

1\$

SERA REVERSÉ
À LA FONDATION
HÉMA-QUÉBEC

FONDATION
HÉMA-QUÉBEC

Les Éditions BoostMyCom

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

GUIDE

de l'entrepreneur selon **Jeremy Pastel**



Les Éditions BoostMyCom

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

GUIDE

de l'entrepreneur selon **Jeremy Pastel**





Jeremy Pastel © 2015

Comment Cartonner en affaires ? GUIDE de l'entrepreneur selon Jeremy Pastel est disponible dans tous les points de vente partenaires, sur le site jeremypastel.com, sur Amazon et sur iBook.

Pour contacter Jeremy Pastel :

Courriel : info@jeremypastel.com

Sans Frais : +1-844-3-PASTEL (727835)



Publié par Les Éditions BoostMyCom © 2015

Boostmycom est une agence spécialisée dans la communication d'entreprises et de personnalités. Boostmycom prend en charge le développement de l'image globale d'une personne morale ou physique en utilisant plusieurs canaux dont les médias sociaux, le web, divers supports traditionnels de communication.

Design graphique et montage par LACOM lacom.ca

ISBN 978-0-9948616-0-3

REMERCIEMENTS

Je veux adresser mes sincères remerciements à ceux qui ont contribué à ma construction personnelle et professionnelle et, par conséquent, à l'élaboration de ce guide. Je tiens tout particulièrement à remercier ma première partenaire d'affaires : mon épouse, qui a toujours été présente. Bien sûr, je ne peux pas oublier le soutien de toute ma famille et notamment mon père, ma mère et mes sœurs qui m'ont apporté énormément. Merci à Shora K pour le soutien apporté à travers les années. Merci à tous mes amis et à toute l'équipe de Paris et la banlieue, car depuis tout jeune, vous m'avez encouragé : Blaise C., Lufian N., Mino SL., Fabrice F., Nicolas B., Robin L., Landry M., Ali O., Ismael B., Imad K. et tous les autres. Remerciements à Mino SL et à toute l'équipe de la Martinique et de Sainte-Lucie. Un gigantesque merci à toute mon équipe opérationnelle au quotidien et particulièrement, Paulius Gedrikas, Marc Delma, Eric De Louya, mais aussi tous les autres. Merci à Patrick Bérard d'avoir accepté d'écrire la préface de ce guide. Merci à Guillaume Moingeon pour l'apport de son expertise, ainsi qu'à Ashvin Rajarai pour son apport journalistique. Merci à tous mes associés au sein de mes entreprises ; en développant des relations avec vous, j'ai aiguisé mon sens des affaires. Merci à tous mes partenaires d'affaires qui contribuent à l'essor de mes entreprises. Merci à ma chère Danièle Henkel qui a su voir en moi, lors du tout premier échange, un véritable entrepreneur. Merci à mon cher Serge Beauchemin qui est entré avec moi dans l'aventure VoxSun sans hésitation. Merci au champion olympique Bruny Surin pour sa confiance en affaires. Merci à mes chers clients pour la confiance que vous nous portez. Merci à la Caisse Desjardins des Versants du Mont-Royal et à toute son équipe et spécialement à Simon Dery et Michel Gamelin pour le support apporté à travers le programme Créavenir. Merci à l'équipe de l'émission « Dans l'œil du dragon ». Merci enfin à Télécom École de Management Sud Paris qui m'a donné une formation solide.

— **Jeremy Pastel**

**CARTONNER EN
AFFAIRES, C'EST
FAIRE LE MAXIMUM
DE CHOSES EN UN
MINIMUM DE TEMPS
ET LES FAIRE BIEN...**

— Jeremy Pastel

PRÉFACE

Si votre temps est précieux et que vous voulez démarrer une entreprise ou encore, si vous êtes déjà entrepreneur, n'ayez aucun doute, ce guide est pour vous !

Pour certains, vous avez peut-être déjà lu un guide dans le passé, ou sans doute vous avez au moins une idée des thématiques que l'on pourrait y traiter. Pour d'autres, le contenu de cet ouvrage vous semble inaccessible? Ou peut-être ressentez-vous un sentiment mitigé à poursuivre la lecture ?

Voici un guide qui vous éclairera sur la bonne gestion de vos affaires en vous communiquant une méthode pratique pour plus d'efficacité.

