

DU PROJET A LA CONCRETISATION

□ Sans entrepreneuriat, les sociétés les
entreprises ne peuvent exister néanmoins le
commerce qui augmente au monde

du projet à la
concrétisation

janvier 1

2025

[Sans entrepreneuriat, les sociétés les
entreprises ne peuvent exister néanmoins le
commerce qui augment au monde.]

La détermination

Introduction

Je dédie cet ouvrage à tous citoyens congolais ayant l'esprit d'entreprendre et de création dans le monde où, l'entrepreneuriat est une réalité où tout le monde a ces chances de réussir.

Chaque récit a le pouvoir de nous transporter vers l'horizon soupçonné. Ce livre met point de vue sur l'entrepreneuriat, à travers ces pages, nous espérons les nuances de la vie, ses complexités et ses beautés cachées.

En vous invitant à tourner ces pages, je souhaite que vous ressentiez cette connexion. Que vous inspirez à réfléchir sur votre propre parcours, car au-delà des mots se cache une vérité universelle de la vie.

Dans l'esprit ouvert j'encourage tous à lire et appliquer cette idée innovante.

Remerciement :

Mes remerciements s'adressent ainsi au corps professoral de l'administration de la plateforme liberté Égalité Fraternité, au corps professoral du collège immaculée conception, à mes parents Bonny Awazi et Marie-Claire Omari. A mes frères et sœurs Grâce Awazi, Dorcas Awazi , Laureine Awazi, Rosine Awazi ,Moise Awazi ,Gracia Awazi,Sylvie Awazi ,Olive Awazi ,Merveille Awazi, Germain Awazi. Je ne peux pas clore ceci sans pourtant remercier mes compagnons de lutter Gratien Fundi, David Salumu , Cédric Salumu pour l'effort et l'accompagnement tous je vous présente mes remerciements.

Avant-propos

Dans le monde où la création est un but de tous les jeunes hommes et femmes, ont une chance d'entreprendre.

M. Bonny Awazi nous fournit un et outils nécessaires pour bâtir au complet notre richesse de manière à ce qu'elle résiste au temps et aux circonstances.

Étudier ce livre comme si votre vie dépendait... Car il se pourrait que ce soit le cas financièrement !

Sans entrepreneuriat, les sociétés les entreprises ne peuvent exister néanmoins le commerce qui augment au monde.

Les difficultés lors de la rédaction

Les difficultés sont surtout basées lors la rédaction de cet ouvrage , car du côté technique l'électricité faisait l'interruption à chaque temps ce qui empêcher la rédaction dans les computers (**machines**)

La deuxième chose était du côté réflexion et recherche qui a été une priorité malgré les difficultés survenues.

La troisième était du côté finance où la transmission et les multiples copies ont coûtées, cependant la priorité était de se forcer.

Dans le travail entrepreneurial, il est évident de se forcer et de ne pas abandonner car le but est de réaliser son rêve en réalité tangible.

Le bon usage de ce livre réside dans l'articulation des connaissances avec nombreux exemples proposés dont les lecteurs, doivent prendre une part active à la démarche.

Cet ouvrage pourra être manipulé avec profit par les entrepreneurs, créateurs et tout ce qui fait commerce et outre, la réussite réside dans les connaissances nécessaires et applicables.

- **Il est strictement interdit de photocopier cet ouvrage sous peine de sanction prévue par la loi.**

Auteur : BONNY AWAZI

Édition 2025

PARTIE I: DU PROJET

CHAP I : Du projet à la concrétisation:

Section 1: c'est quoi la concrétisation?

En effet ;

La concrétisation désigne le processus par lequel une idée, un projet ou un rêve se transforme en réalité tangible. En somme, concrétiser quelque chose se passe de la théorie à la pratique en surmontant les obstacles et en mobilisant les ressources nécessaires pour atteindre son but. C'est un acte d'engagement et de détermination qui peut apporter une satisfaction profonde.

La motivation et la persévérance sont essentielles, car les obstacles peuvent surgir en cours de route. En visualisant clairement ce que l'on souhaite accomplir, on peut mieux orienter ses efforts, renforcer la confiance et l'engagement envers le projet.

la concrétisation avec des exemples :

- **Par exemple 1:** un entrepreneur peut avoir l'idée de créer une application mobile. Pour la concrétiser, il doit passer par plusieurs étapes : réaliser une étude de marché, élaborer un plan d'affaires, développer l'application et la lancer sur le marché. Chaque étape requiert des ressources et un engagement fort.
- **Exemple 2 :** serait celui d'un étudiant qui rêve de devenir médecin. La concrétisation de ce rêve impliquera de s'inscrire à l'université, de suivre des cours exigeants, de réussir des examens et d'effectuer des stages pratiques. Ce parcours peut être semé d'embûches, mais chaque étape franchie rapproche l'étudiant de son objectif.
- **Exemple 3 :** quelqu'un qui souhaite améliorer sa santé physique doit établir un programme d'exercice et une alimentation équilibrée. La concrétisation de cet objectif nécessite de la discipline et de la détermination pour surmonter les tentations et rester motivé.

