

# Présentation du livre

## CE QU'ON VOUS A CACHE SUR L'ENTREPRENEURIAT

ISBN : 978-2-9601815-4-8

LE 15 MARS 2017

## Avant-propos

Prendre la décision de devenir entrepreneure n'a pas été simple. Plusieurs croyances limitantes, que je vous présenterai dans les lignes qui suivent, m'ont à plusieurs reprises empêché de faire le « grand saut ». Finalement, je me suis décidée à me lancer !

Dès le départ, mon aventure entrepreneuriale n'a pas été facile. J'étais convaincue d'avoir élaboré soigneusement des « supers » solutions censées conquérir le cœur de mes clients. Ma stratégie marketing était établie, mon plan de prospection n'attendait qu'à être déployé : j'étais prête pour conquérir le marché !

D'abord, j'ai pensé qu'il suffisait de disposer des bons services et de les rendre disponibles sur mon site internet. De la sorte, mes ventes décolleraient : impossible de faire décoller mes ventes ! J'ai alors pensé que m'attaquer à tous les prospects sur le marché et « créer » en eux le besoin d'avoir recours à mes services était une bonne idée : cela n'a pas marché ! Puis, j'ai testé divers partenariats dans l'espoir qu'en m'associant avec des « dinosaures

», cela aiderait à mieux vendre mes services. Cela n'a pas non plus fonctionné ! J'ai investi beaucoup d'argent dans l'organisation d'événements censés faire la promotion de mes services mais qui finalement se sont avérés être des échecs. J'ai perdu du temps, de l'argent et de l'énergie à reproduire des erreurs que beaucoup d'autres avaient avant moi déjà commises.

Je m'en voulais ! Après tout, ça ne marchait pas comme je voulais... Moralement au plus bas, j'ai réalisé à quel point la situation était ridicule. Je disposais d'une longue expérience en vente et visiblement cela ne suffisait pas.

Une fois la frustration passée, en rangeant mon bureau je suis tombée sur une image que j'ai depuis des années sur un mur : un trèfle à quatre feuilles. Ce trèfle portait les explications suivantes :

- La première feuille est pour l'espérance ;
- La seconde est pour la foi ;

- La troisième est pour la charité ;
- La quatrième feuille est pour la chance.

Je me suis répétée : « avoir l'espérance, garder la foi, faire preuve de charité...mais... La chance n'existe pas ! » Je suis optimiste et positive dans la vie et, à cet instant, j'ai réalisé que je ne pouvais pas baisser les bras et que je me devais de garder la foi. Pour faire décoller mes ventes, il me suffisait de chercher la formule qui marche. J'en étais persuadé : cette solution existait.

Différentes expériences, lectures et contacts m'ont aidée à établir une carte des voies menant au succès entrepreneurial ! Loin de moi l'arrogance de croire que les pages qui suivent suffiront à faire de vous des as de l'entrepreneuriat. J'espère seulement, au travers des pages qui suivront, vous communiquer quelques clés qui vous aideront à tenir ferme dans votre démarche entrepreneuriale et surtout à gagner du temps !

**Alexandra KIZIZIE**

### DANS CE NUMÉRO :

Avant propos 1

Résumé du livre 1

A propos du livre 2

Préface 2

Contact 2

## Résumé du livre

*«... Beaucoup d'entrepreneurs ont en tête l'image du jeune Mark ZUCKERBERG qui a créé Facebook à partir du campus universitaire d'Harvard ou encore du jeune Steve JOBS qui avait fondé Apple à l'âge de 21 ans. Cependant, la plupart des entrepreneurs ne seront peut-être jamais Steve JOBS ou encore Mark ZUCKERBERG... Cela n'est pas grave ! Une chose est sûre, il n'existe pas un « profil-type » d'entrepreneur à succès.*

**Aucune formation, aucun appartenance à une classe sociale, aucune expérience, aucune compétence, aucune classe d'âge, aucun trait de caractère ne garantit réellement le succès... »**

### CE QU'ON VOUS A CACHÉ SUR L'ENTREPRENEURIAT

offre des pistes précieuses et des clés de compréhension pour les futurs entrepreneurs et les plus expérimentés.. Cette boîte à outils

propose d'aider les entrepreneurs à mener une réflexion axée sur :

- Le déracinement des « croyances limitantes »
- La focalisation sur des valeurs sûres
- L'utilisation des techniques permettant de lancer de
- façon efficace et rapide son activité
- Le respect de certaines « lois » qui garantissent le succès

## A propos de l'auteure



Auteure: Alexandra  
UKABA-KIZIZIE

Co-fondatrice des centres de Formation METANESIS sprl et METANESIS CONGO sarl, Alexandra UKABA-KIZIZIE intervient comme conférencière et formatrice (agrée) en Vente, en Marketing, en Entrepreneuriat et en Ressources humaines tant en République Démocratique du Congo qu'à l'étranger. Elle dispense aussi des formations en vente dans certains établissements supérieurs en Belgique. Passionnée par la vente, elle a pratiqué cet art pendant une dizaine d'années.

