

À l'école du millionnaire

ÉCRIT PAR LA RÉDACTION

1 mars 2019

“C’est l’immobilier qui rapporte”

• 1 000 personnes venues de la Guadeloupe, la Martinique ou encore la Guyane ont fait le déplacement ce samedi 23 février pour assister au séminaire “Business Caraïbes” du millionnaire Cédric Annicette. Reportage.

8 h 00, hall des sports Paul Chonchon, Pointe-à-Pitre. L’entrée est remplie de monde. La queue dépasse le portique et se termine dans la rue. On s’impatiente. D’un coup, il y a du mouvement dans la foule. Ça y est, on peut enfin pénétrer dans l’enceinte du hall des sports. Vêtues d’un chemisier blanc et d’une jupe crayon noire, des hôtesse distribuent des carnets et des crayons. Elles invitent les participants à prendre le petit-déjeuner servi dans une pièce au rez-de-chaussée. Café, thé, chocolat, de quoi rassasier tout un chacun. Dix minutes avant le début des festivités, les gradins sont déjà pleins à craquer. Des gens de tout âge et de tout horizon assistent au séminaire de celui qui a créé le concept du « gros argent », Cédric Annicette, le multimillionnaire et entrepreneur à succès. « *Bon, ça commence ou pas ?* », trépigne une femme assise au sommet. Une place stratégique qui lui donne une vue d’ensemble sur la scène. Un podium, plutôt petit, trône au milieu d’une piste vide.

8 h 30. Le maître de cérémonie entre enfin en scène. Acclamé par la foule, Cédric Annicette fait une entrée de champion. « Sé grenn diri ka fè sak diri », peut-on lire sur son t-shirt. Le bonhomme a la patate. Surexcité, il fait les 400 pas sur l’estrade, bien trop petite pour contenir son énergie. Il décide alors de descendre dans le public. « *Aujourd’hui on est là entre nous, on discute, on échange, on se rencontre* » lâche-t-il. L’objectif de cette journée ? Obtenir les clés pour quitter la « rat race ». En d’autres termes, devenir indépendant financièrement. « *Saluez la personne qui est à votre gauche et présentez-vous. À chaque pause vous devrez changer de*

place. Lorsque vous échangez avec des gens, vous vous enrichissez ». Cédric Annicette débute son intervention par l'un de ses piliers favoris : l'immobilier. « *En Guadeloupe on sait que c'est l'immobilier qui rapporte* » explique-t-il, « *surtout la location saisonnière* ». Choisir son produit, son secteur, classer les bien recensés et enfin, négocier. Voici les quatre étapes exposées par l'entrepreneur lorsqu'on souhaite investir dans l'immobilier. « *Y a-t-il des avocats dans la salle ?* » Une dizaine de mains se lèvent. « *Où sont les auto-entrepreneurs ?* » Un brouhaha se fait entendre. « *Vous ne le savez peut-être pas, mais il y a des millionnaires ici, juste là, parmi vous* ». Mère de famille, jeune capote sur la tête qui cherche sa voie, homme en costard d'une grande marque de luxe, ou homme fort grisonnant, tous les milieux socio-démographiques sont présents.

L'effet « waouh »

Au bout de 45 minutes, le chef d'entreprise cède sa place au premier intervenant. Franck Torralba alias « le photopreneur ». Le photographe officiel de Cédric Annicette est formel : « *Si vous avez un produit à commercialiser, vous devez vendre par la photo* ». Elle crée de l'émotion, l'effet « *waouh* » qui donnera l'envie d'acheter. Les interventions se suivent jusqu'à 13 heures. À l'heure de la pause déjeuner, les 1 000 participants se retrouvent autour d'un sandwich et d'une salade de fruits frais offerts par la maison. « *Alors, quel est ton bilan jusque-là ?* » demande un jeune homme à son ami. « *Pour tout te dire, je ne suis ni déçu ni satisfait pour le moment. Disons que je m'attendais à rentrer un peu plus dans le fond des choses* ». Un peu plus loin, un autre, l'air dépité, ne sait plus quoi penser. « *J'ai assisté à l'un de ses séminaires à Paris, il était bien plus complet.* » Sur ces mots, chacun retourne à sa place, l'air avide pour la suite du séminaire qui durera jusqu'à 18 heures.

| Faire fortune, du produit au réinvestissement

Pour son deuxième séminaire en Guadeloupe, Cédric Annicette n'est pas venu seul. Franck Torralba a démontré l'importance de l'image dans le marketing. Olivier Destin, propriétaire d'un magasin de moto en région parisienne, a fait fortune en rachetant la boutique de son patron. Joris Telbois, l'un des deux Guadeloupéens invités, a lancé un business, « Belle

en bikini », un programme minceur disponible en ligne. Il mise sur le business en ligne en respectant cinq étapes : trouver le produit, le concevoir, la phase test, la vente et enfin, le réinvestissement. Vincent Robert, entrepreneur et coach originaire de l'île de La Réunion, joue la carte des réseaux sociaux. Avec une communauté de 14 000 followers, il a découvert la clé pour gagner de l'argent grâce à Instagram. Faire du placement de produit, des partenariats avec des marques, il n'y a pas de secret. Maëlle Cabarrus est la seule femme à intervenir lors du séminaire. Experte des cheveux crépus et frisés, cette Guadeloupéenne a créé sa chaîne Youtube en 2010, qui est ensuite devenue une entreprise. Elle propose des solutions capillaires pour les femmes qui portent leurs cheveux naturels. Enfin, le Martiniquais Fabrice Billard est quant à lui un professionnel du marketing de contenu. Cette stratégie marketing consiste à créer un contenu média intéressant pour attirer l'attention et faire connaître son produit.