Enfin ; Ces exemples illustrent que la concrétisation demande non seulement des idées claires mais aussi un engagement constant pour surmonter les défis et atteindre ses objectifs.

Nous parlerons plus d'exemples dans les chapitres qui suivent.

Édition 2025

CHAP II : la vie ne sera pas un long fleuve

Section 1: les formalités et TVA .

1.2 Tout d'abord, les formalités de création simplifiées restent un parcours long et sinueux. Sachez que la vie d'un entrepreneur est rythmée par le calendrier Administratif.

Déclaration de TVA, déclaration d'URSSAF, dépôt annuel des comptes, etc ..Sont autant de formalités auxquelles vous ne pourrez pas vous soustraire, Autant que vous y faire tout de suite et vous familiariser avec les différents interlocuteurs qu'un chef d'entreprise est amené à côtoyer tout au long de sa vie professionnelle.

Section 2 : Gérer son temps

2.1 un chef d'entreprise, sauf dans le commerce et artisanat , a rarement le loisir d'exercer le métier auquel il se destinait en créant son entreprise, Par Exemple : votre temps sera réparti sur Administration , la gestion de trésorerie. Cela est essentielle, la recherche de clientèle , surtout au démarrage de votre entreprise va vous prendre une bonne partie de votre temps , au dernier lieu j'invoquerai le temps à management de votre équipe (travail ou outils nécessaires).

2.2 **trésorerie** : En premier lieu sachez qu'il vous faudra au minimum une demi-journée par semaine pour gérer votre trésorerie dans l'entreprise, C'est ne pas à invoquer car c'est ce qui doit être .

2.3 Administratif : Deuxième lieu ,vous devez maximiser votre temps aux formalités Administratifs (courriers ,établissement de facture ,relation avec différents administrations , avec votre banque etc ...) là vous devez programmez une demi-journée par semaine , dégagée de toute autre contrainte.

2.4 Rester à jour :Que ce soit les aspects de trésorerie ou administrative , se réserver une journée par semaine , Rien de plus difficile que de se replonger dans les dépenses effectuées un mois auparavant telle somme encaissée à la bonne facture , de faire le point de TVA à reverser quand on a laissé filer sa trésorerie.

2.5 Soigner sa clientèle: Imposez-vous surtout si vous n'êtes pas d'un naturel commercial, de prospecter et de démarcher des clients. Là vous pouvez vous consacrer une demie journée et demie et peut-être plus au démarrage de l'entreprise. Surtout à ce point certains créateurs d'entreprises négligent les aspects commerciaux or sans clientèle une entreprise n'a aucun moyen de vivre.

2.6 Exercer son activité: En dernier lieu vous pourriez enfin exercer votre activité évident un tel emploi du temps peut paraître théorique, Mais il permet de balancer votre temps par exemple: si vous décrochez un rendez-vous avec un possible client en dehors de votre planning il est bien évident de ne pas refuser ,Mais il s'agit d'une discipline de travail à respecter au mesure d'où une entreprise ne peut pas fonctionner si l'une des options (aspects) est délaissé (oublié),

2.7 Conserver son capital santé : Vous devez vous ménager des temps de détente et de repos, c'est un aspect général sous-estimé surtout en phase de création et dans les premiers mois de l'activité. Il faut savoir à donner un coup de collier quand c'est nécessaire. Mais n'oubliez pas que le dirigeant d'entreprise surtout quand vous êtes dans les structures des entreprises, URL, SARL de moins de 10 salariés est celui qui repose sur la vie d'entreprise. Surtout si vous êtes tombez malade vous devriez à tout prix stopper momentanément l'activité de votre entreprise, avec toute les conséquences que cela peut avoir.

Section : 3 anticiper

3.1 Autre fonction de chef d'entreprise n'attendez pas que les problèmes deviennent insolubles pour tenter d'y remédier c'est aspect clé de l'entreprise.

3.2 **Ne faites pas l'autruche :** Vous avez du mal à vous payer la facture, régler les charges ? Prévenez votre banquier, Déposer lui une copie de factures à encaisser, Trouver avec lui les solutions qui permettent de faire le lien surtout quand vous faites la déclaration trimestrielle si vous ne pouvez pas vous acquitter de charges d'URSSAF, écrivez pour demander un établissement du paiement.