Elle est membre du conseil d'administration de la Fédération

des Entreprises du Congo (FEC). Elle est également Présidente du Comité Professionnel pour les formations au sein de la FEC.

Militante de l'ascension d'un leadership féminin tant au sein des entreprises qu'au niveau de l'entrepreneuriat, elle participe à plusieurs événements sur la mixité en entreprise et anime des activités portant sur l'entrepreneuriat féminin. Elle fut aussi membre du comité de rédaction du réseau des femmes actives de l'une des sociétés piliers du CAC 40. Son expérience d'auditrice et de contrôleur interne lui permet

de conseiller également les structures dans la mise en place de leur système de formation et d'accompagnement.

Alexandra est l'auteure de différents livres (*VENTE Attitude Commerciale*, *VENTE Techniques Commerciales*, *VENTE Organisation Commerciale* et *Ce qu'on vous a caché sur l'entrepreneuriat*).

Elle est également auteure des vidéos conseils (*Volume 1 : Efficacité Commerciale Technique*, *Volume 2 : Développement personnel*, *Volume 3 : Efficacité Commerciale Relationnelle* et *Volume 4 : Efficacité entrepreneuriale*).

## Préface du livre

En 1996, nous lançons avec un petit groupe d'amis un cabinet de conseil en gestion des ressources humaines et en management. Une de ses vocations était de détecter les « Talents » pour les pays appelés à connaître une forte croissance économique. Selon le business plan que nous avions élaboré avec l'appui de professionnels, nous devions être riches en 1997. Il n'en fut rien. Ce fut une année de galère !

Et pourtant, nous pensions avoir tout fait dans les normes selon les livres de création d'entreprise, les enseignements que nous avions reçus en business school, les formations à la création d'entreprise, avec de surcroît une expérience professionnelle d'une dizaine d'années à la clé pour ma part. Illusion de jeunesse, inconscience, manque d'expérience, mauvaise compréhension du marché, etc. Autant de questions qui avaient hanté mes nuits la première année. Avec les années, cette entreprise est pourtant devenue une référence internatio-

nale dans son domaine. **Qu'est-ce qui nous avait donc été caché au début ?**

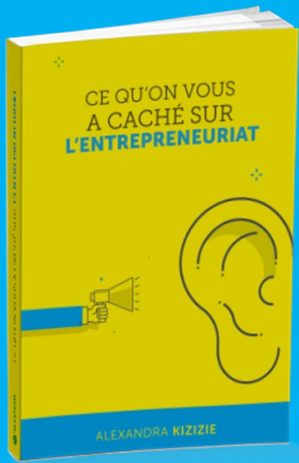
Cette sempiternelle question, tant d'entrepreneurs se la posent. Est-ce l'analyse du marché, les besoins du client qui ont été mal appréhendés, le produit qui n'est pas adapté au marché, la qualité de l'équipe qui porte le projet, les ressources financières, l'innovation, etc ? Que d'éléments que l'entrepreneur ne maîtrise pas !

Le livre de Alexandra KIZIZIE apporte d'excellentes réponses à ces questions. Son approche pédagogique, mêlée d'anecdotes et de partages d'expériences en éclaireront beaucoup. Son ouvrage offre des pistes précieuses et des clés de compréhension pour les futurs entrepreneurs et les plus expérimentés. En plus de ces clés, ma modeste expérience et celles d'autres entrepreneurs que j'ai pu rencontrer semblent montrer que deux puissants moteurs sont également à l'origine de la survie de l'entrepre-

neur : LA PASSION ET LA DETERMINATION.

Cette passion semble avoir été à l'origine du succès de nombreuses entreprises également. Les exemples des « GAFA » aux Etats-unis (Google, Apple, Facebook et Amazon), Alibaba en Chine, Ecobank née au Togo, M-pesa au Kenya, ce système de paiement électronique via le téléphone mobile, en inspirent plus d'un. De San Francisco, Singapour, Shanghai, en passant par Paris, Bruxelles, Londres, Lagos, Nairobi, Abidjan, la « planète Entrepreneurs » est en mouvement rapide. En témoignent les récents sondages en Europe et en Afrique qui révèlent que près de la moitié des jeunes de moins de 30 ans souhaitent créer à terme leur entreprise. La création d'entreprise semble avoir de beaux jours devant elle et Alexandra KIZIZIE offre une belle boîte à outils qui soutiendra la Passion des entrepreneurs. A tous les entrepreneurs, je souhaite une passionnante aventure !

Didier ACOUETEY  
Président Groupe AfricSearch



Illustrations: JC SONGO

 **METANESIS Formation**

Tél (RDC): +243 (0) 990 075 159 - +243 (0) 819 842 336 - (BEL): +32 (0) 489 926 928  
info@metanesis.com - www.metanesis.com

Pour commander...