Rescapé miraculeux d'un cancer fulgurant en 1997 et professionnel du développement d'entreprises depuis plus de 15 ans, j'ai eu le privilège d'accompagner plusieurs milliers



Patrick Bérard

Directeur général de la Fondation Héma-Québec

Anciennement :

Responsable régional du Groupement des chefs
d'entreprise du Québec

Président fondateur, TNT Animation

Consultant en stratégies marketing

Conseiller au SAJE Accompagnateur d'entrepreneurs

d'entrepreneurs dans leurs projets d'entreprises. C'est pourquoi ces deux expériences, personnelle et professionnelle, me poussent à souligner l'intérêt envers les entrepreneurs à maximiser leur temps dans le développement de leur entreprise. C'est un équilibre qui s'obtient souvent par le conseil, le coaching et beaucoup d'exemples.

Démarrer une entreprise est une activité périlleuse pour n'importe quel nord-américain; imaginez les efforts colossaux supplémentaires pour les gens d'ailleurs qui décident de quitter leur pays natal pour se lancer en affaires, ici, en Amérique du Nord. C'est-à-dire s'adapter aux réalités d'une autre culture et tout faire pour réussir.

Ce guide permettra à tous ceux et celles qui désirent conquérir un nouveau marché, des gens d'ici et d'ailleurs, de mettre en place une stratégie qui a fait ses preuves. Ainsi, vous pourrez mieux comprendre les différentes étapes par lesquelles il est nécessaire de passer pour bâtir une entreprise sur une base solide.

Avant tout, ce guide n'est pas théorique. C'est plutôt une invitation à prendre part à une méthode pratique employée par un jeune homme d'affaires dont le parcours inspire, et inspirera, de nombreux entrepreneurs qui veulent se lancer en affaires.

Plusieurs connaissent Jeremy Pastel par ses succès actuels, mais peu l'ont connu à ses débuts et il est important de le connaître face à toute cette aventure pour bien en apprécier les résultats. Je sais que mon point de vue saura rejoindre celui de la grande majorité de son entourage.

Jeremy est tout simplement un travailleur acharné et surtout à l'écoute des autres pour avancer plus vite et toujours plus loin. Il est un véritable pionnier à qui il faut laisser de la latitude pour qu'il exprime sa créativité en affaires, qui le caractérise. Voilà pourquoi il réussit si bien.

Les rapports avec lui étaient et sont toujours sincères, francs, très directs, mais respectueux. Cela ne voulait pas dire que nous étions d'accord sur tout, car mon rôle a toujours consisté à ne pas être complaisant avec tous les entrepreneurs que j'accompagnais. En effet, le marché, lui, n'est pas complaisant.

Lisez ce guide, puis mettez rapidement les conseils en pratique. Plus tard, relisez-le et vous constaterez votre évolution. Ainsi, vous pourrez franchir plus rapidement toutes les étapes que Jeremy a passées et qui lui ont permis de réussir.

Bonne lecture, bon courage et je vous souhaite la meilleure des chances dans cette belle aventure !

**LA PLUPART
DES PROJETS
ÉCHOUENT SOUVENT
À CAUSE DES HOMMES
ET PAS À CAUSE
DE L'IDÉE
D'ENTREPRENDRE.**

— Jeremy Pastel

SOMMAIRE

1. Comment s'organiser pour cartonner en Amérique du Nord	17
A. La vision : définir une vision et l'appliquer	24
B. Être dans l'action pour atteindre son objectif ultime	30
C. Persévérer, le dépassement de soi : travailler en mode « sans limites » pour atteindre le but	37
2. Préparer son arrivée pratique en Amérique du Nord	49
A. Pourquoi choisir l'Amérique du Nord ?	51
B. S'ouvrir à une nouvelle mentalité pour réussir en Amérique du Nord	56
C. Convaincre : développer la capacité de se vendre	59
3. Communiquer, agir et garder le cap	69
A. Communiquer : développer son image personnelle	69
B. Agir : le pragmatisme et la culture du résultat plutôt que les longs discours	80
C. Changer et s'adapter : se remettre perpétuellement en question	88
D. Se discipliner : exécuter les tâches vite et efficacement	100
E. Se protéger : mettre en place des stratégies et des plans multiples	104
F. L'intégrité : indispensable pour durer	108
4. Bâtir solidement sa situation financière et la gérer	113
A. Comment bien s'installer ?	117
B. Comment se financer ?	120
C. Comment choisir ses partenaires ?	138
D. Financer sa création d'entreprise. Le démarrage de VoxSun avec 20 \$ seulement	160
E. Comment se définir en tant qu'entrepreneur ?	163

