

Reiner Selz

101 idées pour devenir votre propre patron

**En direct des USA, des perspectives
excitantes d'affaires avec un capital
de départ faible.**

- créez votre activité à mi-temps ou à plein temps
- 101 idées qui ont fait leurs preuves
- des chances réelles de revenus importants

**PRENEZ
VOTRE AVENIR
EN MAIN!**

FIRST

101 IDÉES
POUR
DEVENIR SON PROPRE PATRON

80V
102512

THE PRESS
FOR
THE BIRMINGHAM AND MIDLAND RAILWAY



1266897

65

NC

Reiner|Selz

**101 IDÉES
POUR DEVENIR
SON PROPRE PATRON**

FIRST

Du même auteur :

150 IDEES LUCRATIVES, 2^e édition 1989, Editions FIRST, Paris.

Méthode de Marketing Direct et de Vente par Correspondance (co-auteur Josy Triponez), 6^e édition 1988, Editions Selz, Colmar.

Comment arriver à une situation indépendante qui rapporte gros, 2^e édition 1989, Editions Selz, Colmar.

Devenez Imbattable grâce à la Nouvelle Publicité, 2^e édition 1989, Editions Selz, Colmar.

Mais si ! Vous pouvez encore réussir, 1987, Editions Selz, Colmar.

Le Grand Dossier des Sources d'Argent Secrètes (co-auteur Christian H. Godefroy), 1991, Editions Selz, Colmar.

© FIRST, 1991
70, rue d'Assas - 75006 Paris
Tél : 45 44 88 88.

ISBN 2-87691-125-6
ISSN 0989-0351

[Les business guides]

Sommaire

Introduction	11
La bonne idée d'affaire	13
L'engagement et la personnalité	13
L'investissement	14
Faites-vous aider	14
Service spécial naissance	17
S.O.S. Secrétariat	18
Ecole pour parents	21
Revue des bonnes affaires	22
Fabrication de bougies originales	24
Conseiller en loisirs	26
Service d'informations spécialisées	28
Conseiller d'entreprises	30
Restaurant pour végétariens	33
S.O.S. Traduction	35
Agence de baby-sitters	37
Eleveur de chapons	38
Boutique/musée Coca-Cola	40
Journal d'annonces gratuit	42
Sculptures en chocolat	45
Centrale d'achats pour le particulier	47
Entretien d'enseignes lumineuses	48
Biscuits Bonne Aventure	49
Assistance pour maîtresses de maison	51
Jouets par abonnement	52
Service de rénovation de stores	53

Vente de friandises érotiques	55
Spaghettis à emporter	56
Boutique de cannes	59
Location de réfrigérateurs	60
Rénovation de maisons	61
Studio mobile de photos anciennes	63
Centre de jacuzzis/Bar à salades	64
Boutique de thés et cafés	67
Vente de ballons	69
Centre d'activités pour personnes âgées	71
Pousse-pousse touristique	74
Vente d'objets en forme de cœur	76
Publicité par l'objet... en polystyrène	79
Hospitalisation à domicile	80
Laveries automatiques en self-service	83
Organisation de réceptions	84
Fruits et légumes à ramasser	86
Service de nettoyage professionnel	87
Service « Inter-fruits »	90
Agent commercial pour photographes	91
Agence de publicité spécialisée	94
Boutique « Tout pour les cocktails »	96
Poulets frits à emporter	97
Magasin de piles	99
Vente d'œuvres d'art originales	101
Transformation de photos en toiles	103
Service d'adressage pour petites entreprises	106
Agence de services domestiques	109
Circuit automobile pour 4 x 4	112
Classes d'amaigrissement	113
Plombier-minute	116
Marchand d'idées	117
Portraits express au fusain	120
Installation de clôtures	122

