

Le guide de démarrage

Une vie
sans patron

c'est possible !

moi-independent.com

Table des matières

Quelques mots sur mon histoire.....	3
La première question à se poser c'est pourquoi ?.....	5
Votre profil d'investisseur.....	6
La loi de l'inertie et le passage à l'action.....	7
Les principes de base.....	8
Entrepreneuriat.....	10
1. Avoir plusieurs passions qu'on a envie de transformer en business.....	11
2. S'inspirer des concurrents et confrères.....	11
3. Analyser les risques que vous êtes prêt à prendre.....	11
4. Attirer et être prêt à saisir les opportunités.....	11
5. Se fixer des objectifs.....	11
6. Se focaliser sur ce qui est le plus important.....	12
7. Chercher la rentabilité le plus vite possible.....	12
8. Faire attention aux faux raccourcis.....	12
9. Connaître les faiblesses de votre d'activité et comment les contourner.....	13
10. Le monde évolue, évoluez avec lui.....	13
L'immobilier.....	14
1. Être bien conseillé, se former et s'entourer de personnes compétentes.....	15
2. Investir par étape.....	15
3. Investir le moins possible dans son propre logement au début.....	16
4. Ne jamais être dépendant de vos premières rentrées locatives.....	16
5. Toujours avoir du capital disponible.....	16
6. Investir dans des lieux que l'on connaît bien.....	16
7. Diversifier ses types d'investissement.....	16
8. Maîtriser les éléments de plus-value.....	17
9. Connaître le profil de vos clients.....	17
10. Protégez-vous des catastrophes.....	17
Et maintenant si je passais à l'action ?.....	18
Quelles sont les actions à entreprendre pour commencer à prendre son indépendance ?.....	19

« Quand j'étais petit, ma mère m'a dit que le bonheur était la clé de la vie. A l'école, quand on m'a demandé d'écrire ce que je voulais être plus tard, j'ai répondu "heureux". Ils m'ont dit que je n'avais pas compris la question, je leur ai répondu qu'ils n'avaient pas compris la vie. » - John Lennon"

Avant que vous ne lisiez l'entièreté du guide, sachez qu'en aucun cas, je ne dirais qu'être ouvrier ou employé est moins bien que d'être indépendant ou de vivre de ses rentes immobilières.

Ce sont des philosophies de vie très différentes et tout le monde n'est pas fait pour travailler pour un patron ni fait pour être indépendant. C'est à vous de trouver votre voie. Et pour savoir dans quel cas vous êtes, rien de tel que de tester les différentes situations. Trouvez ce qui vous remplit et vous rend heureux.

D'ailleurs, vous remarquerez vite que rien n'est tout blanc ou tout noir surtout dans le monde de l'entrepreneuriat. Mais vous pourrez vivre votre vie comme vous l'entendez et promouvoir les valeurs que vous voulez tant que ça reste dans le respect de chacun. Le monde est bien plus beau en couleur et c'est ça vivre au XXI^e siècle.



Autre chose qui peut avoir son importance, je suis belge et tout ce dont je parle dans ce guide est inspiré de mes expériences et de mes formations dans l'entrepreneuriat et dans l'immobilier en Belgique.

Quelques mots sur mon histoire



Je suis Benoit DESMIDT, un jeune belge originaire de Sprimont, un village au bord des Ardennes belge près de Liège. Je suis issu de la classe moyenne côté entrepreneurial et j'essaye constamment d'évoluer pour obtenir de plus en plus de liberté financière et de temps pour pouvoir profiter des petits bonheurs de la vie.

Je m'en souviens encore, je crois que c'était en 2010 la première fois que je me suis mis comme indépendant.

Ma famille n'y croyait pas vraiment et ils se disaient que ça serait temporaire juste le temps de pouvoir accumuler de l'expérience.

À l'heure à laquelle j'écris ces lignes, on est en juillet 2017, j'ai 28 ans et j'ai été un employé que 7 mois depuis 2010 (j'ai démissionné) avec presque constamment une augmentation de mon chiffre d'affaires depuis.

Et personnellement, à moins que j'y sois économiquement contraint de manière temporaire, je ne crois pas que je redeviendrais employé un jour.

Alors évidemment, au début je n'ai pas gagné beaucoup d'argent, [j'étais jeune avec une soif d'apprendre](#) et une envie de découvrir le monde et je n'étais pas encore capable d'apporter beaucoup de valeur à mes clients et encore moins de savoir comment la monétiser. Je travaillais entre 15€ et 25€/h htva.

J'ai énormément appris sur le monde entrepreneurial à cette époque, j'ai fait beaucoup d'erreurs, des personnes ont profité de ma naïveté pour m'exploiter et d'autres mon épaulé comme leur propre fils pour que j'apprenne leur métier. Cette période a forgé l'entrepreneur que je suis aujourd'hui.

Maintenant, quelques années plus tard, j'ai fait mes expériences et il m'arrive de faire + de 8000€/htva de consultance informatique sur un mois dans un domaine dans lequel je n'ai pas de diplôme et le plus comique c'est que mes clients sont bien plus contents de me payer aujourd'hui qu'à l'époque. Et tout ça avec une grande liberté de mon emploi du temps.

Ce n'est pas tout, j'ai également commencé à investir en immobilier en Belgique dans une période où je ne gagnais que 1200€ net / mois, aujourd'hui ce petit investissement dans une maison que j'ai achetée 50 000€ me rapporte entre 150€ et 300€ net par mois une fois l'emprunt, les charges et les taxes déduites. Comme pour l'entrepreneuriat, j'ai fait des erreurs, mais malgré ça, mon investissement s'avère très rentable et je compte recommencer l'opération dès que possible.

Mais pourquoi je vous dis tout ça me direz vous, tout simplement parce que le plus amusant, c'est que tout ce que j'ai fait, vous pourriez le faire vous aussi. Il ne faut pas de diplôme, il ne faut pas beaucoup d'argent et il ne faut pas non plus être jeune pour y arriver.

Il faut juste énormément de volonté, apprendre rapidement et passer à l'action. Il ne faut pas avoir peur de faire des erreurs. Personnellement je fais encore souvent beaucoup d'erreurs et j'investis beaucoup d'argent pour pouvoir faire des tests et me former avec les personnes qui ont atteint les objectifs que je me suis fixés.

Dans ce guide et sur mon blogue (moi-independant.com), je voudrais partager avec vous l'expérience que j'ai acquise au cours de ces années de travail et celle que je vais continuer d'acquérir, afin de vous permettre à vous aussi de gagner que ce soit de plusieurs centaines d'euros tous les mois à un revenu complet grâce à l'entrepreneuriat et/ou à l'immobilier. Je veux également être le plus possible dans une relation d'échange avec vous pour pouvoir continuer d'évoluer ensemble.

Faites votre choix :



Regardez le monde évoluer et mourir de peur.



Demandez qu'on vous montre la voie et agir pour évoluer

La première question à se poser c'est pourquoi ?

Et dans notre cas, plus précisément, pourquoi voulez-vous ne plus avoir de patron et/ou obtenir des revenus alternatifs ?



Pour ma part, cette question, durant mon ascension professionnelle, j'ai été obligé de me la poser à un moment donné. Car avant les décisions que je prenais, je les prenais ou suivant mes besoins immédiats ou suivant l'avis de mon entourage et cela ne me conduisait pas toujours là où je voulais réellement aller. Et c'était une erreur, car c'est difficile de revenir en arrière après.

Tout le monde est différent, certains ont besoin de beaucoup de grosses voitures dans leur garage pour se sentir riches, d'autres juste d'avoir du temps pour pouvoir profiter de leur famille, et les décisions qu'il faudra prendre au quotidien pour atteindre son objectif seront différentes d'une personne à l'autre.

Je vous invite donc à imaginer pendant plusieurs minutes dans votre tête tous les scénarios de vie que pourraient vous apporter le fait d'être entrepreneur ou d'avoir des rentes immobilières. Et de cibler le scénario qui vous rendrait le plus heureux. Si vous avez du mal à imaginer, partez à la chasse aux indépendants dans les rues, dans votre famille ou sur internet et essayez de voir comment ils vivent et voir si ce mode de vie vous conviendrait.

Une fois le scénario choisi, ancrez-le dans votre esprit et rappelez-vous de ce scénario aussi souvent que vous en aurez besoin. Par exemple lorsque vous avez une difficulté dans votre business ou lorsque vous devez prendre une décision importante.

N'oubliez pas que votre scénario doit être dans la mesure du possible réalisable et avec des sous objectifs pour vous permettre de fêter l'évolution de votre projet. Il est également préférable de donner des délais à ces sous-objectifs pour vous forcer à passer à l'action. Inspirez vous de la méthode SMART (Spécifique, Mesurable, Atteignable, Réaliste, Temporellement défini)

Savoir pourquoi on se bat, c'est trouver un objectif de vie. Et passer sa vie à essayer d'atteindre cet objectif c'est se battre pour une cause qui nous est juste. Et de cette manière, on ne sacrifie pas notre vie pour la cause de quelqu'un d'autre.

Votre profil d'investisseur

Quand on se lance dans des projets, on dit souvent qu'il y a 2 écoles.

1. Celle de ceux qui disent que pour y arriver il faut prendre beaucoup de risques de manière à ce qu'on ne puisse pas faire marche arrière et qu'on n'ait pas d'autres solutions que de réussir. De cette façon, on trouve la force de se dépasser et de trouver des ressources internes pour avancer qu'on n'aurait jamais pu imaginer.

Cette méthode est efficace pour passer à l'action et rester focalisé, mais elle comporte beaucoup de risque. On peut perdre de l'argent évidemment, mais ce n'est pas vraiment le plus grave, on prend le risque de voir souvent notre humeur et notre comportement changer et affecter les relations avec les personnes qu'on aime. Et encore pire, on est tenté de prendre des mauvaises habitudes de vie qui risquent d'affecter notre santé physique et morale.

Néanmoins, il y a une solution pour opter pour cette solution et avancer en ayant la force d'éviter de faire trop de dégâts collatéraux. C'est tout simplement de ne plus croire en votre projet, ni de penser que ça va être difficile et que finalement vous allez y arriver, mais d'avoir carrément une foi inébranlable. Être un bulldozer d'énergie positive qui ne voit que les réussites et qui n'oublie pas d'arroser les choses importantes dans sa vie de cette énergie au passage. Et qui sait que même si les choses ne se déroulent pas comme prévu, en fin de compte vous serez une personne réellement heureuse d'avoir vécu cette fantastique aventure.

2. La seconde est la méthode Kaizen aussi appelée la méthode des petits pas. Qui consiste à constamment rester en inertie en direction de son objectif, mais d'être toujours connecté uniquement sur le prochain petit pas à réaliser. De cette manière, on ne voit pas le chemin encore à parcourir.

Cette méthode peut avoir beaucoup d'effets positifs, elle permet de plus facilement connaître la paix et de profiter plus facilement de chaque moment de bonheur que nous procure l'avancée de nos projets et de notre vie en générale. Avec cette méthode, il est également plus aisé de protéger nos acquis et d'avoir l'impression d'avancer sans fournir d'effort.

Néanmoins, l'implication risque d'être moindre et les distractions ou les soi-disant autres priorités risquent d'avoir raison de vous et de votre projet. Ce qui risque de vous ralentir ou de vous faire abandonner carrément votre projet, surtout que parfois les résultats peuvent se faire attendre.

Vous devez connaître le profil que vous êtes et les faiblesses de celui-ci, de cette manière vous pourrez être conscient des barrières que vous aurez à franchir pour réussir là où beaucoup d'autres échouent.

La loi de l'inertie et le passage à l'action

La loi de l'inertie vous connaissez ? Voici comment Wikipédia la résume :

« En physique, l'inertie d'un corps, dans un référentiel galiléen (dit inertiel), est sa tendance à conserver sa vitesse : en l'absence d'influence extérieure, tout corps ponctuel perdure dans un mouvement rectiligne uniforme. L'inertie est aussi appelée principe d'inertie, ou loi d'inertie, et, depuis Newton, première loi de Newton. » Wikipédia

Et si on la transpose dans le domaine du comportement humain, ça signifie que si par exemple vous êtes employé, toutes vos habitudes, vos pensées confortables et votre environnement risquent de vous faire conserver cet état. Et que pour changer cet état, il faut exercer une force extérieure plus puissante que l'ancrage de vos habitudes et être prêt à vivre des expériences inconfortables jusqu'à ce que celles-ci deviennent votre nouvelle norme.

Si vous voulez que votre vie change de direction, vous devez vous battre pour enlever les choses qui ne sont plus en corrélation avec votre objectif. Même si celles-ci vous procurent du réconfort à court terme et les remplacer par d'autres choses qui elles vous feront réellement avancer.

Ça veut aussi dire que si vous ne passez pas à l'action, souvent, longtemps et de manière à avoir un réel impact, vous risquez de ne pas donner suffisamment de puissance dans vos démarches pour faire de ces efforts votre nouvelle situation confortable et vous reviendrez à votre état d'origine.

Dans mon cas, à chaque fois que je me mets en inconfort pour réaliser mes objectifs, j'éprouve de la souffrance, de la solitude et de la peur, mais j'essaie de toujours donner mon maximum. Et dès que j'ai passé cet état et cette épreuve, j'éprouve une gratitude et un bonheur indescriptible tellement je suis fière de moi, des décisions que j'ai prise et heureux de la vie que je me construis. En plus c'est vraiment agréable de voir tous les apprentissages qu'on a accumulés en peu de temps dès qu'on a moins peur de passer à l'action.

« La folie, c'est de faire toujours la même chose et de s'attendre à un résultat différent. » – Albert Einstein

Les principes de base

“Quant aux méthodes, il peut y en avoir des millions et davantage, mais les principes sont peu nombreux. L’homme qui comprend les principes peut sélectionner avec succès ses propres méthodes. L’homme qui essaie les méthodes en ignorant les principes est sûr de rencontrer des problèmes.” -Ralph Waldo Emerson

Il existe un certain nombre de principes qu'on peut suivre comme ligne de conduite pour réussir, mais ce guide n'a pas pour objectif de faire plusieurs centaines de pages alors je vais suivre la loi de Pareto et vous parler uniquement des 2 qui pour moi font réellement la différence entre une personne qui réussit et celle qui échoue.

Le premier principe, c'est le principe de la responsabilité. La personne qui décide de la direction que prends votre business et si celui-ci est florissant ou non dépend à 90% uniquement de vous et des décisions que vous prenez au quotidien. Beaucoup ont tendance à dire que s'ils n'évoluent pas, c'est à cause de la situation économique, de leurs employés, de l'état, des taxes ou encore des clients alors qu'en réalité ce ne sont que des freins qui sont utilisés comme excuses et ça ne devient des blocages qu'une fois qu'on décide de les voir de cette manière. Pour tout problème il existe une solution et quand vous êtes entrepreneur, la responsabilité d'agir pour résoudre le problème vous incombe.

Le second est le principe des cycles d'apprentissage appliqués (ça signifie apprendre et tester tout au long de sa vie). Ce principe fait la différence entre celui qui gagne peu d'argent et stagne dans son business et celui qui gagne beaucoup et qui évolue constamment. Au fur et à mesure que vous allez faire évoluer votre business, vous allez tomber sur des nouveaux problèmes. Et chaque nouveau problème demande des nouvelles connaissances et compétences pour être résolu. Donc la seule façon d'évoluer est d'apprendre au fur et à mesure que votre entreprise évolue et de tester chacun de ces nouveaux apprentissages dans votre business.

J'illustre ce principe par la chose qui fait le plus souvent la différence quand aux chances de réussite au début comme indépendant. C'est l'éducation financière que vous avez reçue. Je vous donne un exemple, si vos parents étaient des employés, vous avez une grande chance d'avoir des facilités pour devenir employés, ils vous expliqueront que par exemple pour réussir il faut faire des études. Mais il y a peu de chances qu'ils vous expliquent comment avoir une relation saine avec l'argent, comment le faire fructifier et comment agir face au travail quand on ne vous dit pas quoi faire. Si vos parents sont des indépendants et qu'ils réussissent un minimum à vivre de leur activité, ça sera très différent, même si c'est inconscient, vous allez apprendre que l'argent n'est qu'un outil, à ne pas en être trop dépendant et également que le temps de travail n'est pas directement proportionnel à vos revenus.

Néanmoins, même si des enfants d'indépendants ont plus de chance de réussir à se lancer, ils ne risquent pas de fort dépasser le niveau de réussite de leurs parents s'ils n'exercent pas souvent des cycles d'apprentissage appliqués.

Beaucoup de personnes se lancent comme indépendant et tentent leurs chances sans savoir que même si leur idée est bonne et rentable, ils risquent d'échouer s'ils ne maîtrisent pas les principes de base qui régissent la gestion d'un business.

Par chance pour vous, rien n'est irréversible et tout peut s'apprendre. Je vous invite donc à être responsable, à vous former et à tester des choses sans retenue pendant que vous gérez votre entreprise. En lisant ce guide jusqu'à la fin et en me suivant sur le blogue, vous allez obtenir suffisamment de clés qui vous permettront de faire les bons choix, éviter les problèmes et réussir en tant qu'indépendant. Il est de même pour investir dans l'immobilier.



Entrepreneuriat

Je commence ce chapitre en vous parlant des bonnes nouvelles qui sont arrivées ces dernières années pour aider les indépendants à se lancer en Belgique. Le droit à la pension égale aux employés, une allocation pour retrouver du travail si vous venez à faire faillite et la possibilité de lancer une activité d'indépendant en étant au chômage avec l'aide des couveuses d'entreprises. Ça doit vous inspirer pour vous lancer parce qu'on a beaucoup de chance d'avoir ces droits sociaux. Beaucoup des pays voisins n'ont pas cette chance. En espérant que quand vous lisez ces lignes, les choses n'aient pas changé évidemment.

J'adore entrepreneuriat, pour moi c'est comme si on me donnait l'autorisation de vivre ma vie comme une suite d'aventures avec la liberté de faire presque ce que je veux quand je veux. Alors bien sûr il y a certaines règles qu'il faut plus ou moins suivre parce que sinon on risque des problèmes, mais ne vous tracassez pas, les institutions et votre comptable risquent de vite vous rappeler ces limites.

Quand on parle des indépendants ou des entrepreneurs en Belgique, en réalité, il y a 2 profils différents qui se cache derrière ces dénominations. Il y a les indépendants qui exercent un métier, souvent un métier qu'ils ont choisi par passion ou par leur formation. Ils sont souvent seuls, avec leur conjoint(e) ou associé avec un ou plusieurs indépendants. Et il y a les chefs d'entreprise qui ne sont pas des travailleurs, mais des gestionnaires, bien sûr c'est du travail aussi, mais ils voient leur business comme une entreprise et non comme un métier. Souvent les chefs d'entreprise engagent rapidement pour faire évoluer leur entreprise même s'ils ont les compétences pour réaliser eux-mêmes certaines tâches. Ils savent que leur travail c'est d'être aux commandes.

Je vais vous donner un plan d'action pour devenir indépendant rapidement et vous sentir libre d'être aux commandes de votre propre vie comme moi j'ai réussi à le faire. Par contre, je ne vous donnerai pas un plan pour devenir un chef d'entreprise, car je suis justement en train d'expérimenter des choses pour en devenir un.

Ces plans d'action seront très synthétisés, parce qu'il y a certains points que je pourrais détailler sur plusieurs pages, donc pour en savoir plus je vous invite à me suivre sur le blog et à me poser vos questions.

Plan d'action pour devenir indépendant, ne plus dépendre d'un patron, gérer son emploi du temps et offrir votre talent au monde :

1. Avoir plusieurs passions qu'on a envie de transformer en business

Si c'est pour s'investir dans quelque chose, il vaut mieux que ce soit quelque chose qui vous plaît. Ça va vous permettre de prendre du plaisir tout au long de la journée et c'est bien connu que dès qu'on fait ce qu'on aime, même si on travaille beaucoup, on ne considère plus ça comme du travail. Amusez - vous et profiter de chaque aventure que la vie peut vous offrir.

2. S'inspirer des concurrents et confrères.

Pour savoir quel genre de business dans vos passions peut vous permettre de vivre le type de vie que vous désirez, le mieux c'est de ne pas réinventer la roue et de lancer un business pour lequel on sait qu'il y a un marché et qu'on sait que le marché n'est pas saturé. Analyser les bilans des entreprises dans le domaine dans lequel vous désirez vous lancer. L'ancienneté des indépendants et leur condition de vie peuvent également vous donner des informations intéressantes. Ensuite, analysez quels sont les critères qui font leur réussite ou leurs échecs. C'est seulement une fois qu'on maîtrise les bases qu'on peut adapter son business pour se différencier de ses concurrents.

3. Analyser les risques que vous être prêt à prendre.

Il faut connaître quelle est votre marge de manœuvre, quels sont les ressources que vous avez pour vous lancer et agir de manière à [sécuriser au maximum tout ce qui est le plus important pour vous.](#)

4. Attirer et être prêt à saisir les opportunités.

Vous devez croire profondément en la réussite de votre nouveau projet, ne pas arrêter d'y penser. De cette manière, vous allez développer votre capacité à voir les choses qui peuvent faire avancer votre business dans tout ce qui vous arrive au quotidien. [En quelque sorte vous allez développer votre capital chance.](#)

5. Se fixer des objectifs.

Tout le monde a besoin d'avoir des objectifs qui nous motivent pour trouver l'énergie de continuer quand les moments sont difficiles ou tout simplement pour avoir l'occasion de monter à un autre niveau notre vie ou la vie des membres de notre famille. C'est la même chose quand vous êtes indépendant, votre business est quelque chose de vivant qui se nourrit de vos rêves, de votre énergie et qui a besoin de vous pour savoir vers où il va et quel est son but.

6. Se focaliser sur ce qui est le plus important.

Au début on risque de vous parler de comptable, de bâtiment, de site internet ou encore de statut juridique. Alors que franchement ce n'est pas du tout le plus important surtout au début. Les seules choses importantes sont d'avoir identifié un besoin où un problème que vous avez la capacité de résoudre pour des personnes prêtes à payer pour ça et dont vous pouvez en avoir un bénéfice, trouver des clients et réussir à les convaincre que votre produit ou service est ce qu'ils ont besoin et leur vendre. Avec ça vous lancez un business.

Prenons l'exemple de ma petite sœur qui a 14 ans, elle n'a ni site internet ni page Facebook et pourtant c'est déjà une mini entreprise à elle toute seule. Elle fait des pralines pour financer son matériel de boulangerie et presque à chaque fois qu'elle en fait, 2 jours après tout est vendu tellement elles sont bonnes et que les gens ont envie de la motiver à continuer ses études de boulangerie.

Vous savez quoi ? Elle a 14 ans et elle a déjà monté un business qui va lui financer une grosse partie de son matériel. Le plus fou c'est qu'elle est même pas encore consciente de la valeur de ce qu'elle est en train d'apprendre et de réaliser.

7. Chercher la rentabilité le plus vite possible.

Une activité qui ne rapporte pas suffisamment d'argent n'est pas un business durable. Sans argent, votre situation n'évoluera pas et vous n'aurez pas non plus les outils qui vous permettront d'apporter un maximum de valeurs à vos clients. Ça doit être votre priorité, faites le minimum d'investissement qui vous rapportera le maximum d'argent. Vivez également sur votre niveau de vie minimum durant la phase de lancement.

8. Faire attention aux faux raccourcis.

Tout ce qui semble facile à court terme est souvent mauvais à long terme. Prenons le noir par exemple qui est de la fraude et qui sont des revenus cachés au fisc et donc non imposés. Le noir peut apporter de quoi améliorer légèrement votre condition de vie, mais aucun organisme ne prendra en considération ces revenus pour vous prêter de l'argent et il ne peut pas non plus vous permettre de radicalement changer votre niveau de vie sans risquer rapidement d'avoir un contrôle qui vous demandera de justifier comment vous vivez. C'est le cas pour beaucoup de choses qui peuvent vous arriver, essayer d'être calme et avec le moins de pression possible pour être capable de réfléchir à la totalité des impacts à long terme des décisions que vous prenez.

9. Connaître les faiblesses de votre d'activité et comment les contourner.

Prenons 2 exemples d'un restaurant. Une des faiblesses est l'emplacement géographique, vous êtes dépendant de l'accessibilité au bâtiment, imaginez que si votre rue est inaccessible pendant 2 mois, d'abord vous allez perdre du chiffre d'affaires durant ces 2 mois, mais vous allez aussi perdre une partie de la clientèle qui risque d'avoir changé ses habitudes. Il y a aussi un autre problème, c'est que c'est un business avec des périodes de rush et d'autres plus calmes qui peuvent affecter fortement votre besoin en personnels et si votre estimation de besoin en personnel est trop sure ou sous-estimée, ça aura un très mauvais impact sur votre business. Mais si vous êtes conscient de vos faiblesses, vous pouvez anticiper et empêcher des catastrophes. Vous pourriez par exemple dans ce cas-ci, proposer une livraison à domicile qui pourrait continuer de livrer pendant les travaux et de ce qui est de la gestion du personnel, vous pourriez travailler avec des indépendants après journée sur qui vous pouvez compter comme soutiens en cas d'urgence.

Avec de l'anticipation et un peu d'imagination, on peut mettre des choses en place qui permet de surmonter les difficultés quand elles surviennent. Néanmoins, n'oubliez pas que vivre c'est prendre des risques et que le risque zéro n'existe pas et qu'il n'existe pas non plus si vous êtes employés.

10. Le monde évolue, évoluez avec lui.

Il arrive que des indépendants qui ont quelque chose d'établi et de rentable croulent juste parce qu'il pense que la fin c'est quand on obtient un business qui nous permet de vivre confortablement et en faisant ce qu'on aime. Mais ce n'est pas vrai, la réalité c'est qu'un business qui n'évolue plus est un business qui attend de mourir. Ça peut prendre plus ou moins du temps suivant le type de business, mais un jour ou l'autre, l'environnement ou les besoins des clients évolueront et si vous n'avez pas fait évoluer votre business en même temps, vous risquez de perdre beaucoup de client.

Maintenant que vous avez de quoi vous lancer dans ce magnifique monde d'entrepreneuriat, je n'ai plus qu'une seule chose à vous dire, c'est de passer à l'action.

Si vous réussissez à vivre en tant qu'entrepreneur et qu'en plus vous vivez en faisant ce qu'il vous plaît, je vous félicite et je vous invite à venir m'en parler. J'aime toujours entendre des histoires passionnantes pleines d'inspirations et pouvoir en retirer des apprentissages.

L'immobilier

Est-ce une bonne idée d'investir en immobilier en Belgique ?

Je commence par cette question qui très souvent sort de la bouche des sceptiques et qui fait polémique sur internet. D'ailleurs si vous faites des recherches, les articles des soi-disant experts sont souvent pessimistes sur l'avenir de l'immobilier en Belgique.

Mais moi je vous avoue que souvent leurs réponses me font bien rire. Parce que parler d'immobilier sans formuler une question très précise revient à interpréter la question et à donner une réponse qui ne correspond pas vraiment à ce que la personne en face voudrait savoir et le pire c'est que les 2 peuvent ne pas s'en rendre compte. Par exemple, pensez-vous qu'investir dans sa résidence personnelle ou dans des immeubles de rapport est la même chose ? Ou qu'investir dans des immeubles à Bruxelles, à Liège ou à la Mer c'est la même chose également ? Des questions précises peuvent avoir des réponses très différentes et en plus personne ne peut tout savoir.

Moi je vais vous dire, je ne suis pas un expert en immobilier, très loin de là et encore moins quand il s'agit de parler d'une région que je ne connais pas, mais j'ai été formé en partie dans le domaine par mes études de Géomètre - expert immobilier et par toutes les personnes de mon entourage qui vivent ou qui ont des revenus complémentaires grâce à l'immobilier. Et depuis 2016, j'ai décidé de me lancer également dans l'aventure et de ne plus m'arrêter.

Néanmoins pour répondre de manière large à la question, car elle vaut quand même la peine qu'on y réponde, pour moi, des opportunités de gagner de l'argent en immobilier il y en aura toujours et ça que le marché se porte bien ou mal tout simplement parce que tant qu'on n'habite pas encore dans des vaisseaux spatiaux, tout le monde a besoin d'un toit pour se loger. Par contre, je pense qu'il va effectivement y avoir des vagues dans le marché immobilier belge, mais ça sera dans des secteurs bien définis. Et c'est normal, le monde évolue de plus en plus rapidement, l'argent n'a jamais changé aussi vite de mains et donc les besoins d'hier ne seront plus ceux de demain. Il sera de plus en plus difficile de prédire l'avenir à long terme, mais c'est aussi ça qui ouvrira constamment des nouvelles opportunités pour les investisseurs intelligents.

Dans mon cas, j'ai acheté une petite maison ouvrière près de Liège 50 000€ pour laquelle j'ai fait un financement de 50 000€ en 25 ans à 2,54% (224€ / mois) et j'ai payé tous les autres frais en fond propre +-18 000€ frais de notaire, banque et travaux compris. Cet investissement me rapporte actuellement entre 600€ et 850€ de chiffre d'affaire tous les mois en location saisonnière. [J'ai fait une vidéo pour présenter cet investissement quand je le louai encore en location nue](#) et que j'obtenais 200€ de bénéfices net/mois 😊.

Je ne parle pas de rentabilité parce que suivant l'objectif de chacun, le mode de calcul peut être différent. Et puis c'était mon premier investissement et sans que ce ne soit l'affaire du siècle, peu importe comment je faisais mes calculs, l'investissement était rentable et surtout c'était, dans mes moyens alors je me suis lancé. Plus on investit tôt plus le temps fait effet de levier sur vos investissements. Il vaut mieux faire une bonne affaire tous les 2 ans que 1 excellente tous les 10 ans. Un jour il faut se décider de passer à l'action et saisir les opportunités.

Pour arriver à se lancer en immobilier c'est compliqué parce que ça peut être difficile de trouver les informations qui vous permettront de réellement faire une opération rentable. Tout simplement parce que les gens n'aiment pas parler d'argent et encore moins partager leurs astuces pour y arriver. Normal, d'abord parce eux aussi ils ont eux du mal à obtenir ces infos et qu'en plus ils ont peur que vous deveniez un concurrent s'il vous explique.

Dans mon cas, je ne pense pas de la même façon, j'adore parler d'argent et je parle avec plaisir de comment en gagner aux gens qui m'entourent pour qu'eux aussi soient inspirés à le faire également. Et dans ce cadre-là, je vais essayer de vous expliquer les clés qui m'ont permis de me lancer dans l'immobilier rentable sans prendre trop de risques et même avec un petit salaire.

1. Être bien conseillé, se former et s'entourer de personnes compétentes

Rien de tel que quelqu'un qui connaît déjà le domaine et qui gagne déjà de l'argent dans l'investissement immobilier pour vous guider lors de vos premiers investissements. Je vous conseille de multiplier vos sources d'information et même d'acheter des formations ou des prestations pour vous aider à résoudre certains problèmes bien précis. Dans le domaine immobilier, avoir une équipe de professionnels compétents tels qu'investisseur immobilier, agent immobilier, architecte, géomètre, entrepreneur en construction, notaire sur qui vous pouvez avoir confiance peut vous faire gagner beaucoup d'argent à long terme si vous avez une vision claire de comment utiliser leurs compétences.

2. Investir par étape

Rêver d'acheter l'immeuble du coin à 1 000 000 qui vous permettrait de ne directement plus devoir travailler est très louable et cela peut être un objectif très motivant. Néanmoins si acquérir un tel type de bâtiment n'est pas dans vos capacités actuelles, il faut changer son objectif à court terme pour acquérir quelque chose de plus abordable. En immobilier si vous voulez aller trop vite, vous augmentez les risques que votre empire s'écroule encore plus vite que la vitesse à laquelle il a été construit. Il existe énormément de types de bien à des prix très différents, parking, entrepôt, bureaux, appartement, maison, immeuble ... et dans tous les types vous pouvez faire des affaires rentables.

3. Investir le moins possible dans son propre logement au début.

Acheter son propre logement n'est pas pour moi un investissement qui vous permettra d'évoluer rapidement dans l'investissement immobilier. Tout simplement parce que ça ne génère aucun cash flow réel, au mieux vous pourrez utiliser une partie du remboursement du prêt et de la plus-value en garantie pour que la banque vous prête, mais ça veut dire aussi que vous mettez en garantie un bien pour lequel vous et votre famille êtes peut être sentimentalement lié et je ne conseille pas du tout cette approche. Par contre être propriétaire de son logement est bien sûr bien mieux que les autres alternatives à long terme. Mais je vous conseille d'investir le moins possible de vos capacités financières dedans tant que vos investissements ne vous rapportent pas suffisamment pour vous permettre d'avoir des dépenses plus élevées sans influencer votre capacité d'investir.

4. Ne jamais être dépendant de vos premières rentrées locatives.

Si vous avez comme moi un premier investissement rentable et que vous souhaitez évoluer, il faut absolument garder cet argent et ne pas y toucher pour faire autre chose que pour sécuriser votre investissement ou pour investir dans un autre investissement. Votre premier investissement n'est pas la fin, mais le début d'une nouvelle aventure alors laissez-le vous aider à évoluer plus vite. Il sera toujours tant de décider de comment profiter de cet argent une fois que la machine sera bien rodée.

5. Toujours avoir du capital disponible

L'immobilier est un fabuleux pilier d'enrichissement, mais il se nourrit de l'argent que vous visez et de l'argent encore disponible pour évoluer. À tout moment, vous pouvez avoir besoin de cash que ce soit pour faire des travaux, payer des avocats, compenser un chômage locatif, faire un nouvel investissement, etc., et pour avoir ce cash, ou vous devez l'avoir sur votre compte bancaire suite à une épargne ou vous devez avoir la capacité de l'emprunter grâce à votre capacité de générer de l'argent dans le futur ou grâce à votre patrimoine déjà constitué que vous pouvez mettre en garantie. Vous devez maîtriser tous les moyens qui vous permettent d'avoir de l'argent rapidement disponible pour surveiller votre santé financière et savoir comment réagir si quelque chose se passe mal.

6. Investir dans des lieux que l'on connaît bien

Vous devez connaître la situation macroéconomique et son évolution de l'endroit où vous investissez. De cette manière, vous pouvez savoir s'il y a de la demande, prévoir si votre bien risque de perdre de la valeur ou d'en perdre et évidemment pouvoir débusquer les opportunités intéressantes.

7. Diversifier ses types d'investissement

Dans la mesure du possible, il faut essayer de varier ses types de revenus et l'endroit où on investit pour sécuriser sa situation financière. Plus c'est varié mieux c'est.

8. Maîtriser les éléments de plus-value

Suivant le type d'investissement que vous voulez faire, il y a des choses à faire qui apporteront beaucoup de valeur au bien et d'autres pas du tout. La loi de Pareto est plus que jamais d'application dans tout ce qui est investissement. Par exemple, ça ne sert à rien de rénover complètement ma maison à Liège parce que ce type de maison n'a pas un potentiel très élevé et que je n'aurais pas un bon retour sur investissement. Par contre, nettoyer et peindre ma façade pour qu'elle soit en corrélation avec le niveau de finition à l'intérieur fera une bonne plus-value.

9. Connaître le profil de vos clients

À chacun de vos investissements, mettez-vous à la place de celui qui voudrait louer ou acheter votre bien et voyez si ça l'intéresse, si c'est dans ses moyens et quelles sont les choses qui risquent de le déranger. Ça vous aidera à optimiser votre investissement et à éviter de faire un investissement qui n'intéresse personne.

10. Protégez-vous des catastrophes

Il y a des problèmes qui peuvent mettre en péril vos investissements surtout au début. Par exemple, mauvais payeur, incendie, inondation ... Il existe des assurances pour ça, renseignez-vous et dormez sur vos 2 oreilles.

L'immobilier est un fantastique pilier d'enrichissement et sûrement un des plus faciles qui une fois qu'on le maîtrise, peut vous permettre d'investir avec l'argent de la banque (l'argent des autres...), gagner de l'argent grâce aux locataires et de ne plus devoir travailler si vous payez des professionnels de l'immobilier pour gérer vos biens.

C'est une aventure qui je suis sûr vous plairait alors lancez-vous sans attendre ! Je ne le répéterais jamais assez souvent, le temps est votre meilleur allier en immobilier.



Et maintenant si je passais à l'action ?

Vous devez imprimer, compléter et coller cet outil à un endroit que vous verrez tous les jours pour qu'il vous influence à passer à l'action et à changer votre vie de manière positive dès aujourd'hui.

Mes objectifs 1an / 5ans / 10ans:

Qu'est ce que je met en place maintenant que je n'arrêtera pas tant quand je n'ai pas atteint mes objectifs ?

Que dois je changer ou supprimer dans ma vie pour pouvoir atteindre mes objectifs ?

Actuellement, quels sont mes plus grandes réussites dans mon passé qui doivent m'inspirer à croire que c'est possible également pour mon avenir ?

Pourquoi j'ai énormément de gratitude dans ma vie et dans le faite de pouvoir me lancer dans cette aventure ?

Quelles sont les actions à entreprendre pour commencer à prendre son indépendance ?

Malheureusement, il n'existe pas de plan universel qui en le suivant à la lettre, vous avez 100 % de chance de devenir millionnaire et libre.

La solution qui vous convient le mieux, vous êtes le seul à pouvoir la trouver.

Des personnes avec un peu d'expérience dans un domaine peuvent vous aider à tester des choses, vous éclairer sur les pièges à éviter et même vous prendre par la main. Mais jamais ils pourront faire les choses à votre place et ce n'est pas jamais garanti que parce qu'eux ils y sont arrivés, vous allez également y arriver.

C'est ce qui explique l'énorme taux d'échec scolaire et le faible taux de réussite des élèves qui tout comme moi suivent des formations sur internet.

Néanmoins ce qui certains par contre c'est que vous avez beaucoup plus de chances de réussir si vous vous faites aider, que vous vous formez et surtout que vous passez souvent à l'action sans abandonné face aux difficultés.

Dans la vie rien n'est facile et surtout pas sortir des normes. Soyez intelligents, battez-vous pour quelque chose qui vous tient à cœur.

« *Soyez FORT !* »

Merci pour la lecture.

Au plaisir,

Benoit