Vos experiences

- **Expérience envoyer conteneurs et achat immobilier**
- **Partage d'Expérience: comment réussir son business au Paraguay**

Expérience envoyer conteneurs et achat immobilier

https://expat-paraguay.top/link/134

https://expat-paraguay.top/link/138

Partage d'Expérience: comment réussir son business au Paraguay

Je partage mon parcours : j'ai voyagé pendant 25 ans autour de notre planète et j'ai immigré dans environ 17 pays

Employé, consultant, patron. Des business montés, dont un en Inde. Des réussites, des échecs.

À chaque fois, j'ai tout réappris. Je me suis ajusté, je suis tombé, je me suis relevé.

Je ne prétends pas avoir la vérité, mais j'ai une conviction : on grandit plus dans l'adaptation que dans le confort.

Je partage ça simplement, parce que si ça peut aider quelqu'un à se sentir moins seul dans ses doutes, ça aura du sens.

Quand on arrive au Paraguay avec l'idée de monter un petit business, il y a des règles simples mais souvent ignorées, qui font la différence entre ceux qui réussissent et ceux qui abandonnent après quelques mois.

Le budget de départ

On ne parle pas ici de grandes entreprises montées par des investisseurs avec des millions. On parle du petit business, celui qui permet de subvenir à ses besoins et de gagner sa vie une fois installé.

Pour le business lui-même, il faut compter un minimum de quinze à vingt mille euros. Ce montant peut suffire si vous avez de bonnes compétences à valoriser. Mais il faut y ajouter un autre budget d'au moins vingt mille euros pour tenir une année entière : s'installer, acheter une voiture, régler les papiers administratifs, vivre au quotidien, sans compter sur un revenu rapide.

Au total, c'est donc un budget minimum de quarante mille euros qu'il faut avoir, et si vous avez soixante mille, ça vous permet de voir venir et de rajouter de l'investissement si nécessaire. Ça ne veut pas dire qu'on va tout dépenser. Ça veut dire qu'il faut l'avoir disponible, pour pouvoir tenir, faire face aux imprévus, et ne pas se retrouver bloqué en cours de route.

La règle la plus importante à ce stade : ne surtout pas acheter de maison ou de local, mais louer, louer et encore louer. Ne rien acheter tant que vous ne savez pas précisément où vous installer. C'est généralement la première erreur : se mettre en sécurité. C'est justement tout le contraire qu'il faut faire : c'est vous mettre en dehors de votre zone de confort, investir et croire en vous ! Trop de gens investissent avant même d'avoir une idée claire, et le plus souvent pas sur le business mais sur le confort (une maison) alors que le premier réflexe devrait être de se sécuriser financièrement .Tout doit être mis en mouvement pour construire, pour trouver un moyen de gagner sa vie. Le reste n'est pas important et suivra. Quoi qu'il arrive

Rester proche de ses compétences

Le Paraguay, c'est une nouvelle langue, un nouveau pays, de nouvelles normes, des façons de faire que vous ne connaissez pas encore. Dans ce contexte, il faut rester le plus près possible de ce que vous savez déjà faire.

Vous n'avez jamais monté de business, ce n'est pas grave. Prenez vos compétences existantes comme point de départ. Si vous êtes quelqu'un d'organisé, orientez-vous vers un business qui demande de l'organisation. Si vous venez de l'hôtellerie, restez dans l'hôtellerie. Vouloir en plus vous lancer dans un domaine technique que vous ne maîtrisez pas ajoute une couche de difficulté inutile, en plus de la langue et des nouvelles normes à apprendre. Restez sur un terrain que vous connaissez.

Accepter une année sans revenu

Le point le plus important, et le plus souvent sous-estimé : il faut se préparer mentalement à une année sans gagner grand-chose, ou presque rien. Ce n'est pas spécifique au Paraguay, c'est vrai pour presque tous les business qui démarrent, mais c'est encore plus vrai ici.

La première année sert à s'installer, se faire connaître, comprendre le marché. Ceux qui se découragent après deux ou trois mois parce que ça ne rapporte rien, arrêtent, et c'est précisément la raison principale des échecs. Ce n'est pas que l'idée était mauvaise, c'est qu'ils n'ont pas tenu le temps nécessaire.

