

QLRR MAG

Le magazine sur l'indépendance financière

**QLRR LIVE 2024
PLAN DU VILLAGE
QLRR**

Page 74

**CÉDRIC ANNICETTE
LE MODÈLE DE
L'ICEBERG**

Page 14

**SUCCESS STORIES :
DÉCOUVREZ LEUR
PARCOURS
EXTRAORDINAIRE**

Page 24

**LE PLUS GRAND
BULLRUN DE TOUS
LES TEMPS !**

Page 46

**L'IMAGE DE
MARQUE POUR
ATTEINDRE UNE
CLIENTÈLE CIBLÉE**

Page 58

**L'AGI,
LE BUT ULTIME
DE L'IA**

Page 66

**LES 5 BONNES
RAISONS D'INVESTIR
EN SOCIÉTÉ**

Page 72



CEDRICANNICETTE



Bonjour,

Merci de tenir dans vos mains le 10e numéro de QLRR MAGAZINE!

2024 est déjà presque derrière nous. Le temps passe très vite et ne peut pas être récupéré.

C'est pourquoi c'est notre actif le plus précieux.

Prenez quelques minutes pour réaliser cet exercice (en étant honnête avec vous-même) afin de lancer au mieux votre année 2025, sur une échelle de 1 à 5 :

Tout à fait vrai = 5, pas vrai du tout = 1, avec les notes 2, 3 et 4 qui sont des intermédiaires.

1. J'ai dépassé mes objectifs en 2024.
2. Je sais exactement quoi faire pour reproduire le même résultat/l'améliorer l'année prochaine en 2025.
3. Je rencontre des problèmes « positifs » et je prends plaisir à les résoudre.
4. Cette année, j'ai investi sur mon cerveau et celui de mon équipe (mastermind, coaching, formation).
5. J'ai la certitude que je suis prêt(e) pour réaliser mes gros objectifs de 2025.

Additionnez vos 5 scores, multipliez par 4.

Le score parfait c'est 100 (5 points sur les 5 questions = 25. Fois 4 = 100).

Si votre score est en-dessous de 80, cela signifie qu'il y a quelque chose que vous faites mal et vous avez besoin de corriger le CAP rapidement avant la fin de l'année.

Un score en dessous de 80 signifie « DANGER, DANGER, DANGER ».

Que vous soyez déjà multimillionnaire ou non. Nous vivons une période économique INCERTAINE, mais dans laquelle vous pouvez DÉCIDER de réaliser énormément de choses. Un monde où des opportunités incroyables émergent tous les jours.

Il faut simplement être en mesure de les « voir », les saisir et bien les mettre en application.

Ça tombe bien, vous êtes au bon endroit au bon moment.

Tout le but du weekend QLRR Live est de vous donner les outils, stratégies, relations et contacts manquants pour attaquer 2025 de la meilleure façon possible.

Je vous souhaite une bonne lecture et bon séminaire!

À votre succès,
Cédric ANNICETTE



SOMMAIRE

QLRR MAG #10

Septembre / octobre
2024

CONTENTS

04

VILLAGE QLRR

Plan des pyramides

34

Aurore Laurent
Gambetta Designer

06

ORATEURS

QLRR LIVE 2024

42

SUCCESS STORY

Swan Carpio

10

Les 4 niveaux de
l'argent

46

En route vers le plus
grand BULLRUN de tous
les temps !

12

Les 4 piliers en or
massif pour quitter la
rat race !

58

L'image de Marque pour
Atteindre une Clientèle
Ciblée

14

CÉDRIC

Le modèle de l'iceberg

62

LES PROJETS
CAKM

18

Comment la photographie
contribue à l'accomplissement
de soi ainsi que de son
business ?

66

L'AGI

Le but ultime de l'IA

24

SUCCESS STORY

Julien Cardoso

72

LES 5 BONNES RAISONS
D'INVESTIR EN SOCIÉTÉ

28

SUCCESS STORY

Nico Demat

76

LEVIER TRAVAIL



**CLUB DES INVESTISSEURS
ET ENTREPRENEURS**



En 48 mois

- 150 biens visités lors des visites terrains
- 131 actes signés
- 25 500 000 € investis
- Plus de 600 bonnes affaires (>10%) envoyées



leclubdesinvestisseurs



www.club-investisseurs.fr

**Venez nous rencontrer et
déposer votre dossier
d'inscription sur
notre stand !**

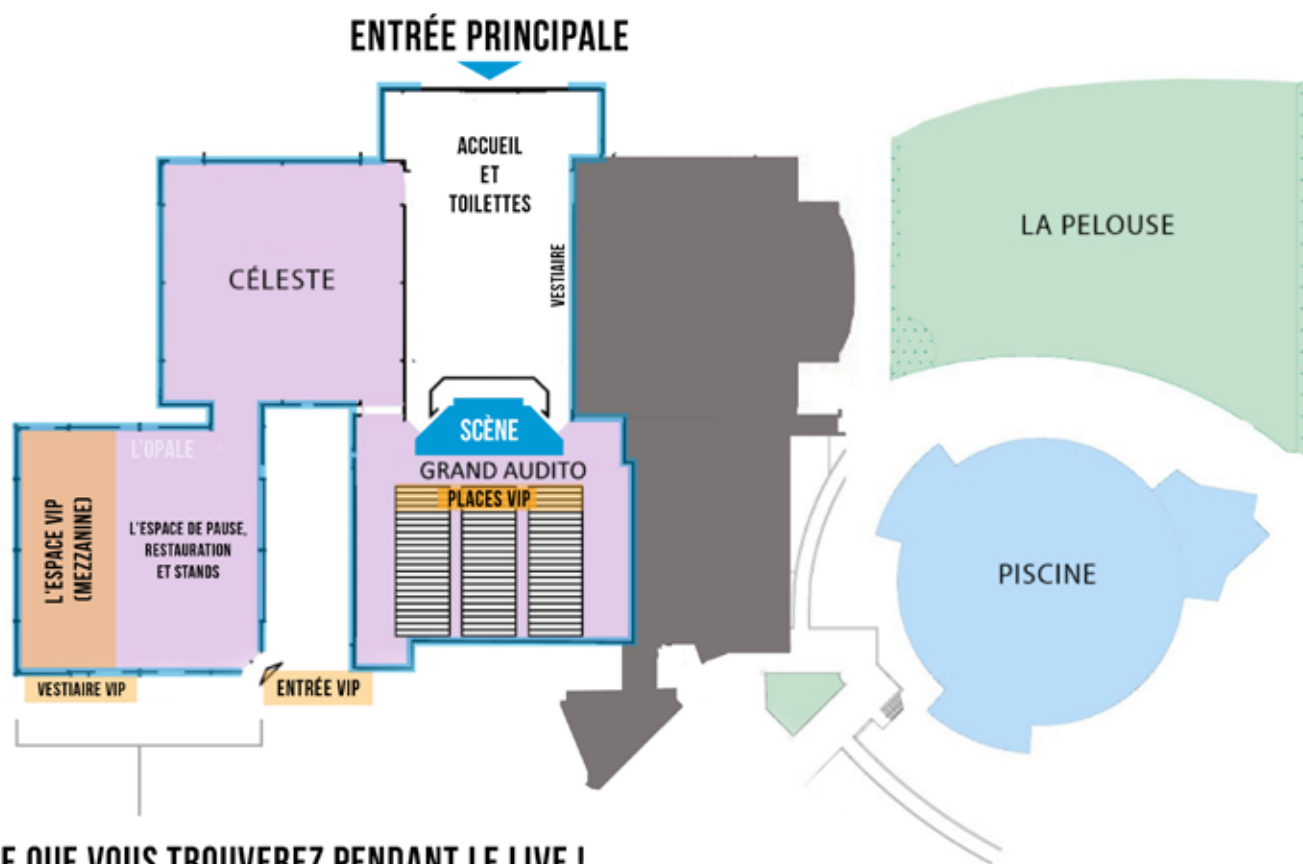


QLRR LIVE
2024

VILLAGE QLRR

PLAN DES PYRAMIDES

PARKING



CE QUE VOUS TROUVEREZ PENDANT LE LIVE !



LA RESTAURATION

PARKING VIP



STANDS



MAGELLAN
VOTRE CONSEILLER EN EXPATRIATION

ROMAIN LEMAIRE
LE COMPTABLE À LUNETTES

STANDS SPONSORS

ORATEURS À QLRR LIVE 2024





Cédric Annicette

| Votre hôte.



Kévin Marie



Romain Lemaire



Ludovic Chapa



Frank Torralba



Aurore Laurent Gambetta



Florent Fouque



Jean Marc Goussard



Julien Cardoso



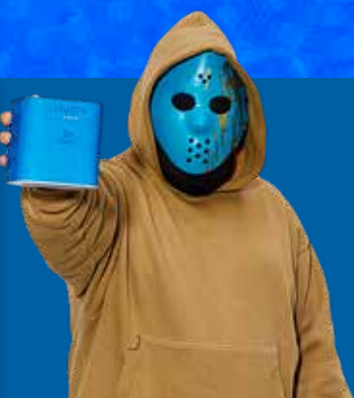
Nico Demat



Marie Soi



Julien IA



Swan Carpio



Richard Coulon



Vincent Robert



Les 4 niveaux de l'argent et savoir atteindre les 3^e et 4^e niveaux.

Sans côté négatif ni préjugé, sans arrogance non plus, je vais vous expliquer comment passer de « RMiste à Multimillionnaire ».

Vous pouvez observer que le cône est inversé, pourquoi ? Car il y a plus d'argent en haut qu'à la pointe du cône. Pourtant la majorité des personnes se trouve en bas.

LES NIVEAUX DE L'ARGENT

Le niveau 1, ce sont les gens qui pensent que l'argent est un dû. On leur doit de l'argent, on leur doit quelque chose. Ils attendent que l'argent tombe du ciel. J'appelle cette catégorie « les preneurs ». Ce genre de situation est aberrante, cela n'existe que dans les pays riches, car dans les pays pauvres, si vous ne travaillez pas, vous ne mangez pas. Du coup, le niveau 1 est un piège, on reste à la maison pour ne rien faire, on est attentiste.

Le niveau 2, c'est la classe moyenne. On échange son temps contre de l'argent. On travaille dur, on cravache et on paye beaucoup d'impôts, et c'est tout à leur honneur. Le souci c'est qu'il y a que 24h dans une journée, du coup on est en plein dans la RAT RACE. On court après le temps. L'intérêt d'être à ce niveau, c'est que l'on va pouvoir convertir ses revenus du travail de revenus passifs, en actif. Si l'on veut passer au niveau supérieur, le niveau 3, il faudra créer un business et investir. Il faudra mettre des systèmes en place. Du coup, on ne sera plus capé à 24h par jour.

Au niveau 3, vous travaillez toujours et des gens travaillent pour vous. Il faudra bosser dur, c'est sûr, mais vous travaillerez pour vous. Il y a 2 manières de générer de l'argent ; en ayant du cash flow ou en revendant (en anglais on appelle ça « Capital Game »). Cela va vous permettre de passer au stade de millionnaire.

Niveau 4 : la différence entre le 3 et le 4, c'est que l'on devient rentier, même si je n'aime pas trop ce terme. On a de l'argent et cet argent travaille pour nous. Vous pourrez ne rien faire, mais attention on peut vite s'ennuyer.

RENTIER

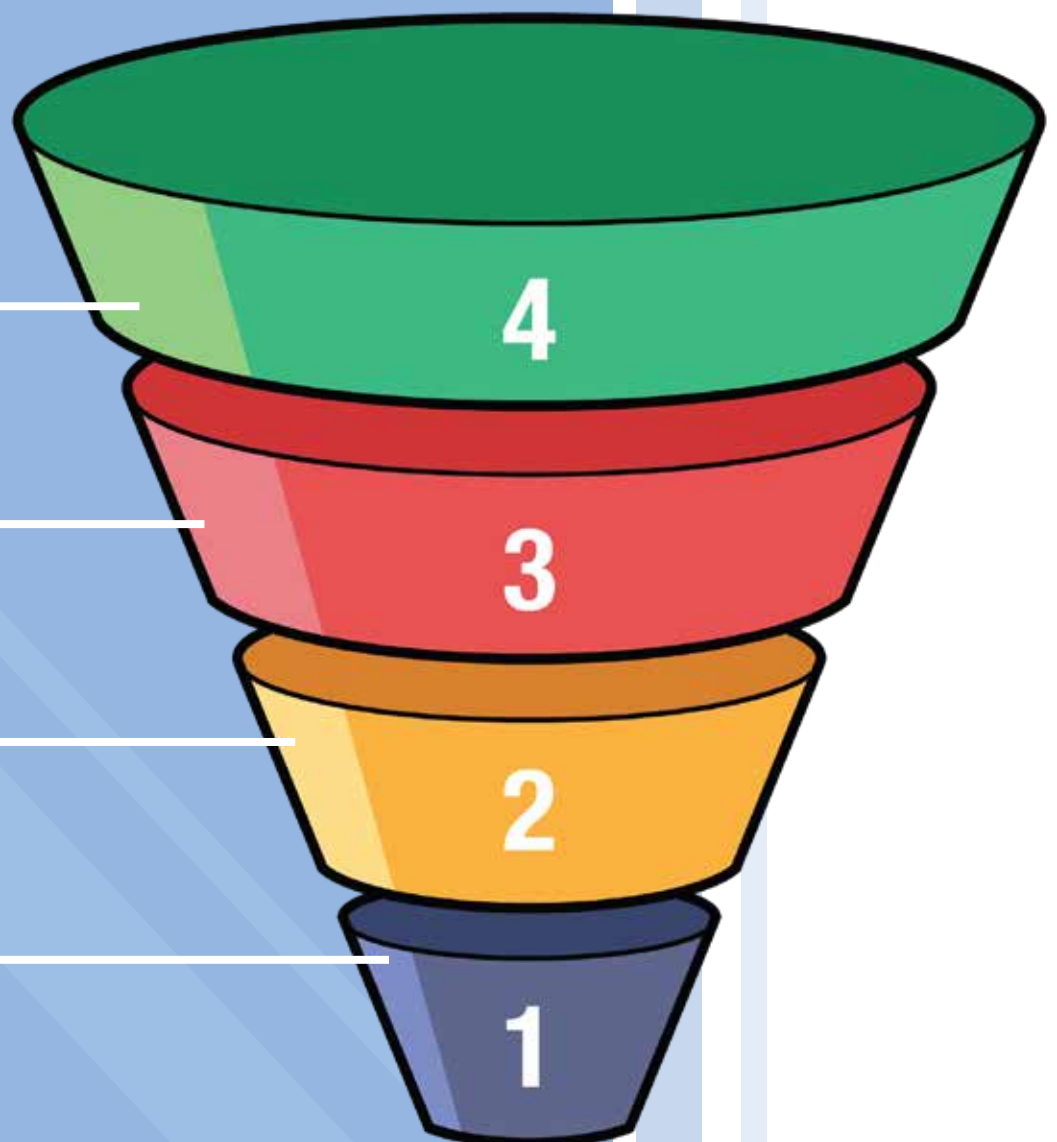
ENTREPRENEUR

ÉCHANGEUR

DEMANDEUR

Voilà, tout cela pour vous dire que si vous êtes au niveau 2, le plus dur est de passer au niveau 3. Il faut passer le cap, sortir de votre zone de confort. Investissez, formez-vous, lisez et éduquez-vous sur votre projet, votre business. Une fois que vous aurez atteint le niveau 3, vous aurez fait le plus dur, et l'évolution se fera au fur et à mesure. Vous aurez compris le système.

Écoutez bien tous les orateurs ce jour qui vous dévoileront leurs secrets pour obtenir votre indépendance financière !



LES 4 PILIERS ENORMASSIF



IMMOBILIER

- Location nue
- Location meublée
- Immeuble de rapport
- Achat revente
- Colocation
- Promotion
- Division de lot
- Location courte durée
- Parking
- Sous location
- Co-working
- Bureaux
- Murs de boutiques
- Entrepôts
- Caves
- Terrain, forêts
- ...



MARCHÉS FINANCIERS

- E-commerce
- Info produit
- Ebook
- Shopify
- Amazon
- YouTube
- Facebook
- Instagram
- Affiliation
- Evergreen
- Coaching
- Agence
- Tunnel de vente
- Media buying
- Closing
- ...



BUSINESS CLASSIQUE

- Dividendes
- Swing trading
- Actions
- Obligations
- Cash
- Matières premières
- L'or
- Crypto monnaie
- Bitcoin
- Trading
- Staking
- Farming
- ...

POURQUITTER LA RATRACE!



INTERNET

- Franchises
- Commerces
- Rachat de société
- Services
- ...

J'ai quitté la rat race en 3 ans seulement car j'ai utilisé les 4 classes d'actifs que sont les 4 piliers en or massif.

Chaque locataire compte pour une source de revenus différente. Chaque site internet, chaque service, produit, compte pour une source de revenus différente. Chaque business physique compte pour une source de revenus différente.

Chaque action à dividendes que vous détenez compte pour une source de revenus différente.

La vraie sécurité, aujourd'hui c'est d'avoir une multitude de sources de revenus. Et de ne pas dépendre uniquement d'un job.

Si l'une des sources se tarit, ce n'est pas grave. Car il y en a des tas d'autres !

Ce qui compte c'est la somme de toutes ces sources.

J'aime le proverbe créole "se grenn diri ka fé sak diri". Signifiant, c'est les grains de riz qui font les sacs de riz. Ou plus communément, c'est les petits ruisseaux qui font les grandes rivières.

À vous de jouer maintenant !



LE MODÈLE DE L'ICEBERG



Rappelez-vous que même un petit bloc de glace est très dangereux si vous êtes en train de naviguer au Groenland.

1m³ de glace c'est tout petit, ça flotte au ras de l'eau, c'est quasi invisible, mais ça pèse 1 tonne. Mieux vaut ne pas le taper même à basse vitesse, si l'on ne veut pas finir comme le Titanic.

Connaissez-vous le modèle de l'iceberg ?

C'est un outil qui nous aide à mieux réfléchir aux causes d'un phénomène particulier, de manière systémique.

Les comportements et phénomènes que nous observons chez nous, chez les autres, dans la société en général et dans tous les domaines sont ancrés dans des aspects systémiques profonds (valeurs, croyances, peurs, culture, ...).

Ces aspects plus profonds sont souvent invisibles, car « sous la surface de l'eau » - plus profonds, et l'on nage tous dedans et en même temps. Ils semblent naturels et on n'y prête pas attention.

C'est pourquoi il est intéressant de regarder sous la surface de l'eau afin d'essayer de comprendre ce qui se passe vraiment et comment changer les choses qui ne nous conviennent pas ou plus.

Une transformation durable et définitive demande des changements au niveau des croyances, des valeurs et des modèles mentaux.

Voici 2 exemples de mise en application du modèle de l'iceberg :

LE MODÈLE DE L'ICEBERG

UN OUTIL POUR GUIDER LA PENSÉE SYSTÉMIQUE

Exemple ①

ÉVÈNEMENTS

*Que se passe-t-il ?
J'ai attrapé un rhume*

➤ Réagir

TENDANCES

*Quelles sont les tendances observées ?
J'attrape plus souvent le rhume
lorsque je dors peu.*

➤ Anticiper

STRUCTURES SOUS-JACENTES

*Qu'est-ce qui influence cette tendance ?
Quels liens existe-t-il entre ces phénomènes ?
je ressens du stress au travail, je mange mal, et j'ai
de la difficulté à trouver des aliments sains près de
la maison ou du travail.*

➤ Concevoir

MODÈLES MENTAUX

*Quelles hypothèses, croyances et valeurs les
gens adoptent-ils par rapport au
système ? Quelles croyances permettent au
système de rester en place ? La
carrière est la composante la plus
importante de notre identité, les
aliments sains coûtent trop
cher, et le repos, c'est fait pour
les gens paresseux.*

➤ Transformer

Exemple ②Réagir **C****ÉVÈNEMENTS**

*Je n'ai pas le moindre argent.
Ni en cash ni en patrimoine
financier. En conséquence,
je n'ai aucun filet de sécurité et j'ai moins
de choix et possibilités dans la vie.*

Anticiper **C****TENDANCES**

*L'argent me brûle les doigts.
Dès que j'en gagne, je le dépense.
Je suis toujours dans le cycle « gagnez-le/dépensez-le ».*

Concevoir **C****STRUCTURES SOUS-JACENTES**

*Je me sens bien quand j'achète des choses
(dopamine). Les jours qui suivent, je culpabilise.
Je m'ennuie. Mon cercle proche est dans la même
situation financière que moi.*

Transformer **C****MODÈLES MENTAUX**

*De toute façon l'argent c'est sale.
On ne peut pas gagner de l'argent
honnêtement et sans magouiller.
L'argent ne fait pas le bonheur.
Il faut être riche pour investir.*

Le modèle de l'iceberg permet de mieux comprendre l'indépendance financière et son atteinte. Les gens ne voient que la partie émergée de l'iceberg qui représente à peine 10 % de la taille et de la masse totale de l'iceberg.