**L'ENTREPRENEURIAT
EST UNE COURSE
ET CE SONT LES
PLUS ENDURANTS
QUI LA REMPONENT.**

— Jeremy Pastel

AVANT-PROPOS

« Il ne suffit pas de faire de votre mieux, vous devez savoir quoi faire et ensuite, faire de votre mieux »

— Edwards Deming

IMMIGRANT, arrivé au Canada fin 2008, je me retrouve quelque temps plus tard avec seulement 20 \$ en poche et un objectif clair : créer mon entreprise dans la téléphonie. C'était osé, surtout avec si peu de fonds propres. Et ce n'est pas aussi évident qu'on le pense dans la culture nord-américaine. Les statistiques parlent d'elles-mêmes : un pourcentage très réduit des nord-américains sont propriétaires d'une entreprise et un pourcentage encore plus réduit de nord-américains pensent à en démarrer une. Un grand nombre des entreprises créées ne dépassent pas le cap des 5 ans. C'est d'ailleurs l'une des raisons pour lesquelles j'ai voulu rédiger cet ouvrage : partager mon enthousiasme à mener une telle aventure, mais aussi et surtout partager mon expérience, donner des clés aux futurs entrepreneurs et aux professionnels pour leur permettre de réussir vite et bien, de cartonner en affaires. Je choisis donc de le faire pour partager mon vécu en tant que jeune immigré au Canada. Cela fait maintenant un peu plus de six ans que je suis installé avec ma famille dans ce magnifique pays, et j'estime devoir partager mon expérience pratique en donnant

les clés indispensables pour « cartonner » professionnellement en Amérique du Nord.

J'ai voulu que ce guide soit court et pragmatique, car le temps est précieux. Alors, vous trouverez le maximum de clés pour cartonner au cours de votre lecture rapide.

Lors de mon arrivée en Amérique du Nord, fin 2008, plusieurs choix s'offrirent à moi. Après une traversée difficile, je crée VoxSun en 2010. La mise en place technique acquise, VoxSun offre officiellement ses services sur le marché quelque temps après.

Concernant les nouveaux arrivants, un certain nombre d'immigrants pourront parfois difficilement obtenir un emploi dans le même secteur d'activité où ils exerçaient dans leur pays d'origine. Certains ne retrouveront jamais le niveau de vie dont ils bénéficiaient dans leur pays d'origine et d'autres mettront 3 à 5 ans pour retrouver ce précédent niveau de vie. L'entrepreneuriat constitue donc l'ouverture idéale pour ceux qui veulent bien embrasser une aventure formidable, mais aussi risquée, et qui impose une grande rigueur.

Six ans après mon arrivée, je comprends que c'est seulement en dépassant mes propres limites et entouré d'une bonne

équipe que j'ai pu affronter l'adversité. Cette notion d'équipe est vitale et j'y consacrerai un long paragraphe.

J'ai décidé de partager mon expérience pratique d'entrepreneur immigrant en Amérique du Nord afin de rendre au Canada ce qu'il m'a donné. Comme j'ai l'habitude de dire, le Canada m'a accueilli sur son sol et je l'ai accueilli dans mon cœur, en retour. Je veux rendre à la société canadienne ce qu'elle m'a permis de réaliser. Je veux le lui rendre en permettant d'offrir encore plus d'emplois, en apportant de la valeur ajoutée au pays, en aidant d'autres entrepreneurs.

Il faut prendre de l'avance dans un monde qui va de plus en plus vite. Or, j'ai compris les règles pour avancer rapidement, et avec un impact important. Je peux les formuler clairement, les rendre intelligibles, donc les partager utilement et efficacement.

Aujourd'hui, il existe plusieurs façons de partager son expérience, notamment par le biais de conférences ou de réunions privées comme celles que je tiens régulièrement, mais comme le souligne si bien le dicton : « *Les paroles s'envolent, les écrits restent*¹ ». C'est pourquoi il était indispensable de coucher par écrit cette aventure nord-américaine et les règles qui la régissent, pour ceux qui veulent tirer le meilleur de mon parcours afin de réussir encore mieux que moi.