N'importe quel business peut marcher

Au Paraguay, il y a besoin de tout. Le pays manque encore de beaucoup de services et de métiers. Peu importe le secteur, du garagiste au plombier en passant par le maçon, il y a de la place. Ce qui compte, c'est bien sûr de ne pas s'implanter juste en face d'un concurrent existant, pour ne pas déclencher une guerre commerciale inutile dès le départ. C'est judicieux. Mais ne vous inquiétez pas de la concurrence. Concentrez-vous plutôt sur la compétence et le service que vous allez fournir.

Ce qu'on cherche vraiment au Paraguay, ce sont des compétences. Quand quelqu'un propose un service compétent, avec un tarif clair, et que le résultat est là, ça fonctionne, et ça fonctionne dans la durée, pas seulement le temps d'un effet de nouveauté. Si vous importez un vrai savoir-faire au Paraguay, il trouvera sa place. Et surtout, un service fini, garanti, qui fonctionne pour des années.

Les employés et les formalités

Faire un business est assez facile au niveau des papiers, ça demande très peu de paperasse ! Mais surtout, au début, vous commencez un business seul,ne prenez pas d'employés pendant la première ou la deuxième année. vous avez juste besoin d'un RUC pour faire des factures, et de quelques autorisations.

Si par la suite vous embauchez, vous aurez quelques démarches supplémentaires à faire. Mais au début, vous pouvez démarrer simplement, juste avec un RUC, sans employés, ça vous permet, dans un premier temps, de lancer votre business sans complications.

Faire la différence par la qualité

Le plus important au Paraguay, c'est d'être meilleur que les autres et de fournir un travail garanti et efficace, c'est ça qui fera votre différence. C'est vraiment ce qui fait que n'importe quel business au Paraguay peut marcher.

La plupart du temps, les Paraguayens ou les autres étrangers qui montent un business ne s'occupent pas des choses à fond. Il faut vraiment proposer un service garanti, qui tient toutes ses promesses, à un prix à peine plus élevé que le marché. Que vous soyez légèrement au-dessus du lot ou nettement au-dessus, vous ne facturez qu'à peine plus, en tout cas au début, pour vous faire connaître.

C'est vraiment la règle essentielle à suivre.

Rester à fond en permanence

La dernière règle, qui semble évidente mais que beaucoup oublient : un business, ça demande d'être à fond en permanence. Dès que l'argent rentre, il ne faut surtout pas en profiter, il faut le réinvestir. Pendant les deux ou trois premières années, tout doit servir à réinvestir, s'améliorer, et faire de la publicité.

Ici, la pub, ça se joue en permanence sur les réseaux sociaux : WhatsApp et Facebook fonctionnent très bien. Les panneaux publicitaires, eux, ne marchent que pour les grands groupes. Vous devez miser sur la proximité : aller voir les gens, vous faire remarquer sur les marchés locaux où vous vous implantez, faire des actions, des deals, des packs.

Il faut rester en permanence sur le côté humain, présent tout le temps, et ne jamais s'endormir sur la qualité et la publicité.

S'adapter plutôt que reproduire

Le dernier facteur, et c'est celui qui pour moi compte le plus, vient de ma propre expérience. Comme la plupart des immigrés au début, j'ai voulu faire avec les règles que je connaissais. J'ai voulu appliquer bêtement ce qui marchait dans mon pays, sans m'adapter. Je suis resté trop rigide, pas assez flexible. Je voulais tel matériel, telle méthode, alors qu'en réalité, il faut d'abord comprendre le pays.

Regardez les matériaux et les ingrédients disponibles sur place, ajustez-vous, créez avec ce que vous avez, et surtout n'amenez pas trop de matériel et de choses qui ne serviraient à rien ici. Il faut commencer le plus simplement possible, avec le savoir-faire de base, et n'amener que quelques machines qui peuvent vraiment vous faire gagner du temps.

Ce qui plombe le plus, c'est l'excès d'investissement dans du matériel. Ce n'est pas valable pour tous les métiers, mais c'est un exemple qui parle pour moi. L'important, c'est de faire de la qualité d'abord. Ensuite, si vous voulez gagner en quantité, vous pouvez vous faire aider par des machines. Mais au début, ce n'est pas prioritaire, parce que trop d'investissement va vous sortir de votre budget et va vous fragiliser. Il faut investir juste ce qu'il faut, et pas plus.

Et surtout, s'assouplir, s'adapter : c'est vraiment le plus important. Si vous restez rigide sur votre mentalité et vos connaissances d'avant, vous allez vous épuiser pour rien.