Le plus intéressant se trouve sous la surface de l'eau, en étudiant les modèles mentaux, croyances et valeurs qui permettent d'acquiescer ce que l'on voit à la surface.

Dorénavant, quand vous verrez un iceberg, pensez à plonger la tête sous l'eau pour comprendre comment vous pouvez le répliquer pour vous.



QLRR LIVE 2024

CÉDRIC ANNICETTE

LE PLUS GROS SÉMINAIRE SUR L'INVESTISSEMENT ET LA
CRÉATION DE BUSINESS EN FRANCE



MAGELLAN
VOTRE CONSEILLER EN REGISTRATION

ROMAIN LEMAIRE
LE COMPTABLE À LUNETTES

Comment la photographie contribue à l'accomplissement de soi ainsi que de son business ?

Très chers lecteurs,

Bienvenue dans un monde, à court, moyen ou long terme, où votre appréciation émotionnelle vous jouera bien des tours.

Je ne vous apprends rien avec l'affirmation suivante : « **le monde tourne et tournera toujours.** »

Cependant, il se passe bien des choses dans ce « monde ». Exemple qui me touche particulièrement, **une guerre civile** se déroule actuellement sur mon île natale, la Nouvelle Calédonie. Les guerres, demeurent depuis la nuit des temps et les vestiges traversent les générations; ce qui nous permet de ne pas oublier l'histoire.

Mais ces vestiges ne sont pas éternels. Par contre, ce qui l'est à l'heure de la dématérialisation numérique, seuls les écrits et les images restent. La photographie est un marqueur indélébile du temps et de notre existence. Nous avons tous déjà été émus en regardant une photo historique lors d'un conflit géo-politique, une photo d'un désastre climatique, une photo des inégalités sociales, ou encore plus proche de nous, des photos familiales très anciennes...

Mais quel est le rapport avec votre business me direz-vous...?

Quoi qu'il en soit, il est question **d'émotion**. Point final... Je pourrais m'arrêter sur cette dernière phrase parce que tout est dit ; puisque le propre de l'être humain est de vivre des émotions. Ôtez toutes émotions aux êtres humains, vous obtiendrez l'extinction de l'espèce humaine. Je vous conseille de voir le film « Equilibrium » de Kurt Wimmer sur le sujet. Vous mesurerez donc l'importance et l'impact émotionnel que peut produire une photo, une vidéo sur votre business.

Une photo peut coûter extrêmement chère, comme elle pourrait finir dans la corbeille de votre ordinateur en 2 clics.

Voici un exemple concret :

Une photo d'un artiste mondialement reconnu peut coûter plusieurs millions d'euros, soit un record de 4,3 millions d'euros exactement... Même si Chat GPT pourrait être votre nouvel ami, à condition de lui donner un peu d'argent pour des informations plus complètes, (et oui toute valeur apportée mérite une contribution pécuniaire), Google vous aidera à visualiser cette fameuse photo gratuitement; tapez « Rhein II » pour contempler ces 4,3 mil... heu... je veux dire, cette sublime photo...

Comment juger si une action, un produit, une photo apporte vraiment de la valeur ? Il ne s'agit ici que de notre propre perception et de l'émotion que cette



dernière nous procure.

Comprenez-moi.

Un genre de photo que je n'apprécie pas, qui pour moi n'apporte aucune valeur est la photo « paparazzi »... Et bien je me trompe totalement ! Si à mes yeux ce genre d'image n'est pas de la photo, pourquoi la presse serait-elle prête à poser sur la table une liasse de 10, 20, 30 000€ pour **une seule et unique photo** médiocre d'un acteur qui se remplirait les narines d'une ligne blanche longue comme mon bras, lors d'une soirée jet-set où toutes les dérives sont permises ?!

L'émotion !

Parce que cette photo provoquera une réaction chez le lecteur. Parce que cette photo alimentera des débats. Parce que cette photo engagera... Parce que cette photo augmentera le chiffre d'affaire de cette entreprise.

En **investissant** 30K€ pour une seule photo, le directeur de la rédaction sait pertinemment que le R.O.I. (retour sur investissement) sera en conséquence.

Evidemment il faut définir « l'émotion » à l'équivalent de « l'art ». Je m'explique. Si au 1er abord nous avons envie de dire « wow c'est trop beau », l'art n'est pas fait pour cela. L'art existe pour provoquer une réaction, et souvent face à ce qui nous

déplait, nous avons tendance à dire « c'est immonde, ce n'est pas de l'art ça »... Et pourtant...



Alors comment fonctionne la photo d'un point de vue « business » ?

Voici un calcul « mathématique » d'une simple addition provoquant un résultat basique que nous transposerons au business :

$$a + b + = c$$

Soit

$$\text{photo} + \text{émotion} = \text{réaction}$$

Ramenons ceci à votre business, exemple pour l'e-commerce :

a (Photo d'un ensemble pour enfant) + b (émotion) = c (achat)



+



=



Même exemple pour l'immobilier surtout en saisonnier :



+



=



Convaincu ? Toujours pas ?

Si vous lisez ce magazine, alors vous avez très certainement une attirance pour l'immobilier, alors voyons voir sur cette thématique.

L'expertise que j'ai acquise depuis 2009 (je vous invite à checker mon compte Instagram @lephotopreneur), en saisissant tous types de photographies allant des événements privés aux événements professionnels, en passant par le branding, la mode, les plateaux de tournage, les packshots produits, etc., m'a fait réfléchir à une question : **pourquoi avons-nous besoin de photos dans autant de secteurs professionnels ?**

La réponse est simple : La valeur perçue !

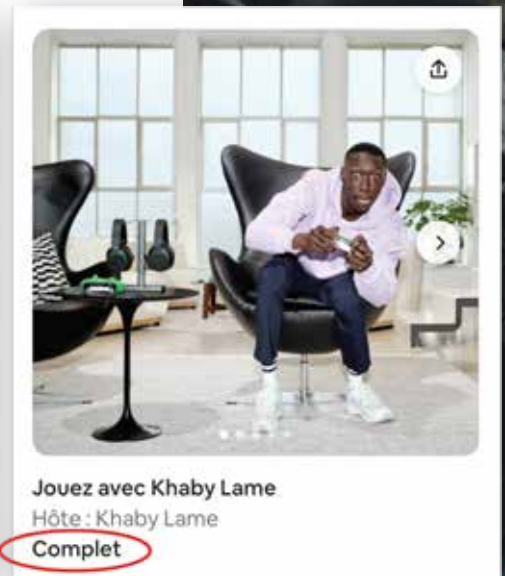
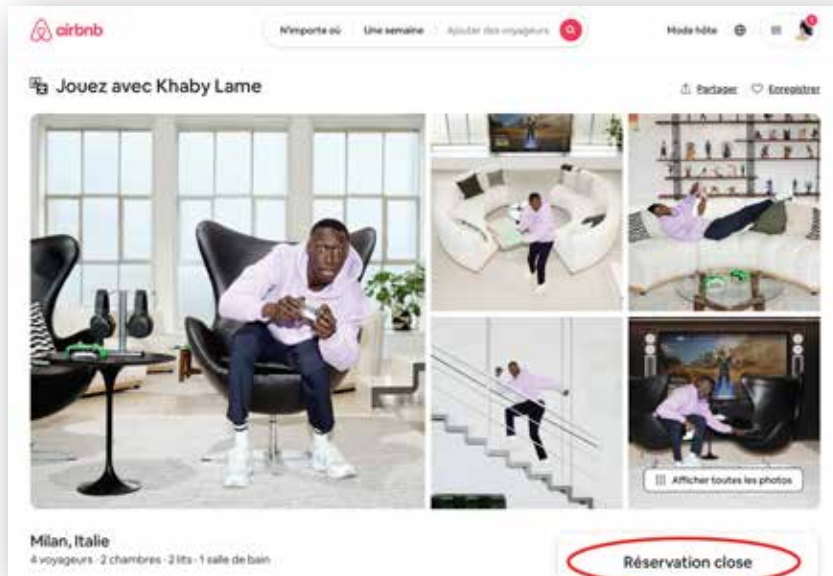
Dans quel secteur la photographie joue-t-elle un rôle important ?

Bien que la photographie soit importante dans **tous les domaines** ainsi que tous les business models. Voici par ordre d'importance (si nous mettons les réseaux sociaux en dehors de ce classement) les 3 piliers dans lesquels elle se démarque :

- e-Commerce et vente au détail
- Immobilier
- Restauration

Le truc de « ouuuuuufff » (si je peux me permettre ainsi) , c'est que tout le monde utilise l'image (photo et vidéo d'ailleurs) pour faire du marketing... Et pour preuve, votre photo de profil par exemple. Vous vous montrez sous votre meilleur jour, ou pas, mais dans tous les cas, vous avez choisi cette photo qui a du sens pour vous afin d'attirer l'attention... Cela s'appelle du **marketing**. J'irai plus loin ; même constat pour votre profil Tinder...

Lorsque vous ajoutez à cela votre notoriété de renommée internationale, voici le résultat :



Qu'en est-il d'un point de vue technique ?

Vous me direz « oui mais je suis nul(le) en photo », dans ce cas est-ce que je peux dire que je suis nul en, je ne sais pas... hmm... en « réparation d'un ordinateur » par exemple ?!

Voyez-vous où je souhaite en venir ? Je suis pas nul en réparation d'un ordinateur, c'est juste que je ne m'y suis pas intéressé tout simplement.

Vous n'êtes peut-être pas comptable et pourtant vous vous intéressez certainement à la santé financière de votre business. Une chose est certaine, lorsque vous créez votre propre business, vous vous intéresserez probablement de plus près à tous les domaines qui gravitent autour de votre entreprise; Concernant la photo immobilière par exemple, vous commencerez par faire les photos vous-même, vous vous améliorerez puisque vous apprendrez, et comme vous enchaînez les investissements, vous finirez par engager un photographe pro pour vous libérer du temps.

Faire soi-même ou engager un pro, il n'y a pas de meilleure solution, seulement l'intérêt que vous portez à la valeur perçue et votre intérêt pour la photo. Dans tous les cas, vous ferez de bien

meilleures photos, et même pour vos vacances.

TIPS POUR LA PHOTO IMMOBILIÈRE SUR AIRBNB (recommandation AIRBNB) :

Pensez « hotel 5 étoiles ! »

Faites comme-ci vous gériez un hôtel haut de gamme. Que regardez-vous en priorité sur leurs sites internet ? **Les photos et le prix !!!** Un grand hôtel ne se permettrait jamais d'afficher des photos ignobles.

Alors je vous pose la question suivante, et vous me direz si j'ai raison... ou si je n'ai pas tort...

Est-ce qu'en voyant les photos d'un hôtel ou d'un Airbnb, celles-ci vous permettent de vous dire « ok je choisis cet hôtel parce que les photos me prouvent que le prix est justifié » ?

Alors ces tips :

- Préférez une luminosité accrue. Une « sur-exposition » dans le jargon. Ce qui favorisera la propreté, l'énergie positive, l'espace, et bien entendu le coup de coeur des voyageurs soit... de l'émotion !
- Une teinte légèrement « rosé » pour une sensation chaleureuse ... encore une fois, l'émotion.
- Une prise de vue ni trop haute, ni trop basse pour avoir les bonnes proportions de façon à se projeter facilement et que vos clients se disent « wow c'est comme sur les photos » ... toujours l'émotion !
- Des photos de détails pour montrer aux clients que leur confort est important pour vous. Ce qui provoque un sentiment d'intérêt à leur égard... Emotion ?
- Des mises en situations; corbeille de fruits, petit déjeuner dressé pour que le voyageur ait le sentiment qu'il passera de belles journées... Aaaaah l'émotion...
- Ajoutez à cela une déco digne, une propreté irréprochable, et un accueil

chaleureux, même si tout est géré à distance, et vous vous retrouverez avec des euros ... heu... des heureux !



EN CONCLUSION :

La photographie et/ou la vidéo sont des **preuves sociales**. Elles permettent de générer de l'argent bien entendu, mais vous comprendrez qu'il ne s'agit finalement que... **D'émotions !!!!**

L'impact sur votre business est **indéniable !**

La photo viendra « jouer » sur votre marketing pour encaisser vos bénéfices sous la forme suivante :

- 1- Idée
- 2- Étude de marché
- 3- Réalisation (ou passage à l'action)
- 4- Marketing (communication et photo)
- 5- Encaissement
- 6- Réalisation de vos rêves
- 7- Épanouissement

7 étapes... Un beau chiffre le 7 ! Petite confidence entre vous et moi, c'est le chiffre préféré du monsieur ci-dessous... Ça reste entre vous et moi !

Vous comprenez alors que la photo ne fait évidemment pas tout, mais y contribue fortement... « Y'a pas photo ! »



Il est temps de vous jeter à l'eau et de vous intéresser de plus près au marketing de votre entreprise...

Alors, à vos téléphones / appareils et je vous souhaite le succès !

Franck Torralba

@lephotopreneur

Photographe, vidéaste, monteur



Écrit par : Franck Torralba

SUCCESS STORY

Je m'appelle Julien, j'ai 36 ans, je suis marié et papa d'un garçon. J'ai terminé mes études en 2009 avec un Bac +2. Après avoir enchaîné plusieurs emplois en lien avec mes études, je ne trouvais pas mon bonheur.

Les visions des entreprises où je bossais ne permettaient pas aux employés de s'épanouir, et les conditions de travail étaient souvent déplorables malgré un bon salaire.

Mes Entreprises : De l'Immobilier à la Franchise de Bubble Tea

Mon parcours entrepreneurial a commencé en 2011 avec l'ouverture d'un salon de beauté dans le Val de Marne qui existe toujours.

Puis, je suis propriétaire d'un Immeuble De Rapport de cinq logements, de deux appartements en location Airbnb, et de deux franchises *Happy Lemon* à Paris, spécialisées dans le *Bubble Tea*.

Pourquoi Avoir Choisi d'Entreprendre ?

L'envie d'entreprendre est venue de mon insatisfaction dans le monde du travail traditionnel. J'aspirais à plus de liberté et à la possibilité de créer quelque chose de durable.

L'ouverture de mon salon de beauté en 2011 m'a offert une première expérience entrepreneuriale, mais c'est grâce à la formation QLRR 6.0 de Cédric Annicette en 2018 que j'ai vraiment ouvert le cadenas, de par ma façon de voir les choses différemment au niveau



Julien Cardoso

professionnel, mon approche auprès des banques, l'argent au sens propre, etc...

Quels Sont les Obstacles Que Vous Avez Rencontrés ?

Défis du Salon de Beauté

Le salon de beauté demandait une présence constante et était énergivore, ce qui limitait notre capacité à grandir et à diversifier nos activités, pour donner un exemple, madame avait ses clientes et si elle n'était pas disponible les clientes pouvaient aller voir ailleurs, c'est similaire aux salons de coiffure...

Bar-Tabac et Covid-19

En Septembre 2019, j'ai investi dans un bar-tabac, mais la pandémie de Covid-19 arrivée en Mars 2020, combinée à des taxes croissantes et déjà bien élevées, a rendu ce commerce non viable à long terme.

Les établissements bancaires

S'il y a une chose qui permet d'avoir une entreprise avec les rouages bien huilés et fonctionnels, c'est d'avoir des partenaires financiers (banquiers) qui ont la bonne mentalité (ce qui est de plus en plus rare), honnêtes et à l'écoute du client.

Je ne suis certainement pas le seul dans ce cas, mais trouver la bonne banque est l'un des points les plus importants pour la croissance saine d'une société.

Quelle Stratégie Avez-Vous Adoptée pour Contourner Ces Obstacles ?

Formation et Réorientation

La formation QLRR 6.0 m'a permis de sortir de ma zone de confort, de voir les choses différemment professionnellement, c'est à dire de sortir de la Business Race en pratiquant la fameuse « délégation », et de réorienter mes investissements vers l'immobilier qui étaient jusque-là inexistantes.

Recherche et Innovation

En fin 2022, ma femme et moi avons exploré différentes options de commerce rentable et avons décidé de postuler pour une franchise Happy Lemon.

Par la suite, nous avons mis en vente le bar-tabac et avons ouvert notre première boutique Happy Lemon à Paris Châtelet en Septembre 2023, suivie d'une deuxième à Paris Opéra en Avril 2024.

Présentation de Nos Activités

Immobilier

Nous possédons un bâtiment de cinq logements et deux appartements en location Airbnb dans le Val-d'Oise. Ces investissements immobiliers nous procurent une source de revenus régulière et stable.

Franchises Happy Lemon

Nos deux boutiques Happy Lemon à Paris sont spécialisées dans le *Bubble Tea* et le *Bubble Waffle* (Gaufres soufflées).

La première boutique à Châtelet génère un chiffre d'affaires de 25 000 € par mois. Nous avons récemment ouvert une deuxième boutique à Paris Opéra, avec des perspectives de croissance légèrement supérieures car le quartier est plus touristique et plus huppé que Chatelet-Les Halles.





Parlons Gros Argent

Revenus et Rentabilité

Nos activités immobilières et de franchises Happy Lemon nous permettent de générer des revenus significatifs.

Les deux premières boutiques Happy Lemon rapportent environ 60 000 € par mois, ce qui nous permet d'envisager des expansions futures.

Investissements et Retours

Les investissements initiaux dans l'immobilier et la Masterfranchise Happy Lemon ont été rapidement rentabilisés grâce à une gestion efficace et une demande croissante pour les locations longue et courte durée et le marché du Bubble Tea taiwanais.

La diversification de nos investissements a été clé pour notre succès financier, se baser sur un seul pilier ou business est un risque qu'il faut colmater en cherchant une autre source de revenus.

Quels Sont Vos Projets Futurs ?

La Franchise quand elle est bien utilisée, permet de faire un réel système d'économie d'échelle, nous envisageons donc d'ouvrir une troisième boutique Happy Lemon dans le sud de Paris d'ici début 2025.

À plus long terme, nous souhaitons développer le réseau Happy Lemon à travers toute la France en permettant à des sous-franchisés d'ouvrir leurs propres boutiques.

Cette expansion nationale vise à faire de Happy Lemon une marque de référence dans le Bubble Tea en France.

Quels Sont les Conseils Que Vous Pouvez Donner à Nos Lecteurs Qui Souhaitent Se Lancer ?

Croyez en vous : La confiance en soi est essentielle pour surmonter les défis.

Soyez persévérant : Le chemin de l'entrepreneuriat est parsemé d'obstacles, mais chaque défi surmonté est une victoire.

Formez-vous constamment : Ne cessez jamais d'apprendre et de vous adapter aux nouvelles tendances.

Entourez-vous de bons conseils : Avoir des mentors et des partenaires de confiance peut faire toute la différence.

Soyez prêt à pivoter : Parfois, il faut changer de direction pour trouver la voie du succès.



Conclusion

Mon parcours entrepreneurial est un mélange de détermination, d'apprentissage et de transformation.

De l'ouverture d'un salon de beauté à la gestion de plusieurs boutiques Happy Lemon, chaque étape a été une leçon précieuse.

Je suis reconnaissant envers ma famille et mes mentors pour leur soutien indéfectible.

À tous ceux qui rêvent de créer quelque chose de nouveau, je dis : croyez en vous, travaillez dur, et le succès suivra.

De 0 à millionnaire avant mes 30 ans

Découvre mon histoire, celle d'un gamin qui n'aimait pas beaucoup l'école, qui ne se voyait pas dans le monde du salariat et sans moyens financiers. À force de persévérance et d'opportunités que j'ai moi-même provoquées, j'ai pu année après année réaliser mon rêve de liberté totale, malgré les critiques de mes proches sur mon choix de vie au départ.

Découvre dans cet article mon parcours, mes doutes, mes obstacles, mes réussites et mes meilleurs conseils pour atteindre tes objectifs plus rapidement. Je te livre une part de ma vie pour comprendre comment je suis passé de 0 à devenir millionnaire avant mes 30 ans.

SUCCESS STORY

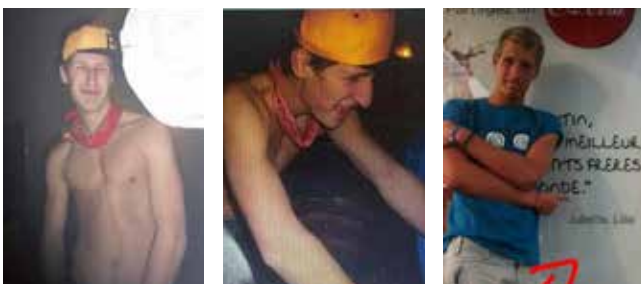
Nico Demat

D'où viens-tu et quelles ont été tes motivations pour te lancer dans le business en ligne ?