C'est un autre dicton bien connu : « *Le temps, c'est de l'argent* », qui me vient souvent à l'esprit lorsque je traite du développement d'entreprises, car il s'agit de faire le maximum en un temps réduit. Très franchement, si j'avais eu l'expérience dont je dispose à présent, au début de mon aventure entrepreneuriale, j'aurais gagné beaucoup, beaucoup de temps, et évité bien des soucis ! C'est pourquoi ce guide se veut un « mentor virtuel » pour ceux qui n'en ont pas un réel en mesure de les accompagner.

La plupart des entrepreneurs publient un ouvrage pour dresser un bilan final de leur carrière. Pour ma part, j'écris au cours de ma croissance afin de partager les actes indispensables à poser pour réussir en Amérique du Nord. Je veux communiquer cela à travers ce « guide » concret et pratique, en partageant toutes les clés qui ont été incontournables et indispensables ou au moins très utiles à mon évolution rapide en Amérique du Nord.

Traduction de l'expression latine d'Horace : « Verba volant, scripta manent ». Durant l'Antiquité, on l'utilisait pour inciter à retranscrire les connaissances à l'écrit dans un but de transmission des savoirs.

Ce guide s'adresse donc
à tous ceux qui veulent
s'ouvrir à l'Amérique du Nord.
Vous qui y êtes nés ou qui
y avez grandi, mais pour qui
les opportunités n'ont pas
toujours été au rendez-vous.
Vous, les nouveaux arrivants en
Amérique du Nord, en qui le désir
de développer et de se développer
est bien présent. Et tous ceux qui
se demandent si c'est possible.

OUI, C'EST POSSIBLE !
SUIVEZ LE GUIDE...

**UN BUT EST
UN RÊVE AVEC
UN DÉLAI.**

— Napoleon Hill

1

COMMENT S'ORGANISER POUR « CARTONNER » EN AMÉRIQUE DU NORD ?

« Pour gagner, vous devez être différent, excellent ou le premier »

— Loretta Lynn

TOUT D'ABORD, il est primordial de définir ce qu'est le succès, ce que signifie « cartonner ». Certaines valeurs nous poussent à assimiler le succès à la richesse matérielle. Je crois que le succès est avant tout une réussite personnelle, un dépassement de soi.

Maya Angelou disait : *« Le succès, c'est d'aimer le soi, aimer ce que vous faites, et aimer comment vous le faites. »*

Il est donc important de savoir ce que l'on veut faire avant de se lancer dans une aventure... et d'être certain d'aimer l'aventure dans laquelle on se lance.

COMMENT *cartonner* EN AFFAIRES ?

GUIDE

de l'entrepreneur selon **Jeremy Pastel**



Cartonner dans vos projets, c'est avoir le maximum d'impact en affaires, en un minimum de temps ! La réussite dépend de plusieurs facteurs que peu de personnes maîtrisent...

L'entrepreneur qui veut avancer doit parfaitement maîtriser le contexte dans lequel il évolue pour assurer une percée rapide. Ce guide vous présentera plusieurs clés pratiques et indispensables que Jeremy Pastel a développées pour faire la différence ; tels que les 5C pour bien choisir vos associés, les 4V pour vous assurer une présentation d'affaires efficace et une série de stratégies gagnantes.

Votre temps est précieux ; c'est pourquoi le guide d'affaires n'est pas un manuel scolaire, mais bien un guide abordable et pragmatique qui saura vous accompagner dans votre aventure entrepreneuriale. Jeremy Pastel vous présentera plusieurs éléments très concrets pour vous permettre d'éviter de commettre des erreurs fatales pour votre développement.

Jeremy Pastel possède une solide expertise dans le développement des affaires. C'est un jeune homme d'affaires ; qui a prouvé qu'il était possible de bâtir plusieurs entreprises en un temps record. Il a lancé et développé VoxSun Telecom en seulement 5 ans et avec 20 \$ en poche. Il anime également de nombreuses conférences afin de partager avec d'autres professionnels comment cartonner en affaires.

Jeremy Pastel

jeremypastel.com  /JeremyMaxPastel



GorillaNerd





Commandez la version intégrale sur le site
jeremypastel.com

Également disponible sur



kindle



**ET, PRENEZ CETTE
PREMIÈRE ACTION
POUR CARTONNER
EN AFFAIRES...**