Faites les mêmes avec les caisses complémentaires et de retraite.

3.3 **Adaptez-vous :** Enfin une entreprise est un organisme vivant , vous devez débiter votre activité avec des idées précises en tête et vous vous rendrez compte au bout de quelques mois , soit que vous êtes trompé soit que vous ne dégagez, pas de

marges suffisant pour fonctionner .N'hésitez pas à revoir votre projet et l'aménage , voire la transformer votre activité et si vraiment vous n'êtes pas fait pour diriger une entreprise « il ya pas un problème et aucun mal à cela » arrêtez avant d'être débordé par la situation .Il est possible de mettre en sommeil une entreprise à condition d'avoir une situation saine en trésorerie.

Cela peut permettre de la réactiver un jour et recommencer les différentes bases planifications.

Édition 2025

CHAP III : Tout le monde peut-il devenir créateur D'entreprise ?

Section 1 : le créateur d'entreprise

La création d'entreprise reste le seul domaine où tout le monde a ses chances. C'est le dernier ascenseur de promotion sociale. Sans doute, mais il est certain que tout le monde peut créer son entreprise et vivre correctement à condition bien entendu d'avoir ou d'acquérir les connaissances nécessaires pour naviguer dans l'univers des entreprises.

Section 2 : Avez-vous les clés en main ?

Personne ne sait tout faire « le disent certains auteurs , vous n'êtes pas comptable , ni avocat , ce n'est pas grave un problème puisque ces fonctions peuvent être confiés à des spécialistes .Mais ne démarre pas sans filet , il y' a un minimum de connaissances techniques, juridiques et financières indispensables.

Section 3 :L' indépendance et les objectifs principaux

A · Les motivations des créateurs d'entreprise sont multiples la principale, avant même le goût d'entreprendre, c'est l' indépendance. Un quart de créateurs se lancent dans l' aventure parce qu'ils ont une idée nouvelle de produit et de marché

Objectif principal des créateurs : que ça soit les motivations, le démarche de création d' entreprise est avant tout économique mais ne perdez pas de vue le principal : une entreprise est un instrument économique qui fonctionne dans un environnement concurrentiel qui est soumis à une contrainte majeure : aboutir le plus vite à son point d' équilibre, puis réaliser les bénéfices.

C · La satisfaction: Dans l' ordre décroissant les motifs de satisfaction sont les relationnels et la réalisation de soit (94% des chefs d' entreprise), prise de décision de (91%), la gestion de (90%), puis l' indépendance de (88%).

CHAP IV: pourquoi créer son entreprise?

Dans l'envie de créer son entreprise à la réalisation pratique le créateur reste amené à suivre plusieurs étapes.

Section 1: La phase d'exploratoire:

Affiner son projet la phase exploratoire consiste à définir votre projet et à l'affiner pour aboutir à un résultat concret dans ce constant vous devez réorienter votre projet.

Section 2 : La pertinence économique :

Vous devez réfléchir à la pertinence économique. Admettons que vous décidez de créer un journal .il faut que vous posiez en premier lieu des questions ainsi basiques que le coûts de fabrications ,le prix de vente qui est déterminé par le coût de fabrication et de distribution.

- Première question : La concurrence peut-être ne dépassez-vous pas la première survie de questions sur les coûts de fabrication. Mais alors votre concept de départ est-il réellement inopérant? Par qui ils sont-ils édités, sont-ils adosser à des grands groupes de presse où sont-ils indépendants? Etc..

Voilà autant de questions que vous vous poserez pour permettre d'avance dans la phase exploratoire.

Section 3: **Les principaux facteurs permettant de déterminer la viabilité du projet**

- le produit ou service
- Quels sont les prix de ventes de la concurrence
- Quelle marge permet de dégager le prix de vente ?
- Les produits ou services correspondent ils à un besoin ?
- Il y' a fil de concurrence? Si oui le marché n' est pas saturé ?Existe-t-il une <<niche >> dans laquelle vous pouvez évoluer ?

e • **Bilan** : ce premier estimatif vous permet d' avoir une idée de la viabilité ou non d' un projet.

Cette évaluation qui permet d'analyser les résultats d'une période donnée, que ce soit sur le plan personnel, professionnel ou financier. Ce dernier aide à comprendre ce qui a bien fonctionné et ce qui nécessite des améliorations (arrangements)

.

Les exemples des bilans.

1. bilan financier
2. bilan de compétences
3. bilan annuel personnel
4. bilan de santé
5. bilan de projet
6. bilan scolaire
7. bilan d'environnement

Etc..