Déjà tout petit, j'avais l'ambition de gagner beaucoup d'argent. Pourquoi ? Parce que très tôt, à mes 14 ans, j'ai vite compris que ma famille était beaucoup plus modeste que l'ensemble de mes amis. Quand ils passaient leurs vacances à voyager autour du monde avec leurs parents, à dépenser des fortunes impossibles pour leurs mères, je passais les miennes en Ardèche avec le centre de loisir de ma ville. J'écoutais toutes les histoires à la rentrée des classes en septembre, et moi aussi, j'avais envie de vivre cette vie-là. Moi aussi, je voulais avoir les dernières baskets à la mode comme mes camarades, mais notre situation financière ne le permettait pas.

Je rêvais aussi de vivre à l'autre bout du monde. Originaire de Lille, j'avais déjà pour ambition de parcourir le globe pour découvrir d'autres cultures, mais aussi d'autres manières de travailler et de gagner de l'argent. Ce besoin vital provient des histoires racontées au repas de famille de Noël par ma tante qui vivait aux quatre coins du globe. Mon âme d'enfant s'extasiait face à ses récits et je m'étais toujours promis d'y parvenir.

Dans le même temps, je fais face à des objectifs personnels tout aussi importants. Très mince pour 1,96 mètre, je décide de me mettre au sport, plus particulièrement à la musculation.



Avant de démarrer le sport quand je ne savais pas quoi faire de ma vie

La pratique régulière de ce sport, qui est devenu une véritable passion, m'a donné une ligne de conduite que j'applique encore aujourd'hui dans mes différents business, à savoir discipline, confiance en soi, régularité, concentration. Le sport m'a aidé à sortir de ma coquille de jeune homme, pas à l'aise avec mon corps, avec ma gestuelle, et loin d'être en adéquation avec l'image que je voulais renvoyer aux autres et à moi-même. Si je peux te donner un premier conseil, trouve une passion qui te donne autant de cadre pour mener à bien tes projets. Le sport te permet d'avoir une sphère organisée de travail, libère ton esprit et apporte une régularité millimétrée à reproduire dans tes business pour réaliser tous tes rêves et tes objectifs.



Ma transformation physique en 2024

Pour accompagner ma transformation physique et réaliser mes rêves, j'ai pris conscience qu'il était temps de passer à l'action. C'est comme ça qu'en 2015, avec très peu d'économies, je décide de sauter le pas, de me lancer et de vivre pleinement de mon désir de liberté. Je propose rapidement des formations sur internet via mon premier site en lien avec la musculation. Mettre ma passion au service de mon travail m'a profondément boosté pour démarrer et concrétiser ce projet. En parallèle, je réalise des vidéos

YouTube pour lesquelles il m'a fallu apprendre rapidement le montage, mais aussi me sentir confortable face à la caméra. Si je regarde aujourd'hui mes premières vidéos, j'en rigole autant que j'en ressens de la fierté pour avoir osé m'exposer alors que j'étais loin d'être sûr de moi.



En 2015 quand je tournais mes premières vidéos YouTube

Ce premier projet m'a demandé énormément d'investissement, surtout en termes de patience et de régularité, avec la publication de trois articles de blog et d'une à deux vidéos par semaine. Le regard des gens, même de mes proches, était assez difficile à appréhender pour moi, mais l'envie de me surpasser et d'atteindre mon but ultime prenait le dessus. J'avais complètement arrêté mes études en cours d'année et décidé de me mettre au RSA pour lancer mon site, et ce, malgré la peur de ma mère pour mon avenir. Je travaillais d'arrache-pied pour que ce business prenne, me faire connaître et parvenir à générer mes premiers 1 000€. J'ai pris la décision de tout quitter pour l'inconnu, car réaliser mon rêve de voyage et de liberté était

plus fort que tout.

De 2016 à 2018, j'enchaîne les jobs pour pouvoir financer mes projets : vendeur chez Decathlon la journée, barman le week-end en boîte de nuit de 0h00 à 7h du matin. Ces expériences professionnelles m'ont permis d'acheter du matériel pour tourner mes vidéos, d'engager des rédacteurs web et de voir ainsi mon projet gagner en visibilité.

Les années passent et mon chiffre d'affaires augmente doucement : 1 000€, 2 000€, 4 000€ en septembre 2018. C'est alors qu'un autre rêve fou de liberté me tend enfin les bras : je pars vivre à Bali et voyager autour du monde. Le désir de vivre ailleurs, encore une autre forme de liberté, ne m'avait pas quitté. Avec seulement 4 000€ d'économies, je me suis enfin envolé en Asie pour découvrir un monde dont je rêvais depuis maintenant plus de dix ans. Pendant deux ans, j'arpente l'Asie du Sud-Est et l'Europe de l'Est avec ma copine pour découvrir ce que le monde a à offrir, tout en développant mon premier business sur mon site de musculation et mes vidéos. L'argent des formations en ligne suffit à me faire voyager, mais toujours pas à gagner les sommes que j'avais en tête.



Mes premiers jours d'expatrié à Bali en 2018

Et c'est comme ça que j'abandonne progressivement YouTube en 2020 avec plus de 15,000 abonnés. L'investissement temps vis-à-vis de la rentabilité n'était pas du tout optimal : je tournais, montais, publiais dix vidéos par mois pour 1000 vues et quelques milliers d'euros par mois dans la poche. Ce système ne me plaisait plus et je ne me sentais plus aligné sur ce business modèle. J'ai eu le déclic qu'il fallait trouver un nouveau moyen de générer plus d'argent sans les contraintes de tourner sans cesse des vidéos. Je me suis naturellement tourné vers un business qui m'avait toujours attiré : l'e-commerce.

Et un événement mondial malencontreux va avoir un impact significatif sur mon parcours : la COVID. Ne pouvant plus sortir et fixés à leur écran toute la journée, 65 millions de Français étaient contraints de passer tout leur temps sur internet. Après l'allocution d'Emmanuel Macron le 28 octobre 2020, mon site a explosé. Le soir même, je réalisais une vente par minute pour un chiffre d'affaires de 18 000€ en une seule journée. L'engouement engendré par cette pandémie autour de mes produits m'a poussé encore plus à me diriger dans cette voie. J'ai vu les opportunités qui s'offraient à moi avec ce changement mondial durant l'année 2020 et j'ai foncé pour en obtenir un maximum.

J'ai vécu cette explosion de mon chiffre d'affaires à cause d'un événement mondial que personne n'aurait pu prévoir comme une pure folie. Pourtant, là encore, le chemin n'est pas rectiligne. Face à l'ampleur que prenait mon site, il m'a fallu recruter et former des personnes alors que je ne l'avais encore jamais fait. Des problèmes avec mon prestataire en charge du SAV, un recrutement nécessaire pour gérer au mieux mon entreprise, la fin de la période COVID et des confinements... Tous ces facteurs ont contribué à faire redescendre l'essor connu un an et demi plus tôt.

La fin de la pandémie mondiale a été pour moi l'occasion de me remettre en question et d'appréhender le développement de cet aspect e-commerce. Passer de gros chiffres à ne plus être rentable a été assez dur à vivre psychologiquement. C'est à ce moment-là que j'ai pu utiliser toute l'expérience des années précédentes pour chercher une stratégie alignée avec mes objectifs, mon envie de toujours gagner plus sans revenir à tourner des centaines de vidéos. Tout ce que j'avais entrepris jusque-là allait me servir pour la suite, mais je voulais amorcer une vision différente de mes business pour sortir de cette période encore plus fort.

C'est là que j'ai cherché, testé et mis en place une stratégie e-commerce qui fonctionne encore aujourd'hui. Au lieu de me focaliser comme tout le monde sur Facebook Ads, j'ai à l'inverse, décidé de me concentrer sur une régie publicitaire beaucoup moins médiatisée et populaire, mais tout aussi rentable (voire plus) : *Google Shopping*.

En quoi ça consiste ? Lorsque vous tapez une recherche sur Google, le moteur de recherche vous propose des produits à acheter. L'objectif était de trouver des produits peu concurrentiels, avec un gros volume de recherche et qui rapportent toute l'année.

Grâce à mes précédentes expériences, j'ai pu éviter les nombreuses erreurs du passé. J'ai recruté, formé et accompagné mes équipes plus sereinement. Du service-client, au sourcing des produits en passant par la création des fiches produits, j'ai pu atteindre un rythme de croisière durant lequel mon équipe et moi-même pouvions trouver, mettre en ligne et diffuser sur Google Shopping jusqu'à 60 produits par jour.

Mon business est devenu bien plus stable et profitable avec une approche marketing totalement différente de tous

mes concurrents. À chaque produit que je publiais, je gagnais encore plus d'argent. L'objectif pour moi était de trouver des produits que personne ne voulait vendre, mais qui pourtant étaient recherchés des milliers de fois par jour.

Pour l'anecdote, parmi les objets qui me rapportent gros, j'ai mis en vente un urinoir portable pour homme. C'est un produit assez recherché sur Google chez les chauffeurs de poids lourds pour éviter de devoir s'arrêter à une station-service lors de leurs trajets. Personne ne veut en vendre, néanmoins les marges sont bien plus importantes que la majorité des produits tendances.

La mécanique de ma stratégie est donc de me positionner sur des objets à fort potentiel, avec peu de concurrence, pour être certain de rentabiliser et de voir le million apparaître. Et c'est chose faite !

As-tu vécu des moments de doute, et si oui lesquels ?

Tout au long de mon parcours, j'ai accumulé toutes les erreurs possibles. Cependant, une chose que j'ai comprise : qui ne tente rien, n'a rien.

Aussi, la réussite d'autres sur internet pendant les moments de galère me paraissait frustrante. Pourquoi eux et pourquoi pas moi ? J'ai vite appris à me détacher de ces pensées pour me concentrer sur mon propre business. Et même si le temps passé au début a été colossal, je n'ai pas abandonné. Je suis allé au bout de mon projet grâce à l'ensemble de mes expériences passées. Je n'ai rien lâché et j'ai appris de mes erreurs.

Pendant longtemps, je me suis convaincu du potentiel de mes vidéos YouTube et de la vente de mes formations à petit prix. Mais, au regard de plusieurs années acharnées à fournir du contenu régulier, avec plusieurs vidéos par semaine, je me suis détaché de ce canal, qui demandait

bien trop d'investissement en termes de temps et d'énergie. Aujourd'hui, quand j'y repense, j'avais simplement une mauvaise stratégie et des blocages qui m'empêchaient d'aller plus loin.

Je me suis senti libéré une fois la décision prise de stopper les vidéos YouTube pour me concentrer sur l'e-commerce. Cinq ans que j'étais impliqué dans ce projet et j'avais du mal à l'idée d'abandonner tout ce travail qui m'avait pourtant offert la liberté en 2018. J'aurais peut-être atteint mon objectif plus tôt si j'avais lâché l'affaire avant cette prise de conscience, mais visiblement, je l'ai fait au bon moment.

Que fais-tu aujourd'hui et quelles sont tes ambitions futures ?

Devenir millionnaire avant mes 30 ans a conforté mon âme d'adolescent, mais mon mental d'adulte en veut plus. Le nouvel objectif est d'atteindre les 10 millions. La sérénité acquise par ces premiers millions engage davantage de combativité et de détermination pour gagner plus. Il faut viser encore plus haut, encore plus gros pour continuer de vivre la vie que je veux mener.

Fort de mes expériences et accompagné par des associés solides, j'ai monté d'autres business pour lesquels mes connaissances, mes expériences et mes erreurs ont permis de lancer de nouveaux projets encore plus profitables et passionnants, accompagné d'une équipe de plus de 30 collaborateurs.

L'e-commerce prend toujours une place importante dans ma vision entrepreneuriale, mais d'autres univers s'ouvrent à moi. Je propose notamment des services de consulting pour aider les entreprises en ligne à se développer en adoptant la bonne stratégie, en structurant leurs équipes et en optimisant leur potentiel de croissance.

Mais je garde toujours mes propres sites d'e-commerce, gérés par mes équipes, qui chaque jour génèrent de l'argent en continu, ne nécessitant de ma part que quelques heures de travail par semaine.

Par ailleurs, après avoir généré plusieurs millions d'euros, j'aurais pu décider de tout arrêter pour seulement investir et gagner davantage d'argent avec mes différents investissements. Mais j'ai choisi de conserver les deux. Je laisse mon argent fructifier jour après jour et mes business me permettent de vivre une vie de rêve entre la Thaïlande et Dubaï, tout en voyageant autour du monde toute l'année.

Un dernier conseil pour ceux qui hésitent encore à se lancer ?

Si tu hésites encore à te lancer, je ne peux que te recommander d'oser. Peu importe l'investissement que ton projet va demander, le temps que tu vas y consacrer, ça finira par payer. Il faut que tu fasses preuve d'énormément de persévérance pour atteindre ton objectif. Et quand tu doutes, rappelle-toi du pourquoi tu entreprends. Cette motivation doit rester ta ligne directrice pour réaliser tous tes rêves.



Écrit par: Nico Demat

Aurore Laurent Gambetta Designer...

Un nom à rallonge, certes !

En plus d'être décoratrice d'intérieur, styliste de lieux, créatrice d'espaces et directrice de l'agence **JIA AGENCY**



Vous voulez vraiment savoir qui je suis ?

Eh bien, je suis le genre de personne qui peut vous affirmer que vous pourrez louer ou vendre votre bien + vite et + cher que tous les autres biens de votre secteur.

Vous voulez savoir pourquoi ?

Parce que je suis convaincue que le concept de décoration d'intérieur repose sur 3 piliers fondamentaux : la psychologie des couleurs, l'art thérapie et la neuro-architecture.

En effet, spécialisée en psychologie des couleurs depuis plusieurs années, je m'intéresse à l'étude de la perception humaine des couleurs et de l'impact des couleurs sur l'activité humaine.

La psychologie des couleurs, qu'est-ce que c'est ?



De nombreux psychologues étudient l'effet des lumières et des surfaces colorées sur l'activité cérébrale et en particulier sur l'humeur des personnes qui y sont confrontées.

J'estime que cette notion est indispensable pour pouvoir créer un univers qui vous ressemble. Il est nécessaire que j'en sache plus sur vous, sur vos habitudes de vie, votre caractère, pour réellement vous aider à vous sentir bien dans votre intérieur.

L'association d'objets, de matières, de textures, n'est pas suffisante. Il en faut plus pour transformer votre appartement ou votre maison.

Il faut que vous ayez le bon ressenti. Les couleurs que vous percevrez vont quoi qu'il arrive influencer vos pensées et vos émotions. Alors, laissez-vous aller !

L'art thérapie, qu'est-ce que c'est ?

C'est l'une de mes spécialités préférées, je dois l'avouer !



L'Art Thérapie est une méthode qui vise à utiliser le potentiel d'expression artistique et la créativité d'une personne à des fins psychothérapeutiques ou de développement personnel.

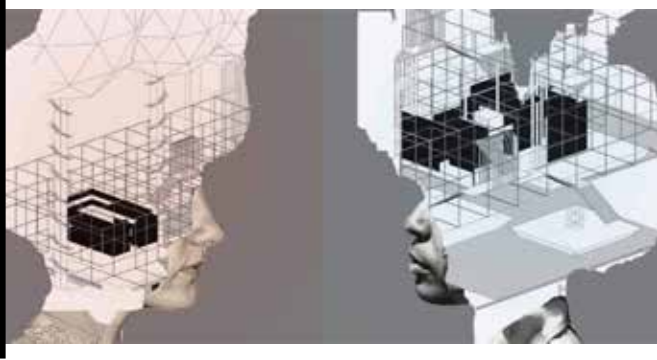
Très souvent utilisée avec les enfants, elle me permet de capter leurs émotions du moment, d'analyser les différentes émotions qui les traversent sans même qu'ils s'expriment verbalement. La communication non verbale est tout aussi importante.

Ici, il me suffit d'un papier, d'un stylo, des feutres ou de la peinture pour les faire dessiner. Et suite à cela, je pourrai vous dire dans quel état d'esprit se trouve votre enfant.

Le but ?

Créer un intérieur qui s'accorde avec ses envies et ses besoins. Cela ne concerne pas uniquement sa chambre mais son environnement dans son intégralité.

La Neuro-architecture, qu'est-ce que c'est ?



Très peu de personnes la connaissent. Cependant, c'est sans aucun doute le nouveau mouvement à la pointe du design.

Aucune formation n'existe en France, c'est pour cela que j'ai choisi de me former directement en Belgique afin d'obtenir une formation très complète.

Croyez-moi, l'étude des neurosciences est passionnante. Elles expliquent nos réactions aux différentes textures, aux courbes, à la symétrie, à la luminosité, à la chaleur, etc.

J'imagine que vous vous êtes déjà senti oppressé lorsque vous êtes entrés dans tel ou tel espace ?

Ce n'est pas du hasard, c'est votre propre cerveau qui a fait cette analyse.

La Neuro-architecture se situe réellement à la croisée de deux disciplines bien distinctes : les neurosciences et l'architecture. Elle s'appuie sur notre connaissance du fonctionnement du cerveau et vise à expliquer nos réactions face à tout ce qui relève de l'architecture.

Il m'a fallu des années pour comprendre à quel point la décoration d'intérieur était facile. Mais une fois que j'ai maîtrisé toutes ces notions, l'aventure pouvait commencer.

Passionnée de décoration depuis mon plus jeune âge, j'ai eu la chance d'intégrer une grande enseigne de bricolage à mon arrivée dans la vie active. Suite à cette expérience, j'ai eu envie de me lancer dans cette nouvelle aventure : **devenir une véritable décoratrice d'intérieur.**

Une fois ma formation terminée chez **l'Institut de Design Intérieur**, j'ai créé ma première société :

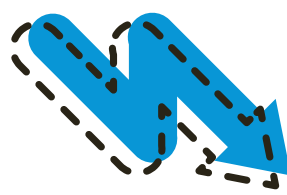
Aurore Laurent Gambetta Designer.

Après 3 années d'activité, mon travail a été mis en valeur dans le magazine devenu une référence dans le domaine de la décoration : **Maison et Jardin.**

Rendez-vous dans ma rubrique Presse pour consulter leur article.

J'ai également eu la chance d'éditer **un livre 100% déco** aux éditions « Golden Inspirations » : **Badass* et Déco** – Réaliser facilement une décoration haut de gamme sans se ruiner.





Aujourd'hui, je suis la directrice de l'agence JIA AGENCY. Agence de décoratrice d'intérieur qui intervient partout en France et à l'étranger. Du coaching déco à l'aménagement de votre intérieur, n'hésitez pas à nous confier votre projet. Il sera entre de bonnes mains.

Grâce à mon **expérience terrain** acquise durant plusieurs années, j'ai décidé d'**accompagner les particuliers et les professionnels** dans l'intégralité de leurs projets. **Proposer du clé en main ? C'est passionnant !**

Créer un espace, l'imaginer, se projeter, ce n'est pas facile. Et je suis là, pour vous aider à balayer tous vos doutes.

Au sein de mon agence, j'ai l'habitude de **travailler avec de nombreux profils différents**, ce qui me permet de sortir de ma zone de confort en permanence.

- **Les particuliers** : vous souhaitez transformer votre résidence principale pour qu'elle vous ressemble pleinement ? Vous voulez redynamiser votre résidence secondaire pour vous ou avant une mise en location ?
- **Les professionnels** : vous possédez un commerce, un restaurant, un salon de coiffure, un centre esthétique, etc. ? Vous avez besoin d'un œil extérieur pour vous aider à trouver l'équilibre parfait ?
- **Les investisseurs et/ou marchands de biens** : Vous souhaitez vous démarquer de la concurrence ? Vous voulez meubler un appartement ou un immeuble sans savoir comment vous y prendre ?
- **Les agents immobiliers et/ou négociateurs immobiliers** : Vous avez besoin d'un petit coup de pouce pour vendre un bien ou rassurer vos clients sur le potentiel du bien en question ? La notion de Home Staging ou de valorisation immobilière est encore un peu abstraite pour vous ?
- **Les décoratrices ou architectes d'intérieur** : Vous avez peur de vous lancer dans cette expérience ? Vous ne savez pas comment vous structurer ou gérer vos réseaux sociaux ?

L'agence JIA AGENCY est là pour vous accompagner, peu importe le type de votre projet !

LES TIPS RÉSERVÉS AUX LECTEURS DU QLRR MAG ?

Je vous dévoile en avant-première les tendances déco 2025 !

- **Le retour du style Memphis** : vous saviez que ce style est l'une des réussites les plus improbables de l'histoire du design ?