Coordinateur de croisières	125
Service de récupération	128
Consultant en décoration intérieure	130
Graphiste en publicité	132
Agent commercial	133
Service de nettoyage des murs	135
Meurtres « à la carte »	137
Assistance aux personnes isolées	138
Pizza express	140
Studio de photos « vu du ciel »	143
Annuaire pour parents	144
Fast-food chinois	145
Thérapie des accents	147
Fast-food pour gourmets	148
Vente de bonbons dans la rue	149
Photos et diapos à thème	152
Vente de parfum personnalisé	153
Fabrication artisanale d'objets	155
Service d'huile solaire pour plagistes	159
Vente de vitamines sous votre propre marque	161
Lettre d'information spécialisée	163
Restaurant « Cuisinez vous-même »	165
La culture des orchidées	167
Bar à rockers	168
Service « cadeaux et primes pour Noël »	170
Consultant en petites entreprises	173
Agence de mannequins	175
Service floral à domicile	178
Décorateur de vitrines	181
Consigne automatique pour vêtements	183
Chercheur de trésors	184
Caricaturiste	185
Bar à sushi	187
Location de bagages	188

Agent d'imprimeries	189
Producteur d'aliments biologiques	192
Cuisinier à louer	195
Coiffeur pour hospitalisés	197
Service de collecte d'articles de presse	199
Fleurs coupées en self-service	200
Sièges de voitures anatomiques	202
Librairies spécialisées pour enfants	204
Entretien de néons par abonnement	207
Service de taxis pour V.I.P.	208
Vente de pommes de terre rôties	209
Capitonnage de portes	211
Index par rubriques	215
Index par montant d'investissement de départ	219



Introduction

Rares sont ceux qui lancent une affaire sur un « coup de tête ». Cela peut arriver à celui qui est découragé par son travail « d'esclave » et peut-être écœuré par un patron trop exigeant. Alors il claque la porte et monte la première affaire qui lui vient à l'idée.

Cette méthode peut marcher mais elle est risquée. Chère Lectrice, cher Lecteur, je vous suggère de prendre une autre voie, bien meilleure, qui vous permettra d'atteindre plus aisément votre objectif et de vous établir durablement à votre compte.

Les rumeurs qui courent et qui prétendent que 50 % des entreprises nouvellement créées disparaissent au bout de trois ans sont à prendre au sérieux. Mais votre entreprise a toutes les chances de faire partie des autres 50 %, celles qui deviennent la fierté de leurs créateurs.

Il suffit de respecter quelques règles fondamentales. Voici l'une d'entre elles : prenez tout votre temps pour choisir le secteur et le type d'activité qui vous conviennent le mieux, à tous points de vue. Pour réussir, vous devrez vous y adonner corps et âme. Et cela pendant quelques années ! Evitez de vous laisser éblouir par ce qui brille, « grattez » et allez au fond des affaires.

L'enjeu est grand, et pour mettre toutes les chances de votre côté, vous devez comparer de nombreuses idées d'affaires, vous imaginer au cœur de l'activité choisie, confronté à elle quotidiennement. Elle doit vous séduire, vous plaire, bref, vous coller à la peau.

Si vous consentez à faire cet effort préliminaire, votre récompense sera immense, à plus d'un titre. Vous allez vous bâtir une belle affaire dont vous serez le propriétaire — et fier de l'être !

Quelle satisfaction, quel plaisir quand votre entreprise (qui portera peut-être votre nom) se concrétisera. Quand vos partenaires, d'abord sceptiques, deviendront confiants et vous féliciteront. Quand les bénéficiaires dégagés vous permettront d'améliorer sensiblement votre train de vie. Vous serez émerveillé à l'idée que vous, et vous seul, êtes à l'origine de cette création. Vous verrez, c'est une sensation très agréable...

Vous allez vous constituer un patrimoine qui dépasse tous vos espoirs. Les candidats au poste de chef d'entreprise ne voient souvent dans la création d'une entreprise que sa rentabilité immédiate. Ils oublient la valeur que prend leur affaire au fil des années pour atteindre parfois plusieurs millions de francs.

Vous goûterez et prendrez plaisir à une nouvelle forme de liberté et d'indépendance. Tous ceux qui ont la chance de choisir et de décider librement savent que c'est, des avantages du patron, le plus précieux. Pouvoir vous réaliser pleinement, vous amuser en mettant en pratique vos propres idées, découvrir le monde des affaires, vous valorisera. Et ceux qui vous entourent se rendront compte très rapidement de la place importante que vous occupez dorénavant dans la société.

L'entrepreneur réussit — souvent, c'est vrai, après plusieurs essais et échecs — grâce à trois critères bien spécifiques :

1. l'idée d'affaire ;
2. son engagement et sa personnalité ;
3. le capital.

La bonne idée d'affaire

Ce livre est destiné à vous aider à démarrer. A démarrer avec la bonne idée d'affaire. Il vous permet de choisir parmi 101 idées nouvelles ou peu exploitées. Vous y découvrirez aussi des idées connues mais qui, si vous les aménagez un peu, répondent à une nouvelle tendance et vous ouvrent ainsi d'autres opportunités.

L'engagement et la personnalité

Chaque affaire se développe grâce à des techniques et des connaissances spécifiques. Mais tout chef d'entreprise se doit de posséder en plus certaines qualités personnelles, à savoir :

- la volonté de gagner, la patience et la persévérance ;
- la confiance en soi et l'autorité ;
- la discipline et une tendance au perfectionnisme ;
- la flexibilité et la faculté d'adaptation ;
- l'esprit d'organisation et d'improvisation ;
- l'honnêteté, l'intégrité ;
- la faculté de travailler en groupe et le respect des autres ;
- la reconnaissance des priorités ;
- l'objectivité ;
- la facilité de communication.

L'investissement

Il est évident que plus votre capital personnel est élevé, plus votre entreprise a de chances de vous rapporter rapidement. Mais vous verrez que dans ce livre, de nombreuses idées d'affaires peuvent être exploitées avec une mise de fonds initiale très faible, donc avec très peu de risques financiers.

Voyez tous ceux qui, comme on le dit, « ont démarré à partir de rien ». Ils ont fait travailler leur imagination pour trouver l'argent dont ils avaient besoin pour débiter. Certains ont vendu leur voiture, ou des meubles pour acheter le véhicule utilitaire nécessaire à leur exploitation. D'autres ont emprunté à leur famille ou à leurs amis. En tout cas, le manque d'argent n'est vraiment pas une raison suffisante pour renoncer. Un enthousiasme à toute épreuve et la bonne idée vous aideront à dénicher les sources d'argent qui feront naître votre nouvelle entreprise.

Faites-vous aider

Jamais il n'y a eu autant de possibilités. Les organismes qui peuvent vous aider sont très nombreux. Certains services sont gratuits, d'autres vous demanderont une petite participation aux frais.

Voici une énumération des principaux organismes qui offrent au créateur d'entreprise d'aujourd'hui une aide précieuse et une assistance judicieuse :

- L'Agence Nationale pour la Création d'Entreprises, à Paris (ANCE)

- Les Chambres de Commerce et d'Industrie
- Les Chambres des Métiers
- Les écoles et les universités
- Les associations de créateurs d'entreprises
- Les Boutiques de Gestion
- Les Points-Chances
- Les banques et Caisses d'Epargne
- La Direction Départementale du Travail et de l'Emploi
- Les Fondations, (voir l'Agence Nationale pour la Création d'Entreprises).

Pensez aussi à vos futurs partenaires : vos fournisseurs et différents conseils (experts comptables, conseillers juridiques, notaires), vos confrères (non concurrents bien sûr).

Et surtout, lisez tout ce que vous pouvez trouver au sujet de la création d'entreprise, de la vente et de la publicité, de la gestion du personnel et de l'organisation... Les librairies et les bibliothèques/centres de documentation regorgent d'ouvrages pratiques qui combleront certaines de vos lacunes dans ces domaines.

Consultez les publications spécialisées dans les kiosques, abonnez-vous à des lettres d'information (par exemple *Ça Rapporte*, Editions Selz S.A., 1, place du Lycée, 68000 Colmar - Tél. : 89 24 04 64) ou à des dossiers-études complets (*Idées lucratives*, Editions Selz S.A.).

Ne négligez aucune occasion de vous documenter ou d'assister aux conférences spécifiques. Visitez les salons spécialisés ; inscrivez-vous, si nécessaire à des cours du soir, ou suivez une formation à distance.

Mais de grâce, faites l'effort maintenant, sinon vous risquez de passer à côté d'une des plus excitantes expériences de votre vie.

Service spécial naissance

C'est en voyant comment se déroulaient les événements qu'un jeune homme eut l'idée de changer leur tournure. Après la naissance d'un bébé, la boîte aux lettres n'est jamais aussi remplie : propositions en tous genres de layette, laits, jus de fruits, crèmes, accessoires, jouets... Mais à y regarder de plus près, il s'aperçut que bien peu de propositions arrivaient à point. Souvent, les achats en cause étaient déjà faits quand le mailing parvenait aux destinataires. Il profita d'une autre naissance dans la famille pour analyser ce qui se passait réellement — sauf pour quelques cartes, les plus attrayantes. Il se rendit compte que le tout (prospectus et lettres) finissait sa course dans la poubelle. Il décida alors d'écrire aux fournisseurs et de leur expliquer ce qu'il advenait de leurs publicités (le même sort leur était probablement réservé partout...). Il leur proposa de concevoir une sorte de catalogue, *le carnet de bébé*, dans lequel ils pourraient réserver un emplacement pour leurs produits. La jeune maman se le verrait remettre à la maternité ou dès son retour à la maison. Un carnet qu'elle aurait tout le loisir de feuilleter tranquillement. Les fournisseurs furent quasiment unanimes : pour eux l'avantage était de taille. Pour un prix à peine supérieur à ce que leur coûtait un quelconque prospectus en fabrication et expédition, ils avaient l'assurance d'être lus, et surtout reçus, au bon moment. La concurrence n'étant pas plus redoutable que dans l'ancienne formule où chacun envoyait un peu au petit bonheur la chance son topo publicitaire.

Mais comment trouver les adresses de ces nouveaux-nés ? A la mairie, tout simplement. Il suffit de consulter le

registre des naissances et d'y relever les noms au fur et à mesure. Une autre solution consiste à remettre régulièrement, en accord avec le responsable d'établissement, une pile de « carnets » aux maternités. Les sages-femmes se feront un plaisir d'en remettre un exemplaire aux nouvelles accouchées. Quant aux clients (les entreprises), il n'est pas difficile de recenser toutes celles qui, dans votre région, vendent des articles pour jeunes mamans et nouveaux-nés. Une activité qu'il est possible d'exercer en annexe d'une profession principale, et qui peut rapporter des sommes fabuleuses à ceux qui sauront augmenter le nombre de pages (pardon, de publicités), de leur catalogue !

S.O.S. Secrétariat

Le personnel coûte cher et tout patron de petite entreprise préfère souvent assurer lui-même son secrétariat plutôt que d'augmenter ses frais de personnel. Seulement voilà, le résultat du travail n'est pas toujours celui qu'il attend ! Après tout, chacun son métier, et taper une lettre à la machine, établir des factures, confirmer des rendez-vous, sont des travaux qui véhiculent l'image de l'entreprise et prennent pas mal de temps.

Même les patrons qui ont une secrétaire ne sont pas à l'abri du besoin : que faire en cas de maladie, de congés ? L'intérim coûte cher et il faut mettre la « nouvelle » au courant...

L'idée d'un secrétariat de dépannage est ainsi apparue et connaît un réel succès partout où l'expérience a été tentée. En France, même si le phénomène n'est pas tout à

fait nouveau, l'activité reste prometteuse pour qui veut l'exercer sérieusement.

Vous recruterez vos clients par petites annonces. Insistez bien sur le degré de rapidité de la prestation du service. De la même façon, vous recruterez le personnel que vous détacherez sur place dès qu'un client appelle. Vous pouvez également concevoir une plaquette de présentation de votre société que vous enverrez aux entreprises de votre région. Apportez-y tout le soin nécessaire car là encore, vos clients potentiels vous « catalogueront » au premier coup d'œil.

Les services que vous offrez sont très variés : ils peuvent aller du placement d'une simple dactylo à celle d'une secrétaire trilingue ou d'une spécialiste en bureautique. Veillez à vérifier les C.V. et les compétences des candidates qui se présenteront chez vous pour assurer ces travaux. En effet, tous vos efforts seront vains si vos « messagères » ne sont pas à la hauteur.

D'autres façons de travailler

Si le chef d'entreprise ou le commerçant n'a que très peu de courrier à dicter, proposez-lui un rendez-vous téléphonique à une heure qui lui convient. Confiez l'appel à une sténo-dactylographe qui prendra la lettre en sténo et se chargera ensuite de la dactylographier et de l'envoyer ou de la déposer chez le client pour signature dès le lendemain.

Autre possibilité : l'enregistrement, beaucoup plus souple que le coup de téléphone. Ou vous passez retirer les courriers dictés au magnétophone, ou l'entreprise vous les fait parvenir. Le tout est traité chez vous.

Les tarifs sont très variables : de 28 à 35 francs la page

normalisée (soit 25 lignes de 60 caractères) à 160 à 200 francs la page pour les traductions par exemple. Tarifs auxquels vous pouvez ajouter des frais de déplacement (de 17 à 66 francs dans un rayon de 25 à 100 km).

Si le marketing direct est un allié certain pour vous faire connaître et développer votre clientèle, la satisfaction du client est au moins aussi importante. Les nouvelles vont vite en ville et mieux vaut éviter de passer pour un amateur.

Cette activité n'est vraiment pas compliquée à exercer. Pour démarrer, il vous suffit de trouver un local (vous pouvez aussi démarrer à domicile en aménageant une pièce). L'emplacement n'a pas d'importance puisque le client ne viendra que rarement sur place. C'est vous, ou votre personnel, qui vous déplacerez.

Vous éviterez bien des frais de lancement si vous recrutez un personnel possédant déjà du matériel : simple machine à écrire (de qualité irréprochable) ou micro-ordinateur avec imprimante (9 000 francs environ). Prévoyez quand même un matériel minimum : fax et photocopieur. Pour démarrer, comptez donc entre 20 000 à 35 000 francs suivant le matériel choisi.

Dès que votre affaire commencera à tourner, vous pourrez envisager de quitter votre domicile pour vous installer dans un local plus approprié et plus professionnel. Vous pourrez également étoffer votre parc de matériel et employer le personnel chez vous. L'intérêt de ce concept est donc sa souplesse, même s'il nécessite votre présence à temps plein. Vous pouvez démarrer tout petit en n'offrant qu'une prestation (de saisie par exemple) pour vous diversifier peu à peu et agrandir votre affaire. Certains entrepreneurs, ayant débuté avec une seule dactylo, en sont venus à créer une série de petites agences dans les villes voisines. Qu'attendez-vous ?

Ecole pour parents

Pour les amateurs de psychologie

Rattrapage à domicile, accouchements naturels, cuisine gastronomique, soins aux bébés, secourisme — le marché regorge déjà d'ateliers et de classes d'apprentissage pour adultes. Voici qu'aujourd'hui un vaste et nouveau marché éducatif s'ouvre, qui intéresse beaucoup d'adultes en Europe : les parents. Prenez-y pied, et copiez le succès des Ecoles d'Entraînement pour Parents.

L'Ecole d'Entraînement pour Parents est le premier établissement à se fixer pour objectif de donner des instructions pour le soutien des enfants. Bien que la plupart des parents prennent leur responsabilité très au sérieux, ils sont très nombreux à n'avoir eu aucune préparation pour cela.

La méthode unique de cette école montre aux parents comment communiquer avec leurs enfants en ayant l'attitude adéquate. Chaque session traite d'un sujet, et est composée à la fois de théorie et de discussion. Un exemple : comment aider votre enfant à se forger une bonne image de lui-même.

La plupart des élèves sont des parents qui ont de très jeunes enfants. L'interaction est importante, aussi les parents emmènent-ils leur progéniture en cours. L'Ecole d'Entraînement pour Parents utilise une approche pratique qui élimine tout problème psychologique, et évite aux enfants d'avoir plus tard à s'allonger sur un divan.

La série de quatre sessions coûte 350 francs. Une série « avancée » de quatre semaines est aussi proposée aux « diplômés ». L'Ecole d'Entraînement pour Parents n'a rien à redouter d'autres formes de conseil, dont le coût

horaire moyen est de 250 francs. Et les bénéfiques sont prometteurs, du fait du volume.

Faites la promotion de vos classes pour parents par l'intermédiaire des journaux, des clubs féminins et masculins, des associations éducatives et hospitalières, mais aussi des églises, des temples et des synagogues. Faites circuler une brochure d'information dans les cercles de physiciens, de pédiatres et d'obstétriciens. Votre service peut également être promu grâce à des tracts et à des posters accrochés aux endroits stratégiques, à l'école par exemple.

Pour démarrer

Des connaissances et une formation en pédagogie de l'enfant, en conseil, en thérapie de groupe ou dans un domaine approchant sont appréciées. Si vous ne les possédez pas, engagez une personne spécialisée. Voyez votre agent d'assurance, pour déterminer les devoirs et responsabilités qui pourraient vous incomber.

Revue des bonnes affaires

Si vous rêvez d'être indépendant et de gagner de coquettes sommes, voici une activité qui ne vous laissera pas indifférent. Pas besoin de local, ni de connaissances particulières, inutile de quitter votre profession actuelle. Tout ce dont vous avez besoin, c'est de trouver d'une part des gens qui cherchent à se débarrasser d'objets (du vulgaire bibelot à la robe de mariée, en passant par la caméra, les patins à roulettes, etc.), et d'autre part des gens qui recherchent ces mêmes objets désespérément.

Une dame en mal d'argent et d'activité commença par écrire à toutes ses connaissances. A sa lettre, elle joignit une petite carte. Au recto, le destinataire devait indiquer ce qu'il cherchait à vendre, et au verso ce qu'il aimerait acquérir. Elle fut surprise du résultat : les besoins apparaissaient bien plus grands qu'elle l'avait envisagé. En moins de temps qu'il n'en faut pour le dire, cette dame avait assez de matière pour remplir un petit bulletin de dix pages. Après l'avoir dactylographié — les objets et services étant classés par rubrique — elle le fit reproduire.

Son investissement de départ était donc minime : une machine à écrire (si vous n'en avez pas, vous pouvez en louer une pour « tester » la demande ou faire saisir vos textes), l'expédition des lettres à ses connaissances et l'affranchissement plus l'expédition de ses « bulletins de bonnes affaires ».

Inutile de louer un local, vous vous en doutez. Un coin de votre salle à manger fera très bien l'affaire.

Vous trouverez l'adresse de personnes intéressées en faisant le tour des grandes surfaces où vous relèverez les noms sur les affichettes figurant sur les panneaux de vente ou de propositions diverses. Evidemment, il existe dans chaque région de très importants journaux d'annonces gratuits au tirage élevé, mais ils vivent de la publicité et des petites annonces qu'ils vendent 8 francs environ la ligne. Vous, au contraire, vous proposerez un service gratuit. Simplement, si la transaction a lieu, vous encaiserez de la part du vendeur 10 % du montant de la vente. Une telle prestation devrait recevoir un écho favorable. Vos relations avec vos clients seront bien plus personnelles et surtout payantes s'ils obtiennent ce qu'ils recherchent. Un argument à mettre en avant si vous voulez vous démarquer dans ce créneau.

Fabrication de bougies originales

Les boutiques d'artisanat sont toujours à l'affût d'objets originaux. Si vous êtes doué pour les travaux manuels, vous pourrez, à moindres frais, réaliser des œuvres tout à fait originales que vous n'aurez aucune peine à proposer aux boutiques, ou à vendre sur les foires et les marchés d'objets artisanaux.

Ce qui est intéressant, c'est la marge importante que vous pouvez dégager de la vente de vos réalisations. En effet, vous achetez la cire pour une bouchée de pain (4 francs le kilo) et vendez vos objets en fonction de leur originalité entre 50 et 150 francs, voire plus.