Édition 2025

CHAP V: Aspects financiers et commerciaux

Certains entrepreneurs se plaignent de la situation ils n' ont jamais été confrontés, avant la création, aux réalités financières. Quelles sont-elles ? Comment lutter les mauvaises surprises ? Beaucoup d' entreprises échouent parce que les besoins en fonds de roulement n' ont pas été anticipés. Est-il possible de créer sans argent ? Et le cas échéant, où trouver des financements?

Il est nécessaire d' avoir une idée originale, pour ne pas risquer de décevoir votre aventure entrepreneuriale, force est de constater que non ! Bien évidemment, il existe des innovations dans le service aux entreprises. Mais ne soyez pas romantique en matière de commerce et service aux entreprises et de construction ce sont les recettes les plus nécessaires et économiques.

1. Aspects financiers et commerciaux

Exemple: Imaginons un entrepreneur qui souhaite ouvrir un café. Avant de se lancer, il pense que le coût des ingrédients et du loyer sera son principal défi. Cependant, il découvre rapidement qu'il doit également gérer des dépenses imprévues comme les frais de personnel, les charges sociales, et les coûts d'entretien du local. Pour éviter ces mauvaises surprises, il pourrait établir un budget prévisionnel détaillé et prévoir une marge pour les imprévus. De plus, se former sur la gestion

financière ou s'entourer de conseillers peut l'aider à mieux anticiper ses besoins en fonds de roulement.

Créer sans argent ?

2. Créer sans argent ?

Exemple :

Prenons le cas d'un consultant freelance qui souhaite démarrer son activité sans investissement initial. Il peut le faire en utilisant ses compétences existantes et en offrant ses services à des clients potentiels, par exemple en proposant des consultations gratuites au début pour attirer des clients et bâtir sa réputation. En parallèle, il peut chercher à développer un réseau professionnel pour obtenir des recommandations et construire sa clientèle sans avoir à déboursier d'argent pour la publicité.

3. Où trouver des financements ?

Exemple :

Supposons qu'une start-up technologique a besoin de fonds pour développer son produit. Elle pourrait explorer plusieurs options de financement comme les prêts bancaires, les investisseurs privés (business angles), ou encore les plateformes de crowdfunding où elle pourrait présenter son projet à un large public pour récolter des fonds. De plus, elle pourrait envisager de participer à des concours d'entrepreneuriat qui offrent des prix en argent et une visibilité médiatique.

En effet ; S' entourer avant de se lancer les relations sont nécessaires et essentielles dans le succès d' une entreprise.

Section 1: **Capital social et protection du patrimoine**

Le capital social : le dispositif le plus, important a été de permettre aux associés de connaître et déterminer librement le capital.

Protection du patrimoine : les disponibles notables, reste la protection de résidence principale du dirigeant d' entreprise. Elle est établie par le bien

4. Capital social et protection du patrimoine

Exemple :Un groupe d'amis décide de créer une société de production musicale ensemble. Ils établissent un capital social qui leur permettra de financer les premiers projets tout en définissant clairement les parts de chacun dans la société. En parallèle, l'un d'eux possède une maison qu'il souhaite protéger contre d'éventuelles créances professionnelles. Il fait établir un acte notarié pour protéger sa résidence principale, ce qui lui apporte une certaine tranquillité d'esprit quant à ses engagements financiers.

D'un acte notarié (c'est une mesure important mais qui a

L'usage peut se révéler illusoire)

Édition 2025

PARTIE II : CONCRÉTISATION

CHAP VI : Définir son marché

Dans le problème reflète que doit se poser tout initiateur avant de créer une entreprise celui du marché, de la clientèle, cette question est insuffisamment prise en compte. Il s'agit d'un facteur déterminant, Sans débouché, parmi les points à consulter sont :

Section 1 facteur marché et clientèle

a· Une clientèle insuffisante : Rassurez-vous cette petite ville, de province a autant d'estimation d'habitant.

b· Étudier son environnement : Elle permet de réaliser un chiffre d'affaire suffisant.

c· Au cabinet-Conseil : Comment réaliser une étude du marché ? Tout dépend de l'ampleur de votre entreprise, si vous faites posté par un incubateur et que vous vous diriger vos locations d'une société anonyme de plusieurs millions de capital vous ferez appel à des institutions de sondage spécialisés .Si votre entreprise veut contacter le cabinet de conseil alors, N'hésitez en leur présentant votre projet et en définissant de manière précise .

B · Mettre au point son projet :

Dans l'envie de créer son entreprise à la réalisation pratique le créateur reste amené à suivre plusieurs étapes .

Section 2: phase d' exploration et pertinence économique

a· **La phase d' exploratoire:** Affiner son projet la phase exploratoire consiste à définir votre projet et à l' affiner pour aboutir à un résultat concret dans ce constant vous devez réorienter votre projet.

b· **La pertinence économique :** Vous devez réfléchir à la pertinence économique. Admettons que vous décidez de créer un journal .il faut que vous posiez en premier lieu des questions ainsi basiques que le coûts de fabrications ,le prix de vente qui est déterminé par le coût de fabrication et de distribution.