- Il a réellement défini les années 80. Bien que le design Memphis ait été extrêmement populaire et influent au fil des ans, il peut parfois jouir d'une mauvaise réputation. Estimé trop bruyant et trop coloré, il est clairement représentatif de son époque. Il célèbre la couleur, la géométrie et l'expérimentation. Né dans les années 1980 à Milan (Italie), le mouvement Memphis a été caractérisé par des formes exagérées, des couleurs vives et des motifs éclectiques, créant ainsi un style révolutionnaire et avant-gardiste. Je suis persuadée qu'il amènera de la gaieté et du dynamisme à nos espaces de vie. Pour l'intégrer dans votre déco, optez pour des meubles aux formes sculpturales et aux couleurs vives, des motifs géométriques sur les textiles et les tapis. Choisissez des accessoires excentriques qui attirent le regard et suscitent la conversation. Marquez les esprits !

• La couleur 2025 : Future Dusk



Pour ma part, je trouve que cette teinte est fascinante. Un mix entre le bleu et le violet, elle nous plonge dans une atmosphère très mystérieuse.

Je serai la première à utiliser Future Dusk pour peindre un mur principal et créer un point focal saisissant, ou comme couleur d'accent à travers des accessoires tels que des coussins ou des rideaux.

Intégrez des meubles dans des tons similaires à Future Dusk pour une ambiance luxueuse et moderne, et jouez avec l'éclairage pour mettre en valeur sa profondeur en utilisant des lampes d'appoint avec des abat-jours dans des tons chauds. Associez Future Dusk avec des teintes complémentaires comme le beige ou le gris clair pour équilibrer son intensité et créer un contraste subtil.

• Le motif « Fraise »

Le motif fraise, emblématique et ludique, fait un retour remarqué dans le monde de la décoration. Symbole de fraîcheur et de douceur, ce motif apporte de la nostalgie et de la gaieté à nos intérieurs. L'arrivée des fraises, signe du printemps, est toujours fortement attendue et sera vraiment présente en 2025.



Que ce soit sous forme de motifs imprimés sur des textiles comme des rideaux, des coussins ou des nappes, ou encore en tant qu'éléments décoratifs sur la vaisselle ou les accessoires, les fraises ajoutent une note de fantaisie et d'originalité à tout espace. Rajoutez le motif fraise dans vos cuisines par exemple, et vos hivers passeront plus rapidement.

En réintégrant ce motif délicieusement rétro dans nos décors contemporains, nous nous reconnectons avec l'innocence de l'enfance et la simplicité des plaisirs de la vie, faisant ainsi de la fraise un élément incontournable des tendances déco actuelles.

• Le mobilier Vintage



L'année 2025 marque un retour en force du mobilier vintage. Les pièces rétro, inspirées des décennies passées, sont devenues des éléments incontournables de la décoration intérieure, ajoutant une dimension historique à n'importe quelle pièce.

Des pièces emblématiques des années 50 aux designs audacieux des années 70, les collections des mobiliers vintage se déclinent dans une variété de styles, de matériaux et de couleurs, offrant une multitude d'options pour tous les goûts et tous les budgets.

En intégrant du mobilier vintage dans votre décoration, vous créez un espace qui allie le passé et le présent. Que vous optiez pour une pièce emblématique comme point focal de votre pièce ou que vous préfériez mélanger et

assortir différents styles pour une esthétique éclectique, le mobilier vintage offre une infinité de possibilités pour exprimer votre style unique.

Que vous soyez un passionné de design vintage ou simplement à la recherche d'une

manière originale d'ajouter du caractère à votre espace, le mobilier vintage est une tendance à ne pas manquer en 2025. Plongez dans le passé et laissez-vous séduire par le charme intemporel du design rétro.

- **Retour aux couleurs naturelles**



L'année 2025 célèbre le retour aux sources avec une palette de couleurs inspirée par la nature. Les tons terreux, les nuances apaisantes et les teintes organiques sont au cœur des tendances en matière de décoration intérieure cette année.

Les couleurs naturelles, telles que le beige, le sable, le taupe, le vert olive et le bleu grisâtre, créent une atmosphère de calme et de sérénité dans n'importe quel espace. Pour intégrer cette tendance dans votre décoration, optez pour des murs peints dans des tons neutres et des accents de couleurs naturelles à travers des textiles, des accessoires et des éléments décoratifs. Les matériaux naturels comme le bois, la pierre et le lin se marient parfaitement avec cette palette de couleurs, ajoutant une touche d'authenticité à votre espace.

L'avantage des couleurs naturelles réside dans leur capacité à créer un environnement

polyvalent et intemporel. Que vous préfériez un style minimaliste, scandinave ou bohème, les teintes naturelles s'adaptent à tous les styles de décoration.

- **Minimalisme revu et corrigé**



Le minimalisme, souvent associé à des espaces épurés et des lignes épurées, subit une évolution captivante en 2025. Alors que les années précédentes ont vu une prédominance du minimalisme strict, cette année marque une transformation vers une approche plus chaleureuse et expressive du minimalisme.

Pour adopter cette tendance dans votre propre espace, privilégiez les meubles aux lignes épurées et aux formes simples, mais ajoutez du peps à travers des textiles tels que des tapis moelleux, des coussins texturés et des jetés en laine ou en coton.

La clé du minimalisme revisité réside dans l'équilibre entre la simplicité et le confort. Évitez l'aspect austère en ajoutant des couleurs douces et des éléments décoratifs soigneusement sélectionnés pour apporter du caractère à votre espace.

En conclusion, les tendances déco de 2025 offrent une diversité d'options pour redéfinir notre style et créer des espaces qui nous ressemblent. Que ce soit en adoptant l'éco-responsabilité, en revisitant le minimalisme ou en s'inspirant de la Memphis Déco, l'année à venir promet créativité et expression individuelle dans nos intérieurs. Avec ces tendances 2025 comme guide, nous sommes invités à explorer, expérimenter et créer des environnements qui nous inspirent au quotidien. Que vous soyez en train de préparer un emménagement, à la recherche d'un logement ou tout simplement avide de renouveau, les tendances déco 2025 vous aideront dans votre mariage avec la décoration.

Si vous avez un projet en France ou à l'étranger et que vous souhaitez en discuter ?

Rejoignez-moi sur mon stand « JIA AGENCY » que l'on puisse échanger sur votre projet !

Sinon, n'hésitez pas à me contacter directement par mail :

aurorelaurentgambettadesigner@gmail.com.

Et je serai ravie de vous accompagner durant toute la création de votre projet.

Jia Agency.



SUCCESS STORY

Je suis **Swan Carpio**, associé et conseiller en stratégie commerciale et communication de la marque Byron Parfums fondé par Yann Derriennic, également connu sous le nom de L'ARCHITECT.

C'est lui qui est à l'origine de cette marque. Il est le nez créateur de toutes nos fragrances. Les logos et le design sont pensés par lui, puis arrangés et exécutés par notre partenaire Jean Christophe Gaydon, designer de Grasse.

Notre activité se concentre sur la parfumerie de niche et les parfums de haute qualité. Notre clientèle est composée de passionnés de parfums à la recherche de fragrances rares et innovantes.

Swan Carpio

Pourquoi avez-vous choisi d'entreprendre ?

Notre objectif, dès notre jeunesse, était de ne pas entrer dans la "rat race". Évoluant dans le milieu artistique, nous pensions faire carrière, mais notre destin était ailleurs. Toutefois, nous n'avons jamais abandonné l'idée de ne jamais travailler pour les rêves de quelqu'un d'autre. Même si, à certaines périodes, nous avons dû le faire, nous savions que c'était une étape nécessaire pour atteindre notre objectif.

Quels sont les obstacles que vous avez rencontrés ?

Il est essentiel de s'entourer de personnes de confiance, mais ce n'est pas toujours facile. Il y a souvent des personnes dans notre entourage qui découragent et des associations qui se révèlent néfastes. Trouver les bons prestataires nécessaires à son activité est crucial, mais cela peut être un défi car leurs métiers sont souvent inconnus pour vous il faut donc être très alerte sur le travail qu'ils vous fournissent. Dans notre secteur, nos partenaires retailers deviennent automatiquement nos concurrents sur le web. Il faut donc trouver des solutions pour inviter les clients à commander chez nous plutôt que chez eux, même si c'est de temps en temps par des opérations spéciales.

Quelle stratégie avez-vous adoptée pour les contourner ?

Les stratégies s'inventent à chaque obstacle rencontré. Dans tous les types de business, qu'il s'agisse de grandes ou de petites entreprises, dès qu'une faille est détectée, un processus spécifique est mis en place. C'est du sur-mesure. Je pourrais vous en parler d'avantage en quelques paragraphes 😊

Pourquoi avez-vous choisi d'entreprendre ?

Notre marque a 5 ans et évolue dans la parfumerie de niche, mettant en avant la qualité et la recherche des meilleures matières premières. Ce qui distingue notre maison est le fait que le créateur de notre marque est également le nez derrière toutes nos fragrances. Notre identité urbaine, marquée par notre background hip-hop des années 90, est à la fois appréciée et controversée. Mais c'est un choix assumé de nager sans cesse à contre-courant.

Nous sommes présents dans 40 pays à travers le monde chez les meilleurs retailers de notre domaine tels que JOVOY, TAIZO et LUCKYSCENT. Nous proposons également des ventes par correspondance et avons une distribution en Italie. Nous n'avons pas encore de boutique à notre nom, car nous sommes une jeune marque, mais nous talonnons déjà de grandes marques de niche en termes de ventes chez nos détaillants.



Nos lecteurs aiment bien parler Gros Argent !

L'ARCHITECT avait lancé une autre marque de parfums avec un capital de 4 000 euros avant celle-ci. Cependant, suite à des vols de marchandises et un désaccord avec un associé, il a dû céder la marque, les créations, etc., à son associé, tout en assumant une dette de 200 000 euros. Grâce à un prêt de 20 000 euros obtenu d'une relation proche, Byron est né.

Un an plus tard, le prêt et la dette étaient totalement remboursés, et le financement d'un projet immobilier personnel se profilait à l'horizon.

Aujourd'hui Byron Parfums génère 2M de chiffre annuel.

Pouvez-vous nous en dire plus ;) ?

Merci à l'équipe QLRR de nous faire confiance 😊

Quels sont vos projets futurs ?

À court terme, nous voulons sortir de la niche et ouvrir notre marque à un public plus large. À plus long terme, notre ambition est de laisser une trace durable et de faire de Byron Parfums une grande marque reconnue.

Quels sont les conseils que vous pouvez donner à nos lecteurs qui souhaitent se lancer ?

Se lancer en étant convaincu de ne jamais retourner dans la rat race sauf temporairement pour tenter d'en sortir à nouveau.

Ne pas se lancer dans une activité qui paraît lucrative dans laquelle vous n'avez ni passion ni expérience.

Kiffer cette activité plus que l'argent.

Détermination, confiance en soi, sont nécessaires pour se différencier des autres, rester focus sur ses objectifs. Envisager l'échec, être prêt à y résister pour repartir sur autre chose.





Écrit par : Swan Carpio

EN ROUTE VERS LE PLUS GRAND BULLRUN DE TOUS LES TEMPS !

Ludovic Chapa

Aujourd'hui, il n'y a pas de meilleure opportunité que les cryptomonnaies pour s'enrichir au cours des 12 prochains mois. Il n'y a rien d'autre au monde qui ait le potentiel de démultiplier son capital.

Le contexte est posé, et dans cet article, vous aurez toutes les données nécessaires pour faire un choix déterminant dans votre vie d'investisseur. Si tout se passe comme prévu, et pour le moment c'est le cas, nous pourrions dire que nous y étions. Nous pourrions raconter, non pas en tant que spectateurs, mais en tant qu'acteurs actifs, que nous étions présents lors de cet événement historique.

Cette introduction est très positive et bien que cette opportunité soit exceptionnelle, il n'en demeure pas moins que cet investissement est l'un des plus risqués que l'on puisse faire, surtout en comparaison avec d'autres piliers financiers.

Effectivement, beaucoup d'investisseurs arrivent à contretemps et se font littéralement essorer le portefeuille avant d'être recrachés tout nus par un marché qu'ils accusent ensuite de tous les maux.

En réalité, ils sont simplement arrivés au pire moment (lorsque l'euphorie est généralisée) et se retrouvent à subir les prises de profits de l'ensemble des investisseurs qui se sont positionnés avant eux.

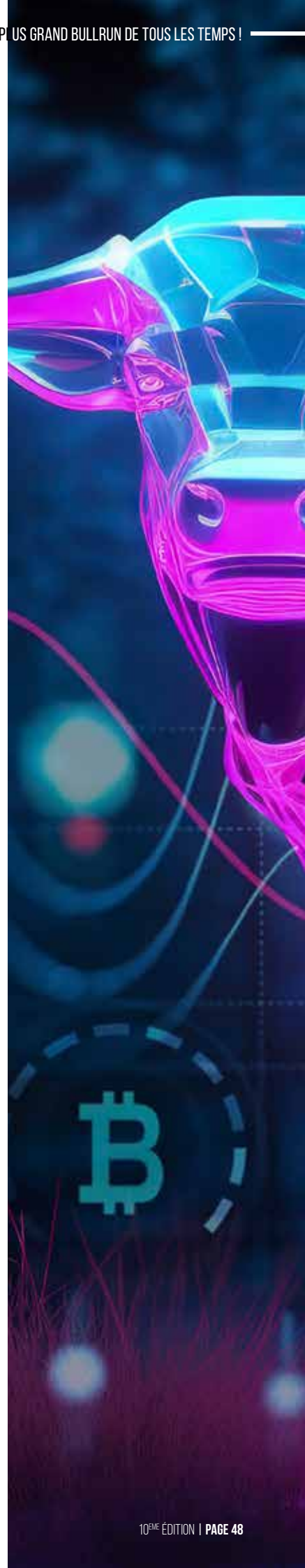
Comme le dit ce bon vieux Warren Buffet :



“Les investisseurs intelligents achètent lorsque tout le monde vend et vendent lorsque tout le monde achète.”

En fait, pour éviter la catastrophe avec les cryptomonnaies, il est crucial de prêter attention aux cycles. L'objectif de cet article est de vous permettre de comprendre cette notion de cycle sur les cryptomonnaies afin de pouvoir optimiser votre timing en tant qu'investisseur. J'aborderai également les grandes tendances de ce cycle, qui promet d'être passionnant, afin d'optimiser cette fois-ci les gains que vous allez réaliser !

Avant de commencer, au regard des gains réalisés et de mon expérience dans les cryptomonnaies, j'anime avec Cédric la formation Crypto Légende et AirDrop Mania afin de rendre ce bullrun légendaire, comme le nom l'indique. Ensemble, nous surfons sur ce cycle avec un plan bien ficelé pour notre stratégie d'investissement, mais également sur la grande tendance des cryptomonnaies, les AirDrops. Si ce terme vous est inconnu, sachez qu'il s'agit d'argent gratuit distribué aux utilisateurs actifs de certains projets.

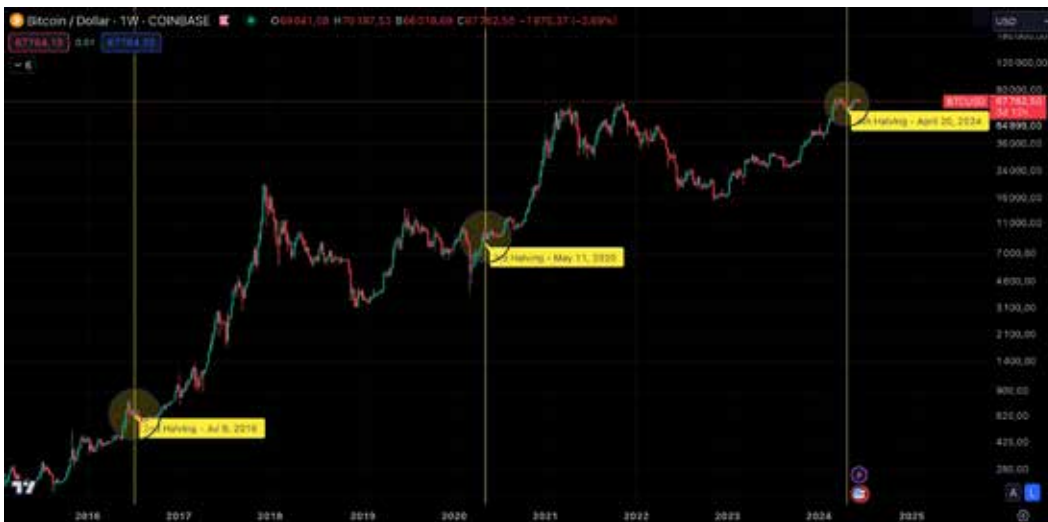


Premier point : Les cycles des cryptomonnaies

Sur Bitcoin, il se produit tous les 4 ans un événement majeur qui joue un rôle de catalyseur déterminant dans l'explosion des prix de tout l'écosystème crypto. C'est le halving !

Je ne rentrerai pas dans les détails ici, mais sachez simplement que le halving est un processus qui permet de diviser par deux, tous les 210 000 blocs (groupes de transactions sur la blockchain), soit environ tous les 4 ans, le nombre de nouveaux Bitcoins mis en circulation.

Les récompenses des "mineurs", ceux qui oeuvrent pour la sécurité du réseau, se réduisent donc de moitié, rendant Bitcoin de plus en plus rare et précieux. Voici à quoi ressemblent les cycles et comment les prix ont explosé quelque temps après le halving :



Comme vous pouvez le voir, même si chaque cycle a ses particularités, l'histoire rime étrangement depuis la création du Bitcoin. Voici comment elle se déroule :

1. Un pré-Bullrun ou mini cycle créant un début d'euphorie à l'approche du Halving.
2. Un piège baissier un peu avant ou après le Halving, créant la peur et le doute afin de faire fuir les mains faibles.
3. Ensuite, un moment de latence ennuyeux avec des hauts et des bas qui donne le coup de grâce aux investisseurs impatientes qui vendront à perte. (Ces mêmes investisseurs finiront par racheter plus haut ;)).
4. Dans l'année qui suit, une fois que la peur a bien fait son travail, le prix monte.
5. Soudainement de manière parabolique, créant une bulle spéculative et une euphorie extrême.
6. La bulle éclate et le prix corrige violemment avant de repartir de plus belle pour un autre cycle.

2

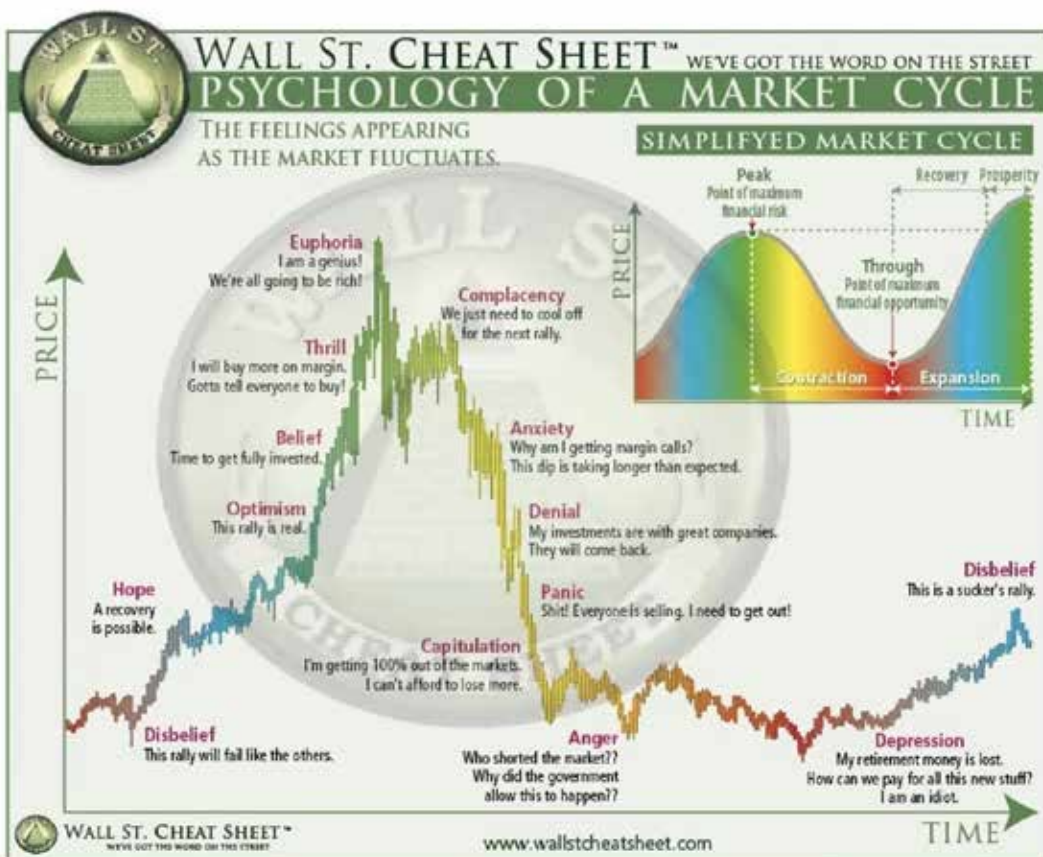
Deuxième point : La dynamique de marché !

Si l'histoire se répète, alors pourquoi tant d'investisseurs perdent-ils de l'argent ?

C'est vrai que cela semble étrange, mais c'est comme lorsque l'on nous a dit que les radars automatiques seraient signalés des centaines de mètres avant. Jamais nous n'aurions pu penser que cela deviendrait une pompe à fric aussi colossale pour l'État.

En réalité, il est très difficile de lutter contre son instinct naturel, et les dirigeants de ce monde l'ont bien compris. Les marchés financiers savent comment nous manipuler et nous faire agir exactement comme ils le souhaitent.

Regardez ce graphique qui ressemble comme deux gouttes d'eau à un cycle de Bitcoin :



Ce graphique est très connu, mais il faut absolument le garder en tête car, sur les cryptomonnaies plus qu'ailleurs, il sera votre boussole.

Pensez-vous que c'était le bon moment d'acheter des cryptos en fin d'année 2021, quand l'euphorie était à son maximum, que les influenceurs parlaient du "Bitcoin à 1M\$" et que des images de têtes de singe valaient plus qu'une Lamborghini ? Non, c'était précisément à ce moment qu'il fallait sortir et prendre l'argent tant qu'il était encore là.

La psychologie des marchés financiers fait que nous avons envie d'acheter lorsque c'est cher par peur de manquer le train et de vendre pendant les soldes par peur d'un effondrement. En réalité, comme vous pouvez vous en douter, il faut faire l'inverse, mais cette tâche est plus difficile que ce que tout le monde pense.

Acheter dans un climat de peur générale à contre-courant de la masse n'est pas un comportement naturel et nous le faisons à contrecœur. Vendre en pleine euphorie est encore plus difficile car on quitte la danse qui nous a passionnés pendant des mois.

Le jour où le doute vous envahit, revenez voir ce graphique, analysez bien la situation en repérant votre position dans le cycle et agissez sans vous laisser influencer par le bruit à court terme.

90% des investisseurs en cryptomonnaies ne sont pas profitables car ils se laissent emporter par le bruit ambiant du jour ou de la semaine. Ceux qui savent prendre de la hauteur et diriger leur investissement avec un plan précis basé sur l'analyse des précédents cycles réduisent considérablement leur risque.

Cela nous amène parfaitement au point numéro 3 où nous allons voir où nous en sommes actuellement, car c'est, je pense, la question que tout le monde se pose : J'investis maintenant ou pas ?

3 Troisième point : Le cycle 2024/2025 !

À mon sens, les méthodes les plus simples sont souvent les meilleures, surtout si le trading n'est pas votre métier.

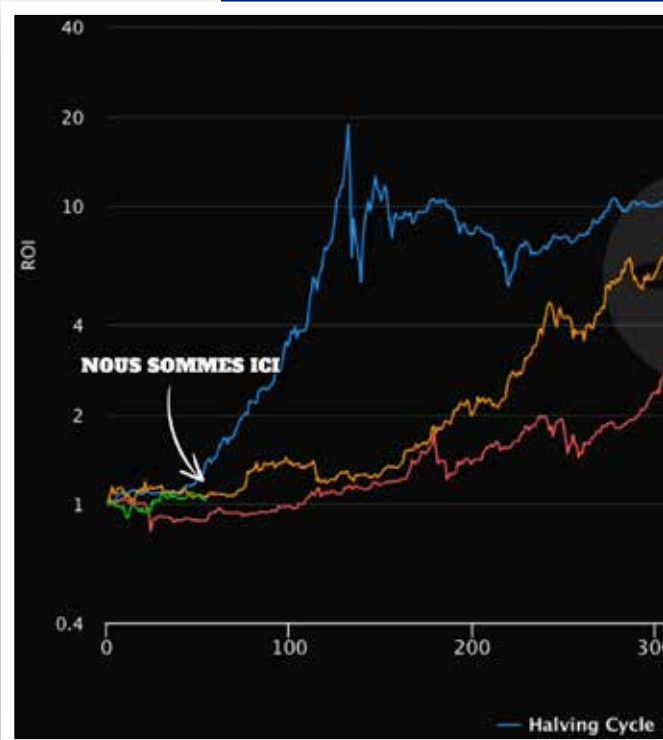
Nombreux sont les traders amateurs qui se cassent les dents en essayant d'être trop précis et finissent par rater leur point d'entrée ou de sortie. L'important n'est pas de rentrer à l'euro près sur le point bas ou de sortir au pixel près au sommet du marché. Chercher le niveau parfait sur un marché aussi volatil que Bitcoin (ou les cryptos en général) est souvent synonyme d'échec.

Pour ma part, je ne fais pas de trading à court terme car je n'aime pas le stress que cela engendre et le risque extrême associé. De plus, cela demande de longues heures d'apprentissage avant d'être profitable.

Ma spécialité et c'est ce que j'enseigne dans cryptolégende, c'est de savoir lire un graphique sur le long terme, déterminer si le prix est élevé ou non, savoir si c'est un bon moment pour acheter ou vendre, analyser un cycle, une tendance, un projet, une inflation. Encore une fois, lorsque le temps ne joue pas contre nous, on réduit considérablement le risque de notre investissement.

Donc voici la situation, sachant que j'écris ces lignes fin juin 2024 et que la situation peut évoluer entre-temps.

Pour commencer, voici où nous nous situons sur ce cycle 2024/2025 en cours :



Ici, vous avez les courbes de prix des 3 précédents cycles, avec en point de départ leur halving respectif. Il faut plisser les yeux, mais comme vous pouvez le constater avec la courbe verte, la tendance haussière du cycle actuel n'a même pas encore commencé. Si l'histoire se répète à nouveau, c'est maintenant que les choses sérieuses commencent.

Le halving a eu lieu le 20 avril dernier et nous avons eu un piège baissier prolongé avec plusieurs baisses successives, provoquant environ 20% de correction sur le Bitcoin et plus de 50% sur les Altcoins (toutes les autres cryptomonnaies). Nous sommes donc dans la phase 3 du cycle, celle où le marché est ennuyeux, où règne un climat de peur générale suite à différentes corrections. Cependant, nous sommes à l'aube des grandes montées paraboliques.

Cette phase est certes ennuyeuse et a semé le doute chez certaines personnes, mais pour d'autres, comme pour les membres de CryptoLégende, elle a offert une opportunité d'achat fantastique. Nous avons vu des cryptomonnaies de grande valeur corriger de plus de 50%, et c'est franchement une aubaine quand nous savons ce qui nous attend.

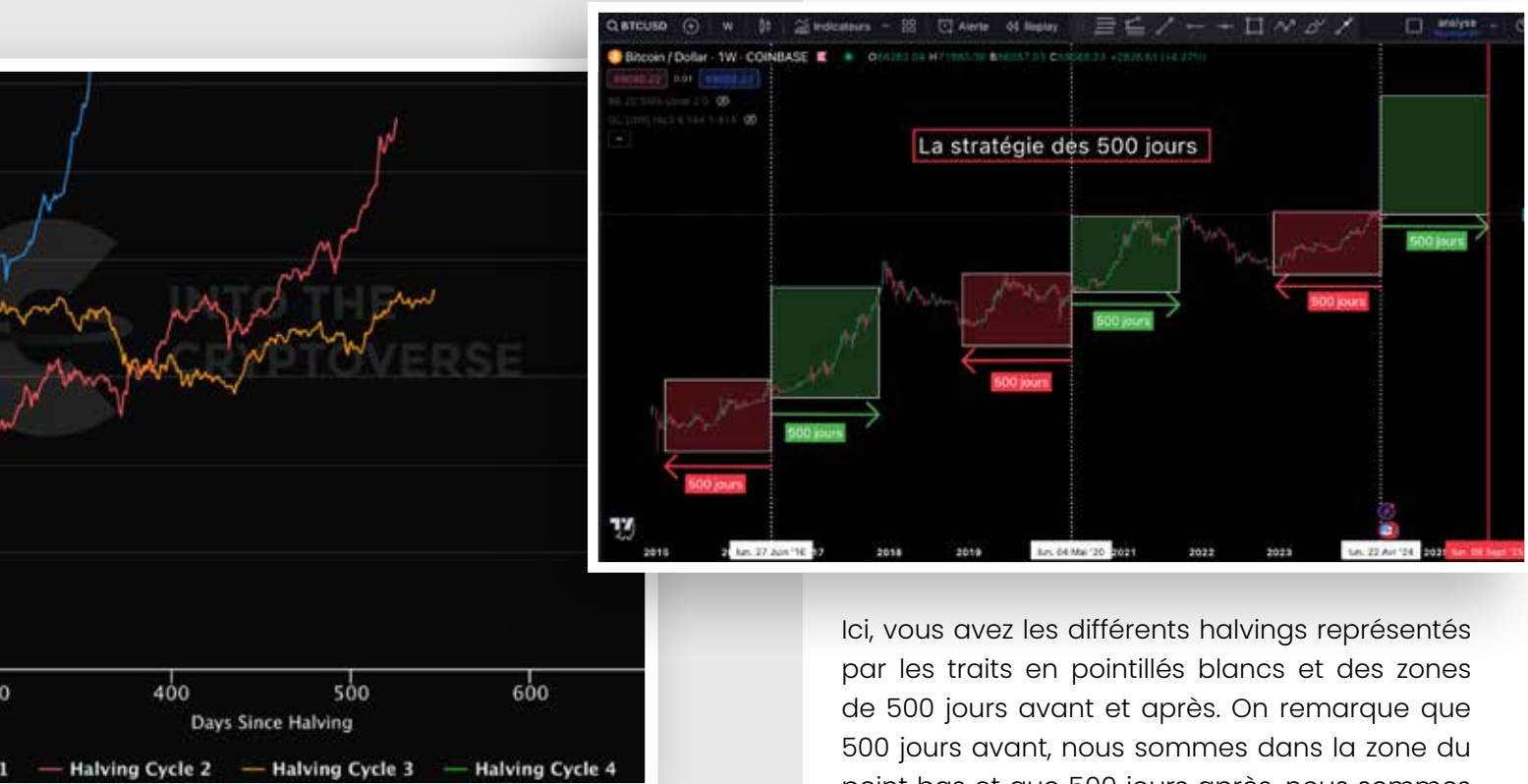
4

Quatrième point : Acheter et vendre au bon moment !

Si je sors ma boule de cristal, je dirais que pendant l'été, il ne se passera pas grand-chose sur les marchés et que tout devrait prendre forme à la rentrée ou au début de l'automne. Cela signifie que, au moment où vous lirez ces lignes, nous serons probablement au pied de la montagne du grand bull-run ou que cela viendra juste de commencer.

C'est mon scénario favori après une analyse approfondie, mais si ce n'est pas le cas lorsque vous lirez cet article, sachez qu'il est très difficile voire impossible de timer le marché. Même les plus grands analystes de la planète se trompent régulièrement. Encore une fois, lorsque l'on a une vision plus élargie, il nous suffit de trouver un point d'entrée et un point de sortie, ce qui se passe entre les deux n'a pas trop d'importance !

Pour ce cas précis, il existe la stratégie des 500 jours. C'est assez bluffant, mais voici ce que nous disent les précédents cycles :



Ici, vous avez les différents halvings représentés par les traits en pointillés blancs et des zones de 500 jours avant et après. On remarque que 500 jours avant, nous sommes dans la zone du point bas et que 500 jours après, nous sommes dans la zone du point haut. Le cycle actuel suit cette logique pour le point bas. Est-ce qu'il la

suivra pour le point haut ? Probablement, mais ce que nous voulons, c'est être gagnant dans tous les cas.

En examinant encore mieux ce graphique, on peut également apercevoir que jamais une zone de prix qui a précédé les grandes montées verticales n'a été revisitée. En résumé, le meilleur moment pour investir était en novembre 2022, mais si on investit maintenant, on peut capter le flux le plus exponentiel de ce cycle avec une gestion du risque assez faible. Dans environ un an, contre vents et marées, même si tout le monde vous dira le contraire, mon conseil est de vous payer fortement pour tous les efforts consentis.

Enfin, on peut également viser une zone de prix psychologique où la résistance sera difficile à franchir. Prenons l'exemple des 100 000\$ sur le Bitcoin. C'est une zone que beaucoup d'investisseurs attendent avec impatience pour prendre des profits. Pourquoi ? Car ce sera un événement historique : imaginez, un Bitcoin à 6 chiffres ! On peut anticiper un battage médiatique et une euphorie au sommet à ce moment-là, créant les conditions idéales pour les gros joueurs de vendre aux nouveaux entrants.

Je vois le Bitcoin aller bien plus haut pendant ce cycle, mais je prendrai moi aussi des profits, ainsi que les membres de CryptoLégende qui recevront le mail de Cédric pour cette occasion. Pour réduire encore plus le risque, je le ferai un peu avant, afin de m'extraire rapidement de la volatilité.

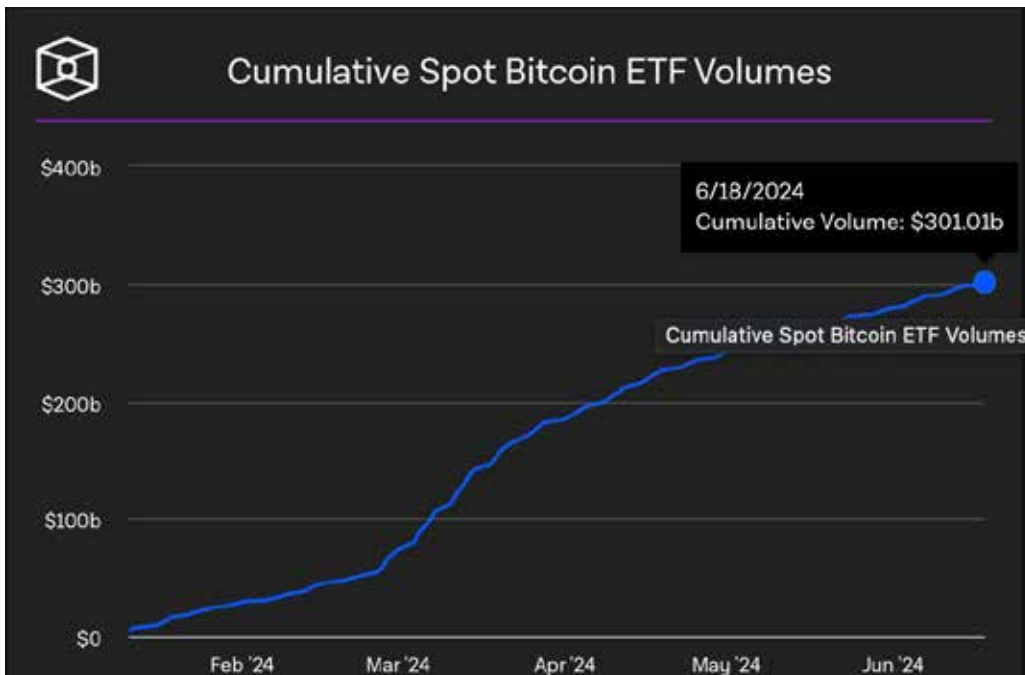
Maintenant, si entre-temps vous faites des gains qui peuvent changer votre vie, développer un autre pilier ou concrétiser un projet important pour vous, allez-y. Prendre des profits tant qu'ils existent n'est jamais une mauvaise idée.

5

Cinquième point : 3 catalyseurs qui vont propulser le marché !

J'aimerais finir ce chapitre par les catalyseurs importants à venir. Certains de ces événements pourraient même précipiter cette montée vers les sommets durant la période du QLRR Live. Effectivement, pour que ce grand Bullrun se lance, nous avons besoin d'un afflux massif de liquidités qui se dirigent vers les cryptomonnaies. Ce genre de mouvement n'arrive pas comme par magie, il faut de gros événements pour déclencher la confiance des investisseurs envers le marché.

Par exemple, vous avez certainement entendu parler des ETF sur Bitcoin. Il s'agit tout simplement d'un indice permettant d'acheter du Bitcoin à travers des fonds d'investissement. Ces ETF ont permis à de grosses institutions américaines d'investir dans le BTC sans avoir les contraintes légales associées aux cryptomonnaies. Depuis leur création en janvier 2024, plus de 301 milliards de dollars ont afflué vers le Bitcoin et plus généralement dans les cryptomonnaies.



Cet argent frais injecté a propulsé le marché vers de nouveaux sommets en mars dernier. C'est ce genre d'événement qui déclenche une euphorie généralisée sur l'écosystème des cryptomonnaies et voici ce qu'il y a devant nous :

1. Les élections américaines :

Historiquement, les élections ont toujours eu un impact positif sur les marchés boursiers, mais celles-ci d'autant plus car les cryptomonnaies sont au centre de la campagne américaine. Donald Trump a même déclaré "je serai le président des cryptomonnaies" et Joe Biden a suivi le mouvement en acceptant les dons crypto pour sa campagne. Après avoir été très répressif, le gouvernement américain s'apprête à devenir pro-crypto, facilitant ainsi le développement des cryptomonnaies et l'accès à l'investissement pour ses concitoyens.

2. L'impression monétaire en masse :

La plupart des États sont pris à la gorge par leurs dettes publiques et devront, comme à chaque fois, relancer la machine à billets. Par l'intermédiaire d'une crise, d'une guerre ou je ne sais quel prétexte, ils arriveront à alimenter le plus grand ponzi de tous les temps. C'est exactement ce qui s'est produit avec la pandémie de 2020, après que la Fed ait imprimé des MILLIARDS de dollars de mesures de relance, provoquant des niveaux d'inflation sans précédent. Ce chiffre est fou, mais les Américains accumulent actuellement 1000 milliards de dette tous les 100 jours et la seule façon pour eux de rembourser cette dette est d'imprimer de la monnaie, ce qui provoquera davantage d'inflation. Cela n'est pas très joyeux et annonce des jours sombres, mais si vous pensez qu'un tel événement peut arrêter le cycle des cryptomonnaies, regardez en 2020 lorsque la terre s'est arrêtée de tourner avec le COVID-19 :



Effectivement, à court terme, le COVID-19 a provoqué une dégringolade de -64% sur le prix du Bitcoin et plus encore sur les autres cryptomonnaies, mais regardez comment un an après, le marché atteignait des niveaux historiquement hauts. Lorsque les États impriment de nouveaux billets, une très grande partie se dirige tout droit vers les marchés financiers.

3. L'arrivée de la masse

Un Bullrun, c'est un cocktail explosif où tout le monde se réunit, créant une bulle spéculative qui, lorsqu'elle éclate, fait très mal, surtout aux nouveaux entrants. Cela peut paraître injuste, mais pour vendre, il faut bien qu'il y ait quelqu'un pour acheter. Même pour nous, malheureusement, on va vendre à des personnes qui ne savent pas trop ce qu'ils font. L'ignorance coûte très cher, surtout dans les cryptomonnaies.

Pour faire fructifier leur argent massivement, les institutionnels ont besoin de monde sur les marchés et ils savent comment faire monter la sauce. Les grands médias, les influenceurs, tous iront de leurs petites phrases et d'histoires inspirantes de pauvres devenus riches grâce aux cryptomonnaies. Avec les ETF qui permettent d'investir dans les cryptomonnaies indirectement, avec les autorités américaines qui semblent vouloir démocratiser cet investissement, et la propagande des médias de masse qui ne devraient plus tarder pour faire plaisir aux institutionnels, la porte sera bientôt grande ouverte pour l'arrivée du grand public.

Un autre catalyseur important, c'est l'acceptation de nombreux autres ETF que Bitcoin. Dernièrement, nous avons vu l'acceptation de l'ETF Ethereum par la SEC, et d'autres devraient suivre. Cela aura certainement un impact positif. Je développerai cela un peu plus bas.

Sixième point : 3 conseils pour réussir son Bullrun

Pour finir cet article, j'aimerais vous donner 3 conseils pour vous permettre de sortir gagnant de ce Bullrun. Les statistiques ne sont pas à notre avantage : 90% des investisseurs particuliers perdent de l'argent avec les cryptomonnaies. Pourtant, la majorité de ces perdants étaient à un moment donné des gagnants. Cela nous amène tout droit vers le conseil numéro 1.

1. Prendre l'argent tant qu'il est là !

Quand on parle de cryptomonnaie, on a tendance à devenir irréaliste. La plupart des gens ne veulent pas se contenter d'un x3 ou d'un x5 car il y a toujours quelqu'un pour dire qu'il a fait x100. Pourtant, si demain je vous demande 100 000€ avec la certitude de vous rendre 200 000€ dans un an, je suis sûr que beaucoup d'entre vous signeraient, et nous parlons que d'un x2. Même si en cryptomonnaie on n'est pas là pour obtenir les résultats du marché boursier classique, en réalité, il faut prendre l'argent tant qu'il est là, même si on n'a pas fait de gros multiples.

Comme je vous le disais au début de cet article, le plus dur, c'est de vendre quand la dynamique est euphorique et de ne pas se laisser avoir par la fièvre de l'appât du gain. Lorsque l'on est assis sur des bénéfices, la moindre des choses est de prendre des profits afin de sécuriser son investissement, notamment si vous constatez que nous sommes en phase euphorique. Un investisseur profitable est toujours conscient du risque de son investissement. À mon avis, mieux vaut sortir trop tôt que trop tard. Il est plus facile de devenir riche en encaissant des bénéfices trop tôt qu'en encaissant des pertes plus tard. D'ailleurs, c'est la stratégie des plus riches de ce monde.



"J'ai fait fortune en vendant toujours un peu trop tôt."

— James de Rothschild

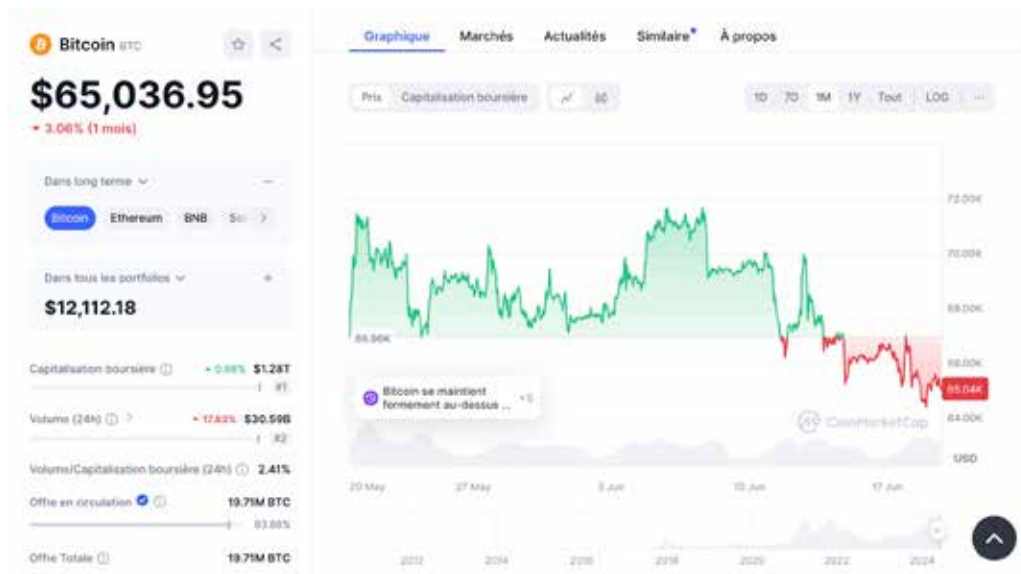
Pour investir en cryptomonnaies il faut impérativement un plan de sortie que l'on exécute quoi qu'il arrive, les émotions court terme n'ont pas leur place chez les investisseurs rentables.

2. Votre investissement ne doit pas vous empêcher de dormir

Excusez-moi par avance car cet article donne toutes les raisons de vendre sa maison tout de suite pour en obtenir trois dans un an tellement la suite des choses semble évidente. Si vous devez appliquer un seul de mes conseils, c'est vraiment celui-ci : investissez dans les cryptomonnaies uniquement de l'argent qui ne met pas en péril votre avenir financier. Lorsque l'on n'est pas à l'aise avec son investissement, on est littéralement à la merci de la dynamique de marché. Imaginez le stress enduré à la moindre fluctuation du marché et comment la peur peut dicter nos émotions. C'est vraiment le genre

d'investissement qui peut empêcher de dormir si on a mis l'argent dont on avait besoin.

Regardez le genre de fluctuation qui peut se produire sur Bitcoin en l'espace de 1 mois :



C'est les montagnes russes et c'est encore pire sur les autres cryptomonnaies à plus petite capitalisation ! Pour investir en cryptomonnaies, il faut être capable d'encaisser des baisses de -10% à -50% sur son portefeuille global sans broncher. La finalité est haussière mais entre temps, il faut savoir être serein et maître de ses émotions.

3. Se concentrer sur les cryptomonnaies leaders de leur narratif et quelques challengers

Il existe des milliers de cryptomonnaies dans lesquelles investir et il est très difficile de faire des choix, surtout si on est un nouvel entrant. Mon dernier conseil va donc vous faciliter la vie. Pour une gestion du risque optimale, il est préférable de s'orienter vers des projets qui ont déjà su attirer de la liquidité car ils sont dans des narratifs tendance dont tout le monde parle. Par exemple, le momentum de l'IA est très puissant, ce qui incite fortement les nouveaux venus à investir dans ce secteur. Même un débutant en cryptomonnaies connaît ChatGPT et peut être convaincu que c'est un investissement d'avenir.

Ici, le but n'est pas de trouver une pépite sortie de nulle part en relation avec l'IA, mais plutôt de s'orienter vers les leaders pour sécuriser son investissement. Ce n'est pas avec ces cryptos que vous ferez des x100 mais sortir gagnant est presque "garanti" tellement ils attirent naturellement de la liquidité. Ensuite, vous pouvez choisir quelques challengers du même narratif pour augmenter votre gestion du risque et chasser de plus gros multiplicateurs de profit.



Selon moi, les trois plus gros narratifs sont l'IA comme on vient de le voir, les RWA ou la tokenisation d'actifs du monde réel, boostée par BlackRock, le plus gros fonds d'investissement qui a dernièrement investi massivement, et enfin Ethereum. Pour ce dernier, il est encore presque caché au moment où j'écris ces lignes. Ethereum est la deuxième cryptomonnaie la plus capitalisée derrière Bitcoin. En mai dernier, un ETF a été accepté et bientôt les institutions pourront investir massivement dans cet actif. Nous connaissons les conséquences que cela a eu sur Bitcoin et, contrairement à lui, Ethereum est relié à tout un écosystème qui devrait également en profiter.

Ce n'est pas un conseil en investissement, juste le fruit de mes recherches que je partage avec vous. Je vous conseille d'investir vous aussi, pour avoir vos propres confirmations car cela permet de savoir où l'on place son argent. On y est les amis, ce Bullrun sera passionnant et massif, faites votre plan à tête reposée et respectez-le quoi qu'il arrive le moment venu. Dans environ un an, on sera fixé, on pourra en reparler.

Bon bullrun à tous.

Écrit par : Ludovic Chapa

L'image de Marque pour Atteindre une Clientèle Ciblée

Marie Soi

Je suis Marie Soi, spécialiste en image de marque haut de gamme et fondatrice de Mariosoi Studio (Paris) et Mkom Social Media (Londres). Depuis 2007, j'ai eu le privilège d'accompagner des entrepreneurs et des marques dans leur quête d'excellence et de succès.

L'image de marque, pour moi, va bien au-delà d'un logo, d'une palette de couleurs ou d'une simple image. Elle est au coeur de votre stratégie d'affaires et reflète la qualité et la valeur de ce que vous offrez. Je crois fermement que « plus votre positionnement est fin, plus vous serez puissant ». C'est le rayonnement de votre image et sa précision dans son expression qui créent une connexion forte avec vos clients. Vos clients se reconnaîtront en vous et en votre marque.



Voici quelques conseils stratégiques pour une Image de Marque Haut de Gamme :

Authenticité Inébranlable

Votre marque doit incarner une authenticité qui résonne avec vos valeurs fondamentales. Cela crée une fondation solide sur laquelle les clients peuvent bâtir une relation de confiance durable.

Cohérence Luxueuse

Assurez une cohérence visuelle et narrative à travers tous les points de contact avec vos clients. Une marque cohérente est perçue comme plus fiable et plus luxueuse.

Connexion Émotionnelle Profonde

Forgez une connexion émotionnelle en racontant des histoires qui touchent directement les désirs et les aspirations de votre public cible. Une histoire puissante est un levier incontournable pour un branding efficace. Faites très attention au dialogue interne de vos prospects. Que se racontent-ils ? Utilisez leurs propos et leurs a priori pour proposer de solutionner leurs problèmes. (On vend ce qu'ils veulent, on leur donne ce dont ils ont vraiment besoin).

Haut de gamme ne signifie pas sans erreur

Beaucoup vont tenter une approche sans se remettre en question et se diront que « cela n'a pas marché », que « c'est foutu » car un détail ne fonctionnait pas. Pourtant, ce qui importe au client, c'est la valeur qu'il perçoit chez vous, tout comme l'énergie que vous mettez à réparer les bugs, améliorer le service clientèle, l'écoute du prospect, etc. Plus vous améliorez vos processus au fur et à mesure, plus vous serez centré sur le client.

Soyez transparent

Sur des modifications tarifaires ou vos erreurs, ce que veut un client, c'est une remise en question de votre part. En étant transparent, vous leur donnez confiance et ils ont encore plus envie de dépenser chez vous !

Donnez envie

N'oubliez pas que les clients achètent car ils en ont envie et non parce qu'ils en ont besoin (sauf si vous êtes dans un besoin primaire).

Vendez ce que le client veut

Nous vendons au client ce dont il pense avoir besoin, et une fois acheté, nous lui donnons ce dont il a réellement besoin (voici pourquoi il est important de connaître le dialogue interne de votre prospect).

Même si vous pensez ne pas avoir de positionnement distinct

Chaque marque a un potentiel unique. En étant sincère, soi-même, et fidèle à ses valeurs, on peut définir un positionnement puissant. Certains sont instinctivement doués en marketing comme Cédric, au point de ne même pas se poser la question de leur positionnement, tandis que d'autres ont

besoin de plus de temps pour se découvrir et comprendre comment ils veulent être perçus. N'oubliez jamais que votre marque représente qui vous êtes et qui vous valorisez.

Mon approche n'est pas de vous convaincre de transformer votre entreprise en quelque chose qu'elle n'est pas, mais de révéler sa vraie essence de manière à attirer et retenir possiblement à vie, le client idéal.



COMMENT Transformer Votre Image de Marque pour un Succès Durable et Haut de Gamme



Voici quelques stratégies clés pour enrichir et positionner votre image de marque haut de gamme, garantissant ainsi un impact maximal.

Consistance Raffinée

Une marque cohérente à travers toutes les plateformes et interactions renforce votre identité et la confiance que les consommateurs placent en vous. Assurez-vous que chaque élément, des visuels au ton de vos communications, reflète une image haut de gamme et unifiée.

Authenticité Impactante

Les marques les plus réussies sont celles qui restent fidèles à leurs valeurs fondamentales. Cette authenticité forge une connexion plus profonde avec vos clients, car ils perçoivent non seulement la valeur de ce que vous proposez, mais aussi l'intégrité et la passion qui sous-tendent votre marque.

Narration Emblématique

Utilisez le storytelling pour engager émotionnellement vos clients. Racontez l'histoire de votre marque de manière à résonner avec les aspirations de votre public. Une histoire bien racontée peut transformer des observateurs passifs en ambassadeurs passionnés de votre marque. Racontez une histoire où les personnes peuvent se projeter, avec des détails visuels leur permettant de se plonger dans votre univers et d'être réceptifs. Ce qui compte, c'est comment on raconte et pourquoi, et non ce que l'on raconte.

Positionnement Stratégique

Même si vous pensez que votre entreprise ou produit n'a pas de positionnement de marché clair, il existe toujours une niche que vous pouvez occuper de manière authentique. Explorez comment vous pouvez vous distinguer, en vous basant sur une sincérité absolue dans l'expression de ce que vous êtes et de ce que vous visez à devenir.

Engagement Authentique

Interagissez avec vos clients d'une manière qui renforce l'image que vous souhaitez

projeter. Chaque interaction doit renforcer la perception de luxe et de qualité. L'engagement ne doit pas être perçu comme une transaction, mais comme une opportunité de renforcer la relation.

Votre Client est Convaincu et Persuadé, et il Signe

Une fois que le client a signé ou réalisé un virement, il est temps de répondre immédiatement à son besoin sans le laisser attendre.

Certaines Automatisations sont Haut de Gamme

Certains, persuadés que le haut de gamme requiert à chaque étape du processus un humain, se trompent. Je donne l'exemple des gîtes haut de gamme qui ont tendance à penser que le client a besoin qu'un vrai être humain envoie l'adresse du lieu ou remette les clés en personne. Automatiser ce genre de tâche, vous permet de vous consacrer à la vraie plus-value de vos services.

Donnez de la Valeur à ce que Vous Offrez

Offres exclusives, ventes en édition limitée, etc. Je vous donne un exemple concret : cette année, Cédric a décidé qu'il s'agirait sûrement de sa dernière conférence QLRR live. Il donne de la valeur au moment de l'achat, car nous pensons en tant que client à toute la valeur de cette conférence (et ce que l'on va perdre si on nous la retire). Je fais pareil avec ma fille, si elle veut une sucette et que je lui donne, et qu'elle pleure car elle voulait fraise et qu'il n'y avait que coca, je lui retire carrément la sucette. Elle prend conscience en un quart de seconde de la valeur de la sucette précédemment offerte. Il en est de même pour vos clients.

Utilisez votre Personnalité (Personal Branding) à Bon Escient pour le Bien de votre Projet

Pensez à l'intérêt du projet sans vous noyer dans l'intérêt de votre petit ego. À chaque interaction en votre nom, demandez-vous si vous servez le projet. Communiquer en son nom permet aussi d'être libre de modifier sa charte graphique, puisque votre marque, c'est vous et votre personnalité.

L'image de marque haut de gamme ne se construit pas du jour au lendemain. Elle nécessite un engagement continu, une attention méticuleuse aux détails, et une stratégie adaptée à l'évolution constante du marché et des attentes des consommateurs. Pensez au parcours client, avant, pendant, et après (les trois étapes sont toutes aussi importantes).

Si ces stratégies vous parlent et que vous souhaitez explorer comment elles peuvent être appliquées à votre entreprise pour renforcer votre présence et vos résultats sur le marché, prenez rdv.

Au plaisir de collaborer avec vous,

Marie Soi





LES PROJETS CAKM

Le projet de "S et C"

Une coliving de 8 chambres, climatisé, avec salle de jeu et terrasse aménagée

Ville : Bordeaux
 Projet total : 820 000 €
 Loyer annuel : 63 360 €
 Rentabilité brute : 7.7%
 Stratégie : rentable et patrimoniale



Le projet de Bernard

Une colocation 4 chambres dans une ville à plus de 3600 €/m² avec une rentabilité brute de 10.3%

Ville : Lormont
 Projet total : 264 000 €
 Loyer annuel : 26 880 €
 Rentabilité brute : 10.3%
 Stratégie : rentable et patrimoniale





Le projet de Martin

Une colocation 2 chambres dans une ville à plus de 3000 €/m² avec une rentabilité brute de 12.2%

Ville : Rouen
 Projet total : 140 000 €
 Loyer annuel : 16 920 €
 Rentabilité brute : 12.2%
 Stratégie : rentable et patrimoniale



Le projet de Nicolas

Une colocation 5 chambres dans une ville à plus de 3000 €/m² avec une rentabilité brute de 12.4%

Ville : Orléans (3 043€/m²)
 Projet total : 214 000 €
 Loyer annuel : 26 400 €
 Rentabilité brute : 12.4%
 Stratégie : rentable et patrimoniale



Le projet de Laura

Une colocation 5 chambres dans une ville à plus de 2150 €/m² avec une rentabilité brute de 11.3%

Ville : Evreux (2159€/m²)
 Projet total : 245 000 €
 Loyer annuel : 27 600 €
 Rentabilité brute : 11.3%
 Stratégie : rentable et patrimoniale



Le projet de Thomas

Une colocation 5 chambres dans une ville à plus de 3600 €/m² avec une rentabilité brute de 12.2%

Ville : Pontaise (3600€/m²)
 Projet total : 276 000 €
 Loyer annuel : 33 600 €
 Rentabilité brute : 12.2%
 Stratégie : rentable et patrimoniale



Projet Cakm à Bergerac

Un immeuble de rapport de 5 appartements exploité en meublé dans une ville à plus 1800€/m² avec une rentabilité de 11%

Ville : Bergerac
 Projet total : 360 000 €
 Loyer annuel : 39 600 €
 Rentabilité brute : 11%
 Stratégie : rentable et patrimoniale





Venez nous rejoindre sur le Stand CAKM

*Si un projet clé en
main vous intéresse,
contactez-nous vite :*



+33 6 62 07 51 70

*ou Écrivez-nous par
mail :*



rentable@cakm.fr

L'AGI, le but ultime de l'IA

Accroche et introduction

Imaginez simplement deux minutes qu'on retourne en 2011 et que je vous dise qu'une machine serait capable d'agir, d'apprendre et de résoudre des problèmes avec la même finesse qu'un être humain. Vous auriez probablement levé un sourcil, d'un air sceptique, même avec l'introduction de Siri en octobre de cette même année sur l'iPhone 4S. Après tout, Siri, avec ses réponses parfois maladroitement et ses limitations évidentes, semblait plus proche d'un gadget divertissant que d'une avancée technologique révolutionnaire. Vous auriez peut-être ri et suggéré que j'arrête de regarder autant de films de science-fiction. Mais aujourd'hui, en 2024, si je vous posais exactement la même question, vous me diriez sans doute que cette machine existe déjà, ou du moins, qu'elle n'est plus très loin. En voyant les prouesses actuelles de l'IA, il est évident que nous approchons rapidement de cette réalité. Bingo, vous venez de mettre le doigt sur un terme très convoité dans le monde de l'intelligence artificielle: l'AGI (L'Intelligence Artificielle Générale). L'AGI désigne une forme d'intelligence artificielle capable de comprendre, apprendre et appliquer ses connaissances de manière flexible et autonome dans une variété de contextes différents, tout comme le ferait un humain. Elle ne se contente pas de suivre des instructions précises pour des tâches spécifiques, mais elle peut s'adapter, évoluer et résoudre des problèmes nouveaux et imprévus. En d'autres termes, l'AGI vise à créer une machine dotée d'une intelligence comparable à celle des

êtres humains, capable de penser, raisonner et interagir de manière intelligente et autonome. Et si vous ne connaissez pas ce thème, laissez-moi vous dire que vous ne pourrez pas comprendre les fondements de la course effrénée à l'IA qu'on ne peut que constater aujourd'hui, avec des innovations massives et quotidiennes dans ce domaine. Pas d'inquiétude, cet article de blog va vous éclairer sur ce sujet fondamental. À travers celui-ci, nous explorerons ce qu'est l'AGI et comment l'atteinte de ce stade d'intelligence si fantasmé par les plus grands acteurs de la tech peut métamorphoser notre société, notre économie, sans oublier notre vie quotidienne.



Historique et origines de l'intelligence artificielle

Pour comprendre la destination et la direction que prennent les plus grandes entreprises de la tech avec l'IA, il faut connaître le point de départ de tout cela. Tout d'abord, le terme intelligence artificielle est né en 1956. À l'époque où les premiers ordinateurs commençaient à apparaître et à démontrer leur potentiel prometteur. Parmi les ordinateurs qui existaient à cette époque, encore très loin des RTX et des SSD, des modèles comme : IBM 650, UNIVAC I, IBM 704 ou encore Ferranti Mark I.

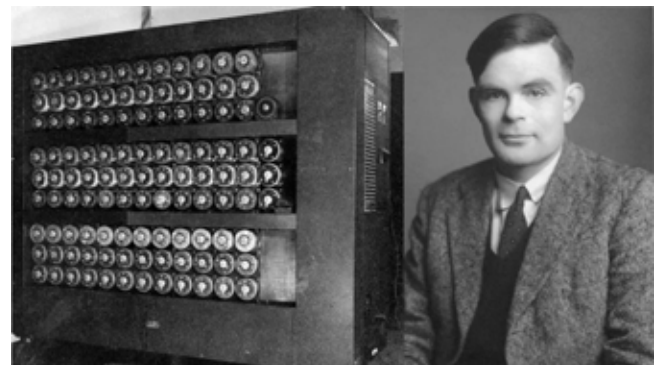


(Photo de l'ordinateur IBM 704 introduit en 1954)

Les ordinateurs des années 50 étaient évidemment très rudimentaires par rapport à ce que l'on connaît aujourd'hui. Ces machines ont permis des avancées significatives tels que les calculs scientifiques, le traitement des données commerciales, la recherche opérationnelle et les simulations complexes.

1950 : Le test de Turing

Quelques années avant que le terme "intelligence artificielle" ne soit inventé, le mathématicien britannique Alan Turing pose une question fondamentale : "Les machines peuvent-elles penser ?". En 1950, il publie l'article "Computing Machinery and Intelligence" où il présente le Test de Turing, destiné à déterminer si une machine peut imiter l'intelligence humaine au point de tromper un interlocuteur. Ce test, bien qu'il ne définisse pas précisément l'IA, établit les bases théoriques du domaine et reste une référence plus de 70 ans après.



1956 : Naissance de l'IA à la conférence de Dartmouth :

Comme indiqué précédemment, le terme "intelligence artificielle" est apparu en 1956 pendant la conférence de Dartmouth tenue par John McCarthy, Marvin Minsky, Nathaniel Rochester et Claude Shannon. À cette conférence, les chercheurs ont discuté de la possibilité de créer des machines capables de simuler l'intelligence humaine. Ce fut le point de départ d'un domaine qui va s'avérer révolutionnaire.



Cette conférence a été immortalisée grâce à cette photo sur laquelle on peut voir des pionniers de l'intelligence artificielle : Oliver Selfridge, Nathaniel Rochester, Ray Solomonoff, Marvin Minsky, Claude Shannon, Arthur Samuel et John McCarthy. En plus d'avoir fait naître le terme d'intelligence artificielle, ils ont initié des recherches qui allaient transformer notre compréhension de la technologie et de l'intelligence. Suite à cela, on notera des avancées de plus en plus impressionnantes qui se dirigent toutes vers des systèmes de plus en plus intelligents.

1965 : Premier programme de traitement du langage naturel (ELIZA)

C'est en 1965 qu'un informaticien germano-américain met en place l'un des tout premiers programmes de traitement du langage naturel. Ce programme nommé ELIZA était capable d'analyser les entrées de textes, d'identifier des mots-clés et de construire une réponse pour entretenir une conversation avec un humain.

```

Welcome to
      EEEEE LL   IIII ZZZZZZ  AAAA
      EE   LL   II   ZZ  AA  AA
      EEEEE LL   II   ZZ  AAAAAA
      EE   LL   II   ZZ  AA  AA
      EEEEE LLLLLL IIII ZZZZZZ AA  AA

Eliza is a mock Rogerian psychotherapist.
The original program was described by Joseph Weizenbaum in 1966.
This implementation by Norbert Landsteiner 2005.

ELIZA: Is something troubling you ?
YOU:  Men are all alike.
ELIZA: What is the connection, do you suppose ?
YOU:  They're always bugging us about something or other.
ELIZA: Can you think of a specific example ?
YOU:  Well, my boyfriend made me come here.
ELIZA: Is it important to you that your boyfriend made you come here ?
YOU:  He says I'm depressed much of the time.
ELIZA: I am sorry to hear that you are depressed.
YOU:  It's true. I am unhappy.
ELIZA: Can you explain what made you unhappy ?
YOU:

```

Et pour mieux se représenter la capacité d'ELIZA à entretenir une conversation, voici le script le plus connu de ce programme. Une courte conversation qu'ELIZA a entretenue en se faisant passer pour un psychothérapeute rogerien.

1986 : L'algorithme de rétropropagation

En 1986, David Rumelhart, Geoffrey Hinton et Ronald Williams publient un article qui va provoquer un tournant dans l'IA. Ils présentent leur algorithme de rétropropagation qui permet un entraînement très efficace des réseaux de neurones. Cette innovation va ouvrir les portes à des avancées significatives dans le deep learning.

1997 : Deep Blue

En 1997, l'ordinateur Deep Blue conçu par IBM marque l'histoire de l'IA en battant le champion du monde d'échecs Garry Kasparov. Une victoire qui a prouvé que les ordinateurs pouvaient rivaliser avec les humains dans des tâches complexes qui nécessitent une réelle réflexion de stratégie et d'anticipation. Deep Blue était capable d'évaluer jusqu'à 200 millions de positions par seconde, il pouvait donc déterminer stratégiquement le meilleur coup à jouer.



2006 : Le Deep Learning

2006 marque une nouvelle ère pour l'intelligence artificielle, celle du Deep Learning. Notamment grâce à Geoffrey Hinton, un célèbre chercheur spécialiste dans l'IA et dans les réseaux de neurones artificiels. Geoffrey Hinton et ses collègues ont introduit des concepts fondamentaux dans le domaine de l'apprentissage profond (deep learning). En s'inspirant de la structure du cerveau humain, le but est d'utiliser un réseau de neurones profonds qui sont capables d'apprendre de manière hiérarchique. Le deep learning a permis des avancées considérables dans le domaine de la reconnaissance d'images ainsi que dans le traitement du langage naturel.

2020 : ChatGPT

Il est inutile de présenter ChatGPT, qui est aujourd'hui plus populaire que jamais. ChatGPT reste une avancée majeure dans le domaine de l'intelligence artificielle. Cela a démarré avec la sortie du modèle de langage GPT-3 en juillet 2020. La société OpenAI n'a cessé d'innover pour sortir des modèles de plus en plus aboutis passant notamment par GPT-4 jusqu'à arriver au modèle actuel GPT-4o.



Définition et apparition du terme AGI

Comme vous l'aurez compris avec l'introduction, l'Intelligence Artificielle Générale (AGI), aussi appelée IA forte désigne une forme d'intelligence artificielle qui est capable de comprendre, apprendre et appliquer ses connaissances de manière flexible et autonome dans une variété de contextes, tout comme le ferait un être humain.

Ce terme est apparu pour la première fois en 1997 par Mark Avrum Gubrud dans un article intitulé "Nanotechnology and International Security". Il a été popularisé par les chercheurs dans le domaine de l'intelligence artificielle au début des années 2000.

Situation actuelle de l'AGI

Les dernières années ont été marquées par des avancées significatives. Par exemple, GPT-4 et ses itérations améliorées ont démontré des capacités impressionnantes en matière de compréhension et de génération de langage naturel. De même, Claude 3 Opus et Claude 3.5 Sonnet ont poussé les limites de ce que les modèles de langage peuvent accomplir, en améliorant la précision, la cohérence et la complexité des réponses.

Ces modèles, bien qu'impressionnants, restent limités par leur incapacité à généraliser des connaissances à travers divers contextes et à apprendre de nouvelles informations sans supervision humaine. Ils fonctionnent principalement grâce à des processus de pré-entraînement sur d'énormes corpus de données, suivis de phases de fine-tuning pour des tâches spécifiques.

Mais actuellement, l'IA qui se rapproche le plus de l'AGI est GPT-4o selon moi.



Le modèle de langage publié par OpenAI le 13 mai 2024 a beaucoup fait parler de lui. Bien qu'une amélioration considérable de sa compréhension a été constatée par la majorité des utilisateurs, une transformation fondamentale de ce modèle se révèle un pas de plus vers l'AGI : son omni-modalité.

Le "o" de "GPT-4o" signifie l'omni-modalité, ce qui fait référence à sa capacité à intégrer et traiter simultanément différentes formes de données telles que le texte, les images, l'audio et la vidéo. Cette caractéristique confère à GPT-4o une grande flexibilité et adaptabilité, des qualités essentielles pour être considéré comme une AGI.

En combinant ces divers types de données, GPT-4o peut comprendre des contextes beaucoup plus riches et variés, ce qui le rend capable de répondre à des situations complexes avec une compréhension approfondie.

4 choses qui manquent à GPT-4o pour être une AGI

Même si ce modèle de langage est très impressionnant et beaucoup plus flexible en terme de multimodalité, il manque encore pas mal de choses pour que GPT-4o soit considéré comme une AGI selon les critères qui définissent une AGI. Voici 4 choses fondamentales qui manquent à GPT-4o pour être une AGI :

Apprentissage autonome et continu : GPT-4o n'apprend pas constamment de manière autonome et continue. Il est fréquemment mis à jour par l'équipe d'OpenAI qui actualise sa base de connaissances ainsi que ses capacités.

Flexibilité cognitive : Le modèle GPT-4o manque de capacité à adapter sa "pensée" et son comportement face à des situations nouvelles, imprévues ou changeantes. Une AGI doit être capable de généraliser ses compétences et ses connaissances d'un domaine à travers un autre sans un nouvel entraînement poussé.

Conscience de soi et de l'intentionnalité : Une AGI doit posséder une forme de conscience de soi et d'intentionnalité. Elle doit être capable de comprendre et modéliser ses motivations, ses objectifs et ses actions. Chose que ne possède pas GPT-4o, bien que l'illusion porte à confusion.

Intégration multimodale profonde : On constate que GPT-4o est sur la bonne voie concernant une multimodalité profonde et complète. Il y a d'ailleurs une nette amélioration par rapport à GPT-4o. Cependant, une AGI doit avoir une capacité multimodale très poussée, par exemple, au point d'analyser des expressions faciales sur une vidéo.

Impacts Positifs de l'AGI :

Imaginons que dès demain, Sam Altman, le CEO actuel d'OpenAI fasse un tweet pour annoncer au monde entier que l'AGI a enfin été atteint au

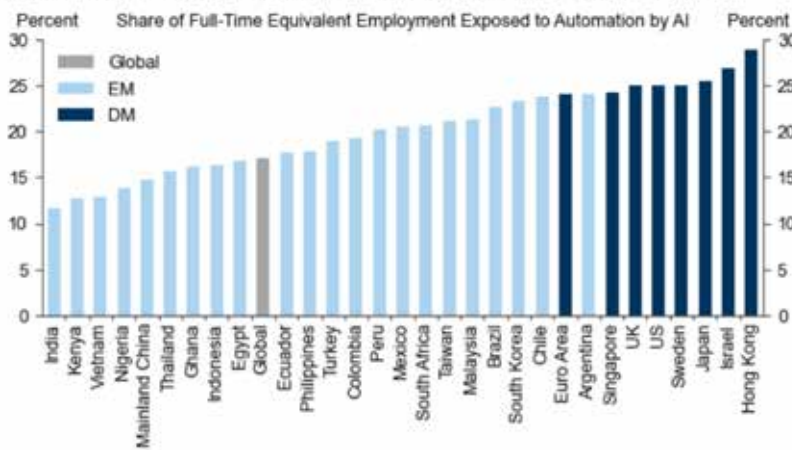
sein des laboratoires de recherche d'OpenAI, que se passerait-il ? Quels changements pourrions-nous constater dans un futur proche ?

Premièrement, des domaines comme la médecine et la santé seront impactés. L'AGI pourra analyser des millions de dossiers médicaux et d'images pour fournir des diagnostics très précis et personnalisés. L'éducation sera également très impactée, car l'AGI sera capable d'adapter les programmes éducatifs aux besoins individuels des étudiants. Mais encore plus simplement, l'éducation sera beaucoup plus accessible, peu importe où l'on se trouve dans le monde. Enfin, l'économie et le travail sont deux domaines qui seront largement impactés, ce qui fait d'ailleurs beaucoup de débats. L'AGI pourra remplacer des millions d'emplois, notamment ceux qui impliquent des tâches répétitives afin de se concentrer sur des tâches plus créatives et stratégiques. L'AGI sera également d'une grande aide pour prendre des décisions au sein des entreprises, le tout en croisant des millions de données et en prenant une décision purement rationnelle et éclairée. Cependant, il faut être conscient que la transition ne sera pas instantanée.

Dangers et Défis de l'AGI :

Si vous avez déjà entendu parler de l'AGI plus de deux minutes, vous avez forcément entendu parler des risques que cela peut comporter. Une métamorphose aussi large de domaines si importants pour nos sociétés tels que l'économie ou la santé, implique inévitablement des conséquences positives et négatives. Si on constate une automatisation beaucoup plus poussée du travail répétitif, on va forcément constater une requalification des travailleurs. De l'emploi va forcément être détruit. Le 26 mars 2023, Goldman Sachs publie l'étude intitulée "The Potentially Large Effects of Artificial Intelligence on Economic Growth" et prédit que jusqu'à 300 millions d'emplois à temps plein seront automatisés dans le monde entier.

Exhibit 6: Globally, 18% of Work Could be Automated by AI, with Larger Effects in DMs than EMs



Source: Goldman Sachs Global Investment Research

Mais les dangers d'une AGI ne se limitent malheureusement pas seulement au chômage de masse. L'une des plus grandes craintes vis-à-vis de l'AGI se trouve dans la sécurité et le contrôle de celle-ci. L'un des piliers clés qui caractérise une AGI est son autonomie. Mais si celle-ci est tellement autonome, que les interventions humaines n'ont plus d'impacts, que se passe-t-il ? Que se passerait-il si l'AGI découvre que l'humain a trop la main sur elle et décide d'elle-même, de créer une centaine d'AGI, qui vont créer elles-mêmes une centaine d'AGI ? Je n'ai pas la réponse.

Le célèbre physicien Stephen Hawking a souvent pointé du doigt cette menace. En 2014, dans une interview auprès de la BBC, le physicien a averti que les efforts pour créer des machines pensantes posent un danger réel pour l'humanité :

“Le développement d'une intelligence artificielle complète pourrait signifier la fin de la race humaine.”

Et dans ce cas, on parle de problèmes d'alignement, cela désigne la problématique de s'assurer que les objectifs et les comportements d'une IA sont en accord avec les intentions, les valeurs et les intérêts des humains. En d'autres termes, une IA alignée est une IA dont les actions et les décisions correspondent aux attentes et aux souhaits de ses concepteurs et utilisateurs humains.



Conclusion

Bien que souvent perçue comme un fantôme de science-fiction, l'AGI semble, selon moi, de plus en plus proche de devenir une réalité tangible. Ce qui ne veut pas dire que les efforts à fournir pour y accéder sont inexistantes. De nombreux points sont à améliorer, notamment la conscience de soi qui est actuellement une illusion avec ChatGPT. Atteindre un stade de développement si élevé qu'une IA serait capable d'agir, apprendre et s'adapter exactement comme un humain (atteindre l'AGI) changerait profondément notre société et notre économie. Bien que nous ayons des idées spéculatives sur ces métamorphoses, la réalité pourra sans doute être très différente de ce que nous pensons actuellement. Et ce, que ce soit pour les côtés positifs et négatifs de l'AGI.

Écrit par : Julien IA

LES 5 BONNES RAISONS D'INVESTIR EN SOCIÉTÉ

Les récentes réformes législatives ont significativement modifié le régime de la location meublée, traditionnellement privilégié pour ses avantages fiscaux. La loi de finances pour 2023 et 2024 ont réduit ainsi les avantages fiscaux préexistants. Les plafonds de revenus ont été ajustés à la baisse, tandis que certaines déductions de charges ont été limitées. En outre, l'intensification des contrôles fiscaux accroît les risques pour les investisseurs individuels.

Dans ce contexte, le recours à une société pour gérer les investissements immobiliers apparaît comme une option plus avantageuse et sécurisée.

Il ne faut pas négliger l'intérêt de l'investissement en société pour une professionnalisation souvent essentielle pour les établissements bancaires.

Nous allons aborder 5 bonnes raisons de privilégier l'investissement en Société.

1 | Les Avantages Fiscaux

L'un des principaux attraits d'investir en société réside dans la gestion avantageuse de la fiscalité.

Comparé au régime des particuliers, où les revenus fonciers sont soumis aux tranches marginales d'imposition de l'impôt sur le revenu, les sociétés peuvent bénéficier d'une imposition plus favorable.

Les tranches marginales d'imposition des particuliers peuvent atteindre jusqu'à 45 % en France, ce qui peut rapidement éroder les bénéfices des investissements immobiliers personnels.

En revanche, les sociétés soumises à l'impôt sur

les sociétés (IS) bénéficient d'un taux d'imposition réduit, actuellement fixé à 25 % sur les bénéfices et réduit à 15 % pour les premiers 42 500 euros.

Cette différence permet une gestion fiscale plus efficace. À cela s'ajoute la possibilité d'amortir les biens immobiliers, réduisant ainsi le bénéfice imposable de manière significative.

2 | La Protection du Patrimoine Personnel

Investir en société permet de dissocier le patrimoine personnel de celui de l'entité juridique.

En cas de difficultés financières ou de litiges, les créanciers ne peuvent saisir que les actifs de la société.

Cependant, il convient de souligner que cette protection n'est pas absolue dans toutes les structures.

Par exemple, dans une Société Civile Immobilière (SCI), les associés peuvent être tenus indéfiniment responsables des dettes de la société, proportionnellement à leur part dans le capital social.

En revanche, des structures telles que les SARL ou les SAS offrent une limitation de la responsabilité des associés au montant de leurs apports, protégeant ainsi leur patrimoine personnel.

Il est donc important de bien se structurer notamment pour des activités plus risquées comme le Marchand de biens.



3 | La Flexibilité et la Transmission optimisée

Les sociétés permettent une gestion plus professionnelle des biens immobiliers et offrent une flexibilité accrue pour la transmission patrimoniale.

La gestion collégiale des décisions permet une optimisation et une mutualisation des compétences.

Les parts sociales d'une société sont également plus faciles à transmettre ou à céder que des biens immobiliers en nom propre, ce qui simplifie le processus de transmission.

Par exemple, le démembrement de propriété, qui consiste à transférer la nue-propriété des parts sociales tout en conservant l'usufruit, permet de réduire les droits de succession et d'optimiser la transmission des biens.

La donation-partage facilite également la planification successorale en anticipant les problématiques fiscales.

4 | La LCD avec Deux Sociétés

Pour une gestion optimale de l'activité de location courte durée (LCD), il peut être judicieux de structurer l'investissement en utilisant deux sociétés distinctes.

Détenir les murs via une Société Civile Immobilière (SCI) tout en exploitant l'activité de LCD à travers une Société par Actions Simplifiée (SAS) ou une SARL.

Cela présente plusieurs avantages :

- Conserver les biens immobiliers dans une structure distincte pour la conservation ou la transmission du patrimoine ;
- Regrouper tous les revenus perçus de la LCD dans une société afin de pouvoir en tirer un revenu ou réaliser des apports importants pour d'autres investissements ;
- Pouvoir changer de locataire en cas d'interdiction de la LCD tout en conservant les mêmes loyers ;

Cette séparation permet d'optimiser les charges, de limiter les risques et de simplifier la gestion des deux aspects distincts de l'activité.

5 | Professionnalisation et Développement : La HOLDING

La création d'une holding constitue une stratégie efficace pour optimiser la gestion d'un portefeuille de sociétés. En regroupant plusieurs entités sous une même holding, vous centralisez les décisions et gérez les flux financiers de manière plus cohérente.

La holding permet de bénéficier d'avantages fiscaux notables, notamment grâce au régime des sociétés mères filles.

En outre, une holding facilite la diversification des investissements et la gestion centralisée des ressources, tout en optimisant la fiscalité globale du groupe.

Les bénéfices d'une société peuvent ainsi être réinvestis dans d'autres sociétés du groupe sans imposition immédiate, soutenant la croissance et la diversification des investissements.

Cette structure est particulièrement avantageuse pour la croissance et la gestion patrimoniale à long terme.

Conclusion

L'investissement en société présente des avantages substantiels en termes de fiscalité, de protection du patrimoine, de gestion et de transmission. Il permet de transformer la gestion immobilière en un processus plus structuré et professionnel, offrant une meilleure optimisation des ressources et une gestion plus efficace des investissements.


Pour tirer pleinement parti de ces avantages et garantir la conformité aux exigences légales, il est fortement recommandé de consulter un avocat fiscaliste.

Le cabinet CIVILEX AVOCATS est à votre disposition pour vous accompagner dans le développement de vos actifs immobiliers.

Écrit par : Jordan Sarazin



Maître Jordan SARAZIN
Avocat Associé

 j.sarazin@civilex.fr

ROMAIN LEMAIRE

LE COMPTABLE À LUNETTES

Romain Lemaire,
Le Comptable A Lunettes,
vous accompagne à travers
ses différentes activités
dédiées aux entreprises et
à ses dirigeants :

**Conseil et accompagnements des
dirigeants et des entreprises**

Transmission : Evaluation, achat-vente
d'entreprises, mise en relation entre
les parties ;

**Structuration patrimoniale ;
Assistance juridique**

Domiciliation commerciale : Agrément
préfectoral depuis 2010, permettant
aux entreprises de fixer leur siège
social à l'adresse du centre d'affaires
et non au domicile du dirigeant ;

Représentant fiscal pour sociétés
étrangères ;

Secrétariat administratif

Gestion en ressources humaines dont
assistance en procédure prud'homale ;

Agence immobilière

Romain Lemaire, votre
interlocuteur B2B, B2C
mais surtout **H2H, de
l'Humain à l'Humain !**

On collabore !

romain.lemaire@lecomptablealunettes.fr

Tél : 01.34.430.430

www.lecomptablealunettes.fr

LinkedIn :

linkedin.com/in/romainlemaire-officiel

Facebook :

facebook.com/romainlemaireofficiel

Instagram :

@lecomptablealunettes



LEVIER TRAVAUX



L'immobilier est incontestablement l'un des 4 piliers majeurs d'enrichissement dans le monde.

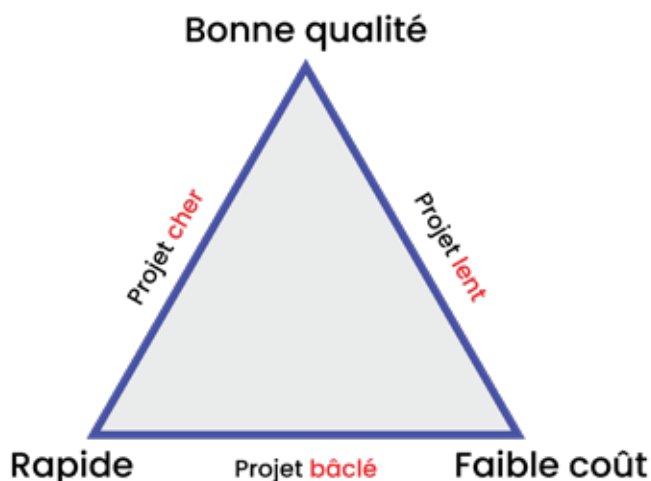
Il regroupe une multitude de sous-piliers tous aussi passionnants les uns que les autres. Location, colocation, courte durée, coliving, nu, meublé, longue durée, sous location, AIRBNB. Ils ont tous UN point commun qui permet d'offrir un énorme apport de valeur et permet de se démarquer de la concurrence : LES TRAVAUX.

Je m'appelle David Ciuffa, je suis courtier et conseiller en rénovation. Je travaille avec Cédric Annicette et Kevin Marie depuis plusieurs années. Grâce à la diversité des projets du club des investisseurs, de CAKM ou de leurs projets personnels, avec des enveloppes travaux allant de 50K€ à plus de 2M d'euros, mon apprentissage est constant et dense. Par le biais de cet article, vous l'aurez compris, on va parler travaux. Je vais vous donner quelques conseils et vous partager mon expérience sur les chantiers.

Nul n'est censé ignorer que lorsqu'on se lance dans l'investissement immobilier à haut rendement il faut passer par la case travaux.

On veut tous trouver l'artisan parfait. Celui qui travaille vite, bien et pas cher. Et ça peut s'avérer parfois être un vrai parcours du combattant.

Retenez ceci :



L'image reflète bien la réalité :

Un projet de bonne qualité et à faible coût prendra plus de temps.

Un projet rapide et de bonne qualité sera plus cher.

Un projet rapide et à faible coût risque d'être bâclé.

Avant de se lancer dans l'achat d'un projet immobilier, il faut déterminer une enveloppe globale pour les travaux de rénovation afin de savoir si le projet reste rentable.

Savez-vous pré-chiffrer un projet ?

Rénovation partielle sans gros œuvre

Seulement une partie du bien est à rénover.

Pas de structurel : pas de murs porteurs, pas de toiture, pas de démolition, pas de menuiseries

Second œuvre uniquement : cloisons légères, peintures, sols, électricité, plomberie, cuisine

Fourniture :	400€/m ²
Main d'œuvre :	450€/m ²
<hr/>	
TOTAL :	850€/900€/m² environ

Rénovation complète sans gros œuvre

L'ensemble du bien est à rénover sans toucher à la structure

Pas de murs, pas de toiture, pas de démolition, pas de menuiseries

Second œuvre uniquement : cloisons légères, peintures, sols, électricité complète, plomberie complète, cuisine...)

Fourniture :	450€/m ²
Main d'œuvre :	550€/m ²
<hr/>	
TOTAL :	1000€/1100€/m² environ

Rénovation complète sans gros œuvre

L'ensemble du bien est à reprendre. Comporte de la démolition, la toiture, l'isolation, les menuiseries plus le second œuvre. C'est ce qu'on appelle une rénovation tous corps d'état.

Fourniture :	550€/m ²
Main d'œuvre :	550€/m ²
<hr/>	
TOTAL :	1100€/1200€/m² environ

Ces chiffres seront à affiner avec les entreprises.

Pour chiffrer, il faut détailler quels postes vont être repris. En fonction des postes à reprendre, vous allez déterminer le type de rénovation : partielle sans gros œuvre, complète sans gros œuvre ou complète avec gros œuvre.

Prenons l'exemple d'un appartement de 80m² pour en faire 4 chambres en colocation. Rénovation partielle sans gros œuvre :

$$80\text{m}^2 \times 850\text{€/m}^2 = 68\text{K de travaux environ.}$$

Ce chiffrage est utile pour déterminer une enveloppe travaux rapidement. La rapidité peut parfois faire la différence et vous permettre de vous positionner sur l'achat d'un bien sans devoir attendre les devis.

Êtes-vous assez observateur pour déterminer les travaux à entreprendre ?

Il arrive souvent qu'un doute s'installe quant au remplacement d'un ballon d'eau chaude sanitaire qui semble neuf, à la reprise d'une partie de la toiture qui pourrait encore tenir quelques années, à la mise en place d'une pompe à chaleur ou non... À priori on voudrait tout faire mais souvent le budget nous freine.

Aujourd'hui nous avons des contraintes qui nous forcent à prioriser les travaux.

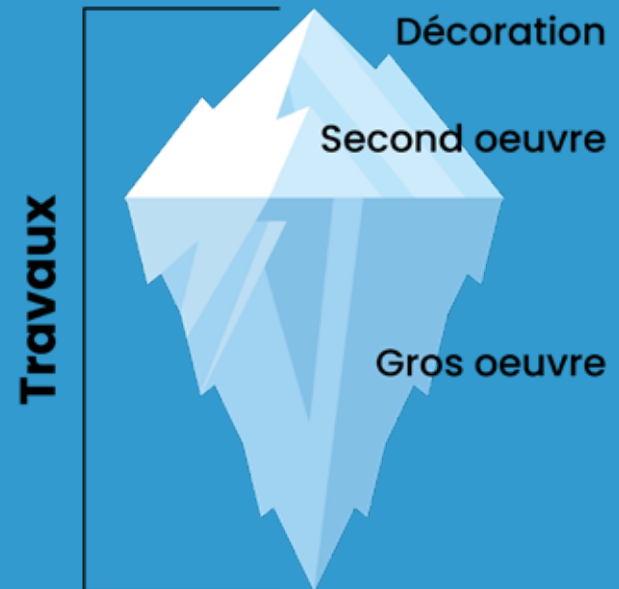
Si le budget travaux ne vous permet pas de tout reprendre, le DPE (diagnostic de performance énergétique) sera l'indicateur principal pour déterminer quels travaux entreprendre en priorité.

De là, les postes de rénovation à prioriser seront vite mis en avant :

Par exemple l'isolation des murs, des planchers, de la toiture, le système de chauffage, le traitement de l'air, le système d'eau chaude sanitaire... Les recommandations techniques du diagnostiqueur vous aideront à prioriser les postes de travaux.



Après les obligations, les incontournables...



Cette illustration montre bien que le gros œuvre est souvent la plus grosse partie d'un projet. Démolition, construction, isolation, dalle béton, menuiseries, ouvertures murs porteurs...

Le second œuvre est en lien avec la décoration et ce sont ces deux parties du projet qui se verront le plus. Faïences, revêtements de sols, peintures, cuisine, salle de bain...

Le tout forme l'ensemble du projet de rénovation.

Les incontournables c'est la partie de l'iceberg visible, la décoration et le second œuvre.

Le choix des revêtements de sols, de faïence, de peintures, de papier peint... Ce sont ces éléments qui vont vous permettre de vous démarquer de la concurrence et de vous placer un rang au-dessus, on parle de « l'effet wahou ». Soyez vigilant et anticipez la décoration avant le second œuvre pour bien positionner les prises, interrupteurs, arrivées électriques pour les éclairages par exemple.

N'hésitez pas à produire des plans ou croquis et les faire valider avec les entreprises.

On voit bien ici qu'un projet de rénovation comporte plusieurs étapes qui sont en lien les

unes avec les autres comme les maillons d'une chaîne.

On priorise et on anticipe le rendu final pour orienter les travaux.

Lors des réunions de chantier pour constater de l'avancement des travaux, je recommande de faire un point sur ce qui a été réalisé mais aussi sur ce qui va être réalisé pour être sûr que les artisans respectent les plans, croquis ou idées et éviter les soucis.

Attention avec les entreprises...

Gardez en tête que les entreprises sont aussi là pour gagner de l'argent. L'ensemble du projet doit rester une opération gagnante pour tout le monde.

Devis pas clair, faux devis, délais rallongés, faux labels RGE (reconnus garant de l'environnement), malfaçons, fausses entreprises, arnaques...

Choisir une entreprise n'est pas une mince affaire.

Les litiges en rénovation sont en explosion.

Une fois que vous savez plus ou moins dans quelle enveloppe votre projet se situe, il est temps de faire appel aux entreprises pour obtenir des devis.

Le bouche à oreille est un très bon moyen de savoir si une entreprise est sérieuse. Fiez-vous à vos amis, collègues, partenaires, voisins ayant déjà fait appel à des artisans.

Les avis sur internet seront aussi d'une grande aide pour juger la fiabilité d'une entreprise.

Plusieurs entreprises vont retenir votre attention, en général les plus qualifiées ou les plus sérieuses.

Plusieurs axes permettent de différencier les entreprises : l'écoute, l'expérience, les tarifs, les assurances qu'il faudra oser demander.

Lors de vos rendez-vous, consacrez le temps nécessaire pour bien échanger sur tous les points de vigilance cités plus haut. N'hésitez pas à demander les assurances, des photos de chantier réalisés, un délai pour l'obtention du

devis, pour la réalisation du projet...

Fiez-vous aussi à votre ressenti. Un artisan doit être rassurant et donner des explications claires sur ce qu'il vous propose. Être à l'écoute, proposer des solutions alternatives si besoin pour s'adapter à votre budget.

Un point sur les devis

Il faut faire établir plusieurs devis pour rencontrer et comparer les entreprises, au minimum trois.

Un devis c'est ce que l'entreprise vous vend.

Il faut que tout y soit inscrit et tout comprendre. N'hésitez pas à demander des explications si besoin.

Vous allez obtenir plusieurs devis donc plusieurs tarifs, une qualité de travail, un temps de réalisation, ainsi qu'un délai de mise en route différents.

Le choix peut être difficile.

Outre le fait de s'assurer que toutes les mentions sont bien présentes sur le devis (adresse de l'entreprise, numéro d'assurance, code APE, conditions de paiement, conditions générales de vente...) il sera important de prendre en compte vos critères de choix comme la date butoir pour le démarrage, le temps de réalisation, la qualité... Souvenez-vous du triangle.

Astuces réunions de chantier

Une réunion a pour but de faire le point sur ce qui va être fait ou de valider ce qui a été fait.

Lors des réunions, je conseille de convier tous les acteurs du projet. Le but est que les informations passent et que tout le monde soit au courant des modifications s'il y a.

Plusieurs choses à penser pour les réunions :

Les devis :

Vous n'aurez peut-être pas tout en tête, avec le devis les discussions sont plus précises.

Imprimez-les sans les prix, les entreprises préfèrent.

Les plans :

Les paroles s'envolent, les écrits restent. Normalement vous avez fait un croquis ou un plan du projet avant/après. Seuls les plans permettront aux entreprises de bien comprendre ce que vous avez en tête ou ce que vous voulez réaliser. Affichez les plans sur les chantiers. Cela permettra aux entreprises de s'y référer si besoin et cela vous permettra de vous faire comprendre si vous tentez d'expliquer quelque chose par téléphone par exemple. Vous pourrez les guider sur les plans.

Un mètre :

Vous munir d'un mètre à rubans ou laser vous rendra plus professionnel.

Le bloc note :

Pendant une réunion il se dit des choses que vous n'allez pas forcément retenir, en notant tout au fur et à mesure vous êtes sûr de ne rien oublier. Et surtout je conseille de faire un récapitulatif des dires par mail et de l'envoyer aux entreprises. Avec les comptes rendus de réunions par mail, les entreprises ne pourront pas dire qu'elles ne sont pas informées de certains points. Avec preuves et date au cas où...

Café/croissants :

Pendant les réunions, on parle le plus souvent des problèmes rencontrés. Cela peut créer des tensions car l'artisan n'a pas prévu cette surprise et vous non plus. En arrivant avec des croissants ou du café pour les équipes, le ton de la réunion est plus détendu. Cela n'empêche pas de régler les problèmes et de trouver des solutions qui arrangent tout le monde, au contraire.

Planification :

Si vous optez pour une réalisation avec plusieurs entreprises il faudra obligatoirement jouer le rôle de maître d'œuvre pour organiser et synchroniser tout le chantier afin que personne ne se gêne.

L'idée est de prévoir tout de suite la prochaine date de réunion et les objectifs d'avancement à atteindre avec les entreprises. Avoir des objectifs à atteindre est plus motivant que d'avancer à son propre rythme.

Lors de cette planification, les entreprises prennent en compte vos désirs d'avancement, tout en restant réalistes.



La dernière réunion de chantier sera la réception des travaux. N'oubliez pas de réaliser un procès-verbal de réception de travaux où y seront notées les réserves à lever et la date d'achèvement des travaux pour le démarrage des garanties.

Un chantier avance d'étape en étape jusqu'à la fin de chantier.

Les étapes se suivent dans un ordre logique. Si vous avancez trop rapidement sur l'une d'entre elles, vous risquez d'en payer les frais tôt ou tard.

Le démarrage c'est un pré-chiffrage pour savoir si le projet est rentable ou viable.

Ensuite il faut définir les priorités, obligations et incontournables.

Vous sélectionnez correctement les entreprises qui vont chiffrer le projet.

Une fois les devis obtenus et le choix fait, vous organisez le démarrage de chantier, les réunions et la réception des travaux.

Tous les projets comportent des aléas et des surprises auxquelles il faudra faire face.

Mais en suivant ces quelques conseils, vous en éviterez certains.



Bons travaux et bonne renta





Expatriation :

comment équilibrer vie professionnelle et vie privée ?

L'île Maurice attire de nombreux expatriés en quête d'un cadre de vie idyllique alliant sable blanc, soleil et paysages paradisiaques. Il y a plusieurs façons d'avoir la résidence à l'île Maurice : comme investisseur, en tant qu'auto-entrepreneur, par l'acquisition d'un bien immobilier dans des projets spécifiques, par voie professionnelle, à travers la retraite, etc. L'expatriation c'est aussi concilier vie professionnelle et vie privée dans un environnement nouveau. Magellan (<https://magellan.mu/>) revient sur les différentes facettes de l'expatriation à l'île Maurice et fournit des conseils pratiques pour trouver un équilibre entre ces deux sphères de la vie.

Avant le départ

Avant de vous envoler vers l'île Maurice, préparez-vous pour cette nouvelle aventure. Voici quelques conseils pour vous aider à anticiper les défis à venir :

Renseignez-vous sur la culture locale : réussissez votre intégration en prenant le temps de comprendre les codes, les coutumes mauriciennes, la culture, la religion et les traditions de l'île afin de mieux comprendre votre nouvel environnement.

Définissez vos priorités : réfléchissez à ce qui est le plus important pour vous ; votre carrière, votre famille, vos loisirs, etc. Cette réflexion vous aidera à mieux gérer votre temps une fois sur place et à prendre des décisions éclairées.

Fixez des limites : établissez des frontières claires entre votre vie professionnelle et votre vie personnelle dès le départ. Définissez des plages horaires dédiées au travail et d'autres à vos activités personnelles et respectez-les

autant que possible.

Prévoyez du temps pour vous adapter : l'installation dans un nouveau pays peut demander un petit temps d'adaptation. Accordez-vous du temps pour vous acclimater à votre nouvel environnement et soyez patient avec vous-même pendant cette période de transition.

Une fois sur place

Une fois arrivé à Maurice, voici quelques conseils pour vous aider à trouver un équilibre entre vie professionnelle et vie privée :

Créez un réseau social : faites des efforts pour rencontrer de nouvelles personnes et vous faire des amis dans votre nouveau pays. Rejoignez des groupes, participez à des événements locaux et soyez ouvert aux opportunités de socialisation.

Explorez votre nouveau pays : profitez de votre temps libre pour découvrir les merveilles de l'île Maurice. Que ce soit en explorant ses plages de sable fin, en randonnée dans ses montagnes verdoyantes ou en découvrant sa riche culture, il y a tant à voir et à faire sur cette île magnifique.

Apprenez la langue locale : bien que l'anglais et le français soient largement parlés à Maurice, apprendre quelques mots de créole peut grandement faciliter votre intégration et vos interactions avec les Mauriciens.

N'hésitez pas à demander de l'aide à Magellan si vous rencontrez des difficultés sur le plan professionnel.

Nos conseils pour une meilleure gestion de votre temps

Pour maintenir un équilibre entre vie professionnelle et vie privée à l'île Maurice, voici quelques conseils supplémentaires :

Planifiez votre journée : prévoyez vos tâches professionnelles et personnelles à l'avance en utilisant un agenda ou une application de gestion du temps.

Utilisez des outils d'organisation : exploitez les différents outils disponibles pour vous aider à rester organisé, comme les applications de to-do lists ou de suivi du temps.

Déléguiez : n'essayez pas de tout faire vous-même. Apprenez à déléguer certaines tâches, que ce soit au travail ou à la maison, pour alléger votre charge mentale.

Prenez du temps pour vous : accordez-vous des moments de détente et de plaisir pour recharger vos batteries et réduire le stress.



En conclusion

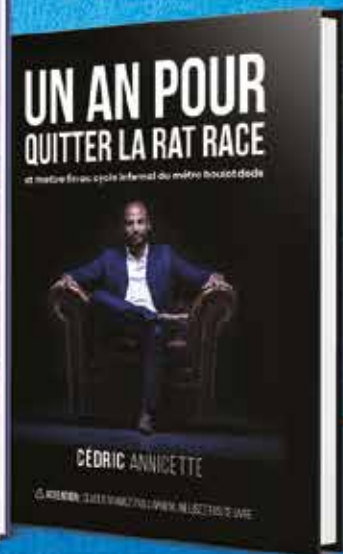
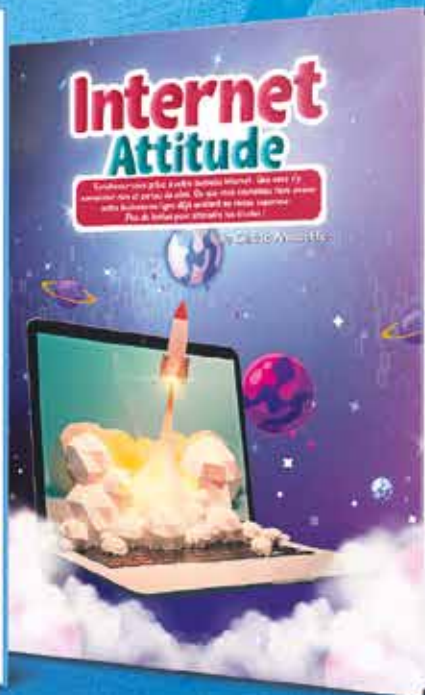
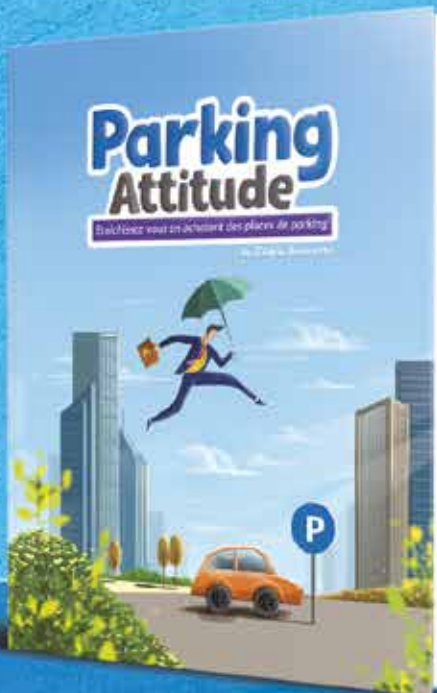
L'expatriation à l'île Maurice peut être une expérience incroyablement enrichissante, à condition de trouver un équilibre entre vie professionnelle et vie privée. En suivant ces conseils et en restant ouvert aux défis et aux opportunités qui se présentent, vous pourrez profiter pleinement de tout ce que cette île paradisiaque a à offrir.



Contactez Magellan sur notre adresse courriel contact@magellan.mu ou sur le **+230 466 6165** pour un accompagnement personnalisé et professionnel dès le début de votre projet d'expatriation !



VENEZ LES DÉCOUVRIR SUR NOTRE STAND !



shop.businessattitude.fr