Le laboratoire : votre cuisine

Pas besoin de matériel compliqué. Pour faire ramollir la cire pour la travailler, vous devrez la chauffer. De grandes casseroles inutilisables pour l'alimentation feront très bien l'affaire. Si vous désirez vous procurer des moules ou autres accessoires (corde, fleurs séchées, liège, etc.), vous trouverez les adresses de fournisseurs dans les pages jaunes de l'annuaire sous la rubrique « artisanat ».

Des œuvres inédites

C'est votre seule chance d'écouler vos travaux. Inutile de passer votre temps à fabriquer ce qui existe déjà. Vous

Si vous êtes à la recherche d'une opportunité pour créer votre propre entreprise, ce livre vient à point nommé ! Reiner Selz présente plus de 100 idées originales et lucratives d'affaires, dont **certaines encore totalement inconnues en Europe.**

Ces idées ont permis à des milliers d'entrepreneurs américains de se mettre à leur compte, et d'en vivre bien. Elles ont toutes pour caractéristique de nécessiter un petit investissement. Reiner Selz ne s'est pas contenté de les recenser ; il vous indique, pour chacune d'entre elles :

- l'investissement nécessaire à prévoir ;
- le montant du chiffre d'affaires et des bénéfices à espérer ;
- les stratégies marketing appropriées ;
- comment surmonter les obstacles que vous pourriez rencontrer.

Enfin, vous trouverez des témoignages de ceux qui ont lancé leur affaire avec succès.

**SI VOUS RECHERCHEZ PLUS DE LIBERTE,
DES CHANCES DE GAINS IMPORTANTS,
L'UNE DE CES 101 IDEES PEUT CHANGER VOTRE VIE**

- **Conseil en loisirs :** un remède à l'ennui qui rapporte 350 F de l'heure.
- **Location de réfrigérateurs :** un New-Yorkais a commencé à louer des réfrigérateurs à des étudiants il y a quelques années, aujourd'hui il en a 7 000 en location.
- **Service de nettoyage des murs :** taillez-vous une part dans les 40 milliards dépensés en France pour effacer les graffiti.
- **Meurtres à la carte :** des soirées très spéciales imaginées aux Etats-Unis et encore inédites en France.

B 054 B

ISBN 2-87691-125-6

BIBLIOTHEQUE NATIONALE DE FRANCE



3 7502 00398927 6

5 782810 911233

118,00 F TTC
912808-0

*Homme d'affaires,
écrivain,
Reiner Selz a mis
ses activités au
service des
millions de
personnes qui
veulent créer leur
entreprise. Il est
le fondateur de
idées lucratives,
un magazine qui
recense les
meilleures
opportunités
de création.
Il est l'auteur de
plusieurs livres
sur la création
d'entreprises et le
marketing direct.*

Participant d'une démarche de transmission de fictions ou de savoirs rendus difficiles d'accès par le temps, cette édition numérique redonne vie à une œuvre existant jusqu'alors uniquement sur un support imprimé, conformément à la loi n° 2012-287 du 1^{er} mars 2012 relative à l'exploitation des Livres Indisponibles du XX^e siècle.

Cette édition numérique a été réalisée à partir d'un support physique parfois ancien conservé au sein des collections de la Bibliothèque nationale de France, notamment au titre du dépôt légal. Elle peut donc reproduire, au-delà du texte lui-même, des éléments propres à l'exemplaire qui a servi à la numérisation.

Cette édition numérique a été fabriquée par la société FeniXX au format PDF.

La couverture reproduit celle du livre original conservé au sein des collections de la Bibliothèque nationale de France, notamment au titre du dépôt légal.

*

La société FeniXX diffuse cette édition numérique en accord avec l'éditeur du livre original, qui dispose d'une licence exclusive confiée par la Sofia – Société Française des Intérêts des Auteurs de l'Écrit – dans le cadre de la loi n° 2012-287 du 1^{er} mars 2012.

Avec le soutien du