C· **Première question :** La concurrence peut-être ne dépassez-vous pas la première survie de questions sur les coûts de fabrication. Mais alors votre concept de départ est-il réellement inopérant? Par qui ils sont-ils édités, sont-ils adosser à des grands groupes de presse où sont-ils indépendants? Etc..

Voilà autant de questions que vous vous poserez pour permettre d' avance dans la phase exploratoire.

Section 3 : Les principaux facteurs permettant de déterminer la viabilité du projet

- le produit ou service
- Quels sont les prix de ventes de la concurrence
- Quelle marge permet de dégager le prix de vente ?
- Les produits ou services correspondent ils à un besoin ?
- Il y' a fil de concurrence? Si oui le marché n' est pas saturé ?Existe-t-il une <<niche >> dans laquelle vous pouvez évoluer ?

Dans la pratique

Les exemples

1. Vous souhaitez ouvrir un salon toilettage , vous constatez que les prix pratiqués en moyenne dans votre ville sont de 50\$ pour un chien de taille moyenne . Vous ne pourrez pas excéder ce prix faute de quoi vous n' aurez pas la clientèle .Estimez vos coûts (Hors reprise du fonds de commerce):

- Loyer : 1200\$/mois;
- charges locatives : 150\$/mois;
- électricité :150\$/mois;
- eau :200\$/mois ;
- entretien divers du magasin : 100\$/mois ;
- produits animaux : 450\$/mois.

Total :2250\$/mois de charges fixes ,soit 45 toilettages par mois

Vous devez rajouter à cette somme votre salaire :1200\$ +65% de charges sociales,780\$,soit 1980\$. Cela représente 40 prestations supplémentaires. Il vous fait donc réaliser 95 toilettages par mois ,soit ,si ramène ce volume de prestations à réaliser par jour à:95/4semaines /6 jours :4 prestations par jour

2. Shampoing : Si tu as 5 litres de shampoing et que chaque toilettage nécessite 0,5 litre, combien de toilettages peux-tu effectuer ?

- Calcul : $5 \text{ litres} \div 0,5 \text{ litre/toilettage} = 10 \text{ toilettages}$.

3. Brosse : Si tu utilises une brosse différente pour chaque animal et que tu as 4 animaux à toiletter, combien de brosses auras-tu besoin ?

- Calcul : Tu as besoin de 4 brosses.

4. Tonte : Si chaque tonte prend environ 30 minutes et que tu prévois de toiletter 3 animaux, combien de temps cela te prendra-t-il au total ?

- Calcul : $30 \text{ minutes} \times 3 \text{ animaux} = 90 \text{ minutes}$ (ou 1 heure et 30 minutes).

5. Coupe des griffes : Si tu coupes les griffes de 6 animaux et que chaque coupe prend environ 10 minutes, combien de temps passes-tu à couper les griffes ?

- Calcul : $10 \text{ minutes} \times 6 \text{ animaux} = 60 \text{ minutes}$ (ou 1 heure).

6. Soins des oreilles : Si tu dois nettoyer les oreilles de 8 animaux et que cela prend en moyenne 5 minutes par animal, combien de temps devras-tu consacrer à cette tâche ?

- Calcul : $5 \text{ minutes} \times 8 \text{ animaux} = 40 \text{ minutes}$.

7. Soins des dents : Si tu prévois de brosser les dents de 4 animaux et que cela prend environ 15 minutes par animal, quel est le temps total nécessaire ?

- Calcul : $15 \text{ minutes} \times 4 \text{ animaux} = 60 \text{ minutes (ou 1 heure)}$.

8. Parfum pour animaux : Si tu as un flacon de parfum qui contient 200 ml et que tu utilises environ 20 ml par animal, combien d' animaux peux-tu parfumer avec ce flacon ?

- Calcul : $200 \text{ ml} \div 20 \text{ ml/animal} = 10 \text{ animaux}$.

9 Serviettes : Si chaque toilette nécessite l'utilisation de deux serviettes et que tu prévois de toiletter cinq animaux, combien de serviettes auras-tu besoin au total ?

- Calcul : $2 \text{ serviettes} \times 5 \text{ animaux} = 10 \text{ serviettes}$.

10. Temps total pour le toilettage complet : Si un toilettage complet (shampooing + tonte + coupe des griffes + soins des oreilles) prend en moyenne :

- Shampooing : 20 min

- Tonte : 30 min

- Coupe des griffes : 10 min

- Soins des oreilles : 5 min

Combien de temps passes-tu pour toiletter un animal ?

- Calcul :

- Total = $(20 + 30 + 10 + 5) \text{ min} = 65 \text{ minutes}$.

11. Coût total du toilettage : Si le coût d'un toilettage est de \$50 par animal et que tu prévois de toiletter trois animaux, quel sera le coût total ?

- Calcul: $\$50 \times 3 \text{ animaux} = \150 .

Section 4: le bilan

D· Bilan : ce premier estimatif vous permet d' avoir une idée de la viabilité ou non d' un projet. De son côté positif ainsi que négatif

CHAP VII : les partenaires d'aides

Section 1: les partenaires d'aides_

Il existe des prêts dans le réseau bancaire, On ne vous prêtera pas l' argent qu' en fonction des sommes que vous apporterez et à condition que vous puissiez garantir le remboursement des sommes prêtées vous serez donc très certainement amené à vous adosser à des réseaux pour débloquent crédit bancaire, De nombreux organismes interviennent dans le financement à la création d' entreprise.

Section 2: relation personnelle et familiale

Nous évoquons deuxième réseaux d'aides relation personnel .En général tout le monde active son réseau relationnel immédiat elle y recherche également ses premières sources de financement.

La troisième position la famille et l'entourage il est difficile pour un créateur de se lancer, Si son conjoint ne lui donne pas son appui plein et entier

La famille occupe la position la plus importante en matière de création d' entreprise car, Elle te soutiendra en cas de défaite problème financier.

Nous expliquons deux exemples simples

Exemple1: Le soutien du conjoint : Imaginons qu'une personne souhaite lancer une petite entreprise de restauration. Si son

conjoint croit en son projet et lui apporte son soutien moral et financier, cela peut faire une grande différence. Ce soutien peut se traduire par des encouragements, mais aussi par une aide financière initiale ou en prenant en charge certaines dépenses familiales pendant que l'entrepreneur se concentre sur le développement de son activité.

Exemple2: L'aide de la famille élargie : Prenons l'exemple d'un entrepreneur qui veut ouvrir un magasin de vêtements. Il peut demander à des membres de sa famille, comme ses parents ou ses frères et sœurs, s'ils sont prêts à investir un peu d'argent pour l'aider à démarrer. En plus de l'aspect financier, la famille peut également offrir des conseils basés sur leurs expériences, ou même aider à faire connaître le magasin dans leur cercle social, ce qui est précieux pour attirer les premiers clients.

Section 3: la technologie

La quatrième les réseaux sociaux occupent la dernière position car ,La technologie joue un rôle dans les marketings de même sur l' influence des clientèles ce qui te permettra de gagner ,c' est un outil à ne pas oublier surtout dans le monde où la technologie est devenue une priorité à ne pas oublier .

Les réseaux sociaux permettent de créer une visibilité instantanée pour les produits et services, tout en offrant des moyens d'interagir directement avec les clients. Cela aide non seulement à attirer une clientèle cible, mais également à établir une relation de confiance avec elle.

En utilisant efficacement ces plateformes, les créateurs d'entreprise peuvent promouvoir leur marque, recueillir des retours en temps réel et ajuster leur offre selon les besoins du marché. Ainsi, intégrer la technologie dans sa stratégie commerciale devient indispensable pour maximiser ses chances de succès dans un environnement concurrentiel.

Nous augmentons par des créateurs les plus populaires
Exemple: de deux milliards du monde (les plus riches) qui occupent la 2,3, position

Le patron de l'**AMAZON**

Et le patron de **Facebook**

Sont parmi les gens qui ont gagné la vie et reconnu en monde grâce à cela .

Retenez ça (**N'attends rien de personne et Personne n' attendra de toi donne tout ton meilleur et tu seras satisfait au final**)

Un Savant dit : **j'ai totalement refusé d' utiliser Facebook, non seulement parce que c' était un perte temps cependant j' ai voulu me donner à face ce que c' est monsieur (Mark) à arriver à faire**

Donc ne sois pas impressionné sur ce que l' autre a fait, mais donne toi à faire plus que lui .

Grâce à la lecture attentive nous croyons à tout prix que certains apprendront à bien gérer et éviteront des défauts (risque entrepreneurial)

Édition 2025

Explication des mots

1. Soutien du conjoint: Le soutien moral et financier d'un partenaire est crucial pour un entrepreneur. Cela inclut des encouragements et une aide financière pour couvrir les dépenses pendant que l'entrepreneur se concentre sur son projet.

2. Aide de la famille élargie: Les membres de la famille peuvent contribuer financièrement et offrir des conseils basés sur leurs expériences. Ils peuvent aussi aider à promouvoir le nouveau business dans leur réseau social.

3. Technologie et réseaux sociaux: La technologie, en particulier les réseaux sociaux, est essentielle pour le marketing moderne. Elle permet une visibilité immédiate des produits et services, facilite l'interaction avec les clients et aide à établir une relation de confiance.

4. Exemples de créateurs populaires: Des figures comme le PDG d'Amazon et celui de Facebook illustrent comment l'utilisation de la technologie peut mener à un succès mondial.

5. Mentalité entrepreneuriale: Il est important de rester motivé et de ne pas se comparer aux autres. L'accent doit être mis sur l'effort personnel plutôt que sur le succès des autres pour atteindre ses propres objectifs.

6. Apprentissage et gestion des risques: Une bonne lecture et une attention aux détails peuvent aider à éviter les erreurs courantes dans l'entrepreneuriat.

Explication mot clé

1. Entrepreneuriat : Processus de création et de gestion d'une entreprise.
2. Innovation : Introduction de nouvelles idées ou produits.
3. Vision : Perspective à long terme sur un projet ou une entreprise.
4. Soutien : Aide ou encouragement reçu d'autrui.
5. Conjoint : Partenaire dans la vie personnelle ou professionnelle.
6. Famille : Groupe de personnes liées par le sang ou des liens affectifs.
7. Réseau social : Plateforme en ligne pour interagir et partager des informations.
8. Technologie : Outils et techniques utilisés pour résoudre des problèmes.
9. Visibilité : Degré de reconnaissance d'une marque ou d'un produit sur le marché.
10. Clientèle : Ensemble des clients d'une entreprise.
11. Stratégie : Plan d'action pour atteindre des objectifs spécifiques.
12. Risques : Possibilités de pertes ou d'échecs dans un projet.

13. Apprentissage : Processus d'acquisition de connaissances ou compétences.
14. Échec : Résultat négatif ou non souhaité d'une action entreprise.
15. Succès : Réalisation d'un objectif souhaité.
16. Créativité : Capacité à générer des idées nouvelles et originales.
17. Marché : Environnement économique où se déroulent les échanges commerciaux.
18. Investissement : Allocation de ressources financières pour un retour futur.
19. Mentorat : Relation entre un mentor et un mentee pour le développement personnel.
20. Développement personnel : Amélioration continue des compétences et connaissances personnelles.
21. Collaboration : Travail conjoint entre plusieurs personnes ou entités pour atteindre un but commun.
22. Planification : Élaboration d'un plan détaillé pour atteindre des objectifs spécifiques.
23. Leadership : Capacité à diriger et inspirer un groupe vers un objectif commun.
24. Résilience : Capacité à rebondir après des échecs ou des difficultés.
25. Networking : Établissement de relations professionnelles pour échanger des ressources et informations.
26. Marketing : Ensemble des actions visant à promouvoir un produit ou service.
27. Analyse de marché : Étude des tendances et comportements du marché cible.
28. Business model : Structure qui décrit comment une entreprise crée, délivre et capte de la valeur.

29. stabilité : Capacité d'une entreprise à croître sans compromettre ses performances opérationnelles.
30. Feedback : Retour d'information sur une performance ou un produit, utilisé pour l'amélioration continue.
31. Branding (marque) : Processus de création d'une image distinctive pour une entreprise ou un produit.
32. Concurrence : Autres entreprises offrant des produits similaires sur le marché ciblé.
33. Proposition de valeur : Unique avantage qu'un produit offre aux clients par rapport à la concurrence.
34. E-commerce (commerce électronique) : Vente de biens et services en ligne via Internet.
35. Public cible (cible) : Groupe spécifique de clients visés par une campagne marketing.
36. Financement participatif (crowdfunding) : Méthode de collecte de fonds auprès du public pour financer un projet ou une entreprise.
37. Démarche commerciale (sales approach) : Stratégie utilisée pour vendre un produit ou service aux clients potentiels.
38. Bénéfice net (net profit) : Revenu restant après déduction des coûts et dépenses d'exploitation d'une entreprise.
39. Satisfaction client (customer satisfaction) : Mesure du degré auquel les produits/services répondent aux attentes des clients.
40. Transformation digitale (digital transformation) : Intégration des technologies numériques dans tous les aspects d'une entreprise.

41. bilan financier : revenus et dépenses pour ajuster son bilan

- 42. bilan de compétence : fait point sur les acquis pour envisager une formation ou une évolution de carrière**
- 43. bilan annuel du personnel : une réflexion sur les réalisations comme (projet, voyage, etc..) ,personnel**
- 44. bilan de santé : c'est une examination de l'État de santé général**
- 45. bilan du projet : c'est une équipe d'analyse pour en tirer des leçons pour l'avenir**
- 46. bilan scolaire : c'est l'évaluation des compétences et performances académiques et définir des objectifs pour le prochain semestre**
- 47. bilan environnemental : c'est une collectivité mesure son impact écologique et cherche de moyen pour réduire son empreinte carbone.**

Biographie

Bonny Awazi

Bonny Awazi, né le 5 août 2005 en République Démocratique du Congo, plus précisément dans la province de Maniema. Dès mon enfance d'âge, j'ai toujours été passionné par le monde qui m'entoure et les possibilités qu'il offre. Grandissant dans un environnement riche en culture et en diversité, j'ai développé un intérêt profond pour les affaires et l'économie.

Actuellement, je poursuis mes études en économie, où je m'efforce d'acquérir des connaissances solides sur les mécanismes qui régissent notre société. Mon objectif est de comprendre comment les ressources peuvent être optimisées pour favoriser le développement économique dans ma région et au-delà.

En parallèle de mes études, je suis également un jeune entrepreneur. J'ai lancé plusieurs projets qui visent à répondre aux besoins de ma communauté tout en créant des opportunités d'emploi pour les jeunes. Mon esprit d'initiative m'a permis de développer des compétences essentielles en gestion et en leadership, que je continue à affiner chaque jour.

En tant que créateur, j'aime explorer des idées innovantes et mettre en œuvre des solutions pratiques. Je crois fermement que chaque défi présente une occasion d'apprendre et de grandir. Mon parcours m'a appris l'importance de la persévérance et de la créativité dans la réalisation de mes objectifs.

Je suis également engagé dans des initiatives communautaires qui visent à sensibiliser les jeunes sur l'entrepreneuriat et l'importance de l'éducation. Mon rêve est de contribuer à un avenir meilleur pour ma communauté en inspirant d'autres jeunes à poursuivre leurs passions et à croire en leurs capacités.

En résumé, je suis Bonny Awazi, un étudiant déterminé, un entrepreneur passionné et un créateur engagé envers le développement économique et social de ma région. Mon parcours ne fait que commencer, et je suis impatient de voir ce que l'avenir me réserve.

Conclusion

Alors que je tourne la dernière page de cette aventure, je réalise que chaque mot, chaque personnage ont tissé une toile complexe d'émotions et de réflexions,

Nous rappelons que la vie est un voyage parsemé de défis et de triomphes, où les rencontres fortuites peuvent transformer notre destin et où les leçons apprises dans les instants les plus difficiles nous bâtissons notre avenir, à tracer ces pages, j'ai voulu partager non seulement une histoire, mais une invitation à explorer les profondeurs de nos propres cœurs, à embrasser nos vulnérabilités et à célébrer nos forces, car au fond, chacun d'entre nous porte en soi un univers unique d'expériences et de rêves qui mérite d'être raconté, ainsi, en fermant ce livre, je vous encourage à continuer votre propre quête personnelle, à écrire vos propres récits et à ne jamais perdre de vue la force qui réside dans chaque moment vécu, c'est là que se trouve la véritable essence de votre humanité.

Cet ouvrage pourra être manipulé avec profit par les entrepreneurs, créateurs et tout ce qui parait commerce et outre, la réussite réside dans les connaissances nécessaires et applicables.

PLANNING

1 · Première partie : Du projet

- Chapitre 1: **Du projet à la concrétisation**

- Introduction

- Avant-propos
- Section 1 : **c' est quoi la concrétisation?**
- Chapitre 2: **La vie ne sera pas un long fleuve**
- Section 1: **Formalités et TVA**
- Section 2: **Gérer son temps**
- Section 3: **anticiper**
- Chapitre3: **Tout le monde peut-il devenir créateur d'entreprise?**
- Section 1: **le créateur d' entreprise**
- Section 2: **Avez-vous les clés en main ?**
- Section 3: **L' indépendance et les objectifs principaux**
- Chapitre 4: **Pourquoi créer son entreprise?**
- Section 1: **La phase d' exploratoire**
- Section 2: **La pertinence économique**
- Section 3: **Les principaux facteurs permettant de déterminer la viabilité du projet**
- Chapitre 5: **Aspects financiers et commerciaux**
- Section 1: **Capital social et protection du patrimoine**

- Deuxième partie : **Concrétisation**

- Chapitre 6: Définir son marché
- section 1: **facteur marché et clientèle**

_Mettre au point son projet :

Section 2: **place d' exploration et
Pertinence économique**

Section 3: **Les principaux facteurs permettant de
déterminer la viabilité du projet**

- Chapitre 7 : **les partenaires d' aides**
- section 1: **les partenaires d' aides**
- section 2: **relation personnelle et familiale**
- section. 3: **la technologie**

- explication mots
- explication des mots
- biographie

Conclusion