

Le Guide de l'entrepreneuriat et du business immobilier

www.business-immobilier.fr



Tout d'abord je tiens à vous remercier et à vous féliciter d'avoir téléchargé mon Guide.

En préambule je tiens à faire plaisir à mon avocat en vous communiquant que, je ne suis pas conseiller en investissement, banquier, comptable, avocat ou toute autre profession nécessitant une qualification ou un diplôme particulier. Je vous recommande de ne jamais faire des choses insensées avec votre Argent. L'idéal est de consulter un professionnel si vous avez une hésitation sur un investissement (Notaire, Avocat...). Je vous donne uniquement dans ce guide et sur mon Blog mes avis personnels résultant de mon apprentissage personnel et de mon expérience qui m'ont permis de gagner mon indépendance financière.

Maintenant que le côté juridique des choses est dit nous allons pouvoir entrer dans le vif du sujet !

Je suis Loïc, on va se tutoyer ce sera plus simple.

Le but de ce guide est de te donner les bases de la notion du « Business et de l'investissement Immobilier ».

Sache que le fait d'avoir téléchargé ce livre est très positif. Cela veut dire que tu as déjà en toi, même si tu l'ignore encore, 80% de ce qu'il faut pour Entreprendre.

**« L'action est la clé fondamentale
de tout succès »**

Pablo Picasso

**« Pour gagner votre vie, apprenez
à l'école.**

**Pour gagner une fortune,
apprenez par vous-même »**

Bryan Tracy



1. Qui suis-je ?

Le but de cette section n'est pas de te raconter ma vie (cela ne te servira à rien pour ton entrepreneuriat personnel) mais plutôt de faire connaissance pour que tu puisses cerner mon profil.

J'ai 32 ans à l'écriture de ce Guide, je ne suis pas né dans une famille bourgeoise. Mes parents sont tous deux ouvriers. Je n'ai pas un gros niveau d'études (Bac+2) et j'ai commencé à travailler très jeune (16 ans en apprentissage). C'est important de comprendre que l'indépendance financière n'est pas réservée qu'aux riches et que tout le monde peut y arriver, quelque soit son environnement familial. La seule richesse que nous avons tous en commun est notre temps ! (Je vais y revenir plus loin c'est très important)

Sur un point de vue de l'entrepreneuriat, j'ai débuté mon aventure en 2011 (nous sommes fin 2016 à l'écriture de ce Guide). J'ai connu des hauts mais également des bas depuis le début de mon aventure entrepreneuriale.



Ce n'est pas le sujet de ce guide, mais il est important de comprendre que le meilleur moyen de ne pas se planter est de ne rien faire. En revanche, si on ne fait rien on ne risque pas d'y arriver.

Les mœurs et appréciations sont biens différentes que l'on soit en France ou ailleurs dans le monde et cela s'applique à de nombreux autres domaines. Il est important que tu t'ouvres à ce qui se passe ailleurs, la vision que nous avons de notre environnement vient avant tout de notre éducation et de l'avis des autres.



« Je peux accepter l'échec, tout le monde rate quelque chose. Mais je ne peux pas accepter de ne pas essayer »

Michael JORDAN



2. « Travailler moins pour gagner plus » le concept

Tu te demandes surement ce que j'entends par « travailler moins pour gagner plus ». C'est d'abord un clin d'œil à notre éducation. Je ne sais pas si tu es comme moi, mais pendant des années, j'ai cru que plus je travaillerai plus je gagnerai.

Mes parents m'ont inculqué cette valeur du travail et je les en remercie, mais dans les faits je gagne beaucoup plus aujourd'hui alors que je suis loin de faire des semaines de 80h comme à une époque de ma vie.

Je ne sais pas si tu as déjà remarqué, dans une entreprise, ce n'est pas ceux qui travaillent le plus ou qui font les tâches les plus dures, qui gagnent le plus. Cela s'applique également dans la vie en général. Nous entendons régulièrement que les femmes à poste égal gagnent moins que les hommes en moyenne.

Il est vrai dans les faits si tu fais 4 heures supplémentaires, ton patron te payera 4 heures de plus, tu auras gagné plus mais tu auras perdu 4 heures de ton temps. Cela peut être positif tant que tu es en pleine forme mais personnellement mes journées ne font que 24 heures et je préfère passer du temps avec ma famille que de travailler.

On entend tout le temps que l'âge de la retraite va être repoussé, qu'il va falloir faire des concessions sur notre paye pour sauver notre emploi. Toutes ces notions peuvent donner envie de se révolter ou bien de travailler plus pour monter dans l'échelle sociale. Il existe une autre SOLUTION : