people have developed a state of mind that severely limits them. They are victims of **procrastination**.

I heard this almost barbaric term the first time at a seminar in the USA. This seminar was organized by **Rich LITVIN**, an internationally renowned American coach.

Procrastination is the tendency that we have to procrastinate what we are supposed to do today. It is a syndrome that prevents many people from moving forward with whatever they set out on.

If you are a victim, the solution is simple. Take a great coach.

Rich LITVIN charges \$ 1 million for 3 calls per month for 11 months.

33 coaching calls.

\$ 33,000 per call.

Just to talk to him.

I know, it's amazing!

But coaching doesn't count in minutes.

It is counted in IMPACT!

And games can tell you that a High Intensity conversation can change everything in your life as a business owner. The minute you have a coach, your whole world changes. The results of your activities are multiplied by 10.

What is \$ 1 million worth of investment in coaching if it earns you \$ 10 million afterwards?

I am not a coach but I have had the experience of successful coaching, and I definitely got rid of procrastination.  
I recommend that you do the same.

## **Successful Resource N°5 - YOUR RELATIONSHIPS**

### **"With you, I will go higher"**

Of all the foundational resources, your relationships are the cornerstone of your business success. Your expertise is obvious, but it is through your connections that you will be able to conquer the world. They will allow you to acquire all other resources.

For example, your relationships may allow you to have a list of clients who are already ready to buy your services; or obtain funding to develop a project or activity...

No entrepreneur can reach the top without having a rich network of influential people.

If you already have a reliable network, that's good. Otherwise, you can quickly acquire a large and efficient network by making an irresistible proposition to your future contacts.

This compelling proposition will be financial in nature and you must make it to your strategic partners, that is, those who will allow you to reach your customers directly.

You might have missed it, but in bestselling **resource N°2 - THE LIST**, I showed you how you can develop strategic relationships, through a case study. Read this passage again.

### **Take the right place**

The sun is shining in the center of the sky,  
All things revolve around him.

He who dominates the environment dominates the whole.

## **Success Resource N°6 - MONEY**

### **"I am the reward for your determination"**

If the fisherman has not properly repaired his nets, his trip to sea is useless. Preparation is the essential part of his job. It is only when his nets are intact and his boat repaired that all the conditions are in place to make fishing a formality. Then the fish falls into his hands as if guided by invisible ways.

Contrary to popular belief, **money is the last of the basic resources, not the first**. If you do it the right way, the money will flow. It will become a happy consequence.

#### **Do you need money to grow your business?**

The direct solution would be to refer you to a bank or a financial institution or to a member of your personal network.

However, another solution exists. It is about bringing in an expert in fundraising. This is the basis of our business, through the "Croissance PEACE Investments" program.

#### **Croissance PEACE Investments Program**

**"Croissance PEACE Investissements"** is an international fundraising program for African economic project leaders, from private and institutional investors, investment funds, family offices.

Our investors are **European, American, Indonesian, and Asian**, who wish to invest in projects with high profitability in Africa.

You are a chartered accountant, notary, and business lawyer, consultants for SMEs, SMIs and ETIs ... You support project leaders and business leaders...

#### **Multiply your sources of income**

Thanks to the **"Croissance PEACE Investments"** program!

**Receive a percentage of commissions on the invested capital.**

Apply now by sending us your favorite projects!

**P.S.: For this new campaign, only 6 projects will be selected !!!**

Your time is precious...

**Invest it in a profitable business model !**

**Now imagine.**

You get up and step out onto your vacation balcony.

Sunlight welcomes you. You contemplate the landscape.

You are in the country of your dreams, for an unforgettable stay.

You smile, full of satisfaction. You remember the stages of this success.

The "Gold Capital" program

You were a thousand miles from imagining it ...

Flashback: You receive this guide to the 6 Fundamental Resources for Successful Businesses, which you took about ten minutes to read.

Inside, you discover a program for accountants, notaries, consultants and business lawyers.

We invite you to apply for your favorite projects, as part of a fundraising program from international investors.

Why invite you to take this step?

Because we are experts in the field.

We have data, facts.

The rest you know it...

You earn more and live better!

**What would you do...?**

This experience with barracudas will interest you.

We took barracudas, those ferocious fish that can butcher prey in a matter of seconds, and put them in an aquarium.

In this same aquarium, we put other fish, they ate them.

So we installed a thick window between the barracudas and the fish, invisible under water.

What happened ?

The barracudas rushed towards their prey, and BING! Crashed their nose against the glass.

Once, 10 times, 100 times ... and one day they got it and stopped chasing the other fish. Pain was associated with the attack. The glass was then removed.

Have they started swooping down on their prey again?

No. They let themselves starve ... for fear of pain.

We are like these barracudas.

What would you do if I offered you a € 500 note in exchange for a € 50 note?

Here is the answer: from the outset, you would rather go your way.

Don't worry, this is a totally human reaction.

We can be presented with interesting opportunities, we don't even see them. By fear.

Afraid of what ?

The fear of succeeding, the fear of winning more.

Don't be like those barracudas who allow themselves to starve in a world of plenty. Open your eyes, prick up your ears.

You now have the MEANS to earn more and live better.

Use it!

### **And to finish**

Always finish what you started. This is enough discipline. If you follow this rule then you will be superior to most people. Someone once said, "We only need the morning." As long as the sun rises, we can face our challenges, overcome our difficulties and live our commitments fully. This is already a sufficient blessing!

### **THE JALOUSLY KEPT SECRET**

The ultimate tool for business development, this guide is a real practical manual from which everyone can draw on ideas that have proven their worth. "The 6 Foundational Resources of Successful Businesses" have been the foundation of our business strategy for over 15 years. **A prodigious strategy that builds the loyalty of our customers and more easily sells our services to our prospects.**

As we have built this strategy from our real experiences by supporting investors during various fundraising events, we have experienced its full effectiveness. It is intended for all those who work with entrepreneurs and project leaders, as consultants or liberal professionals...

We hope you got the most out of it.

In the age of digital and digital, however, one constant remains real. It's the man. And if there was a secret of success hidden since the dawn of time in the books, the temples where what else do we know...?

This secret is none other than **COOPERATION** with others.

To your success!

The Croissance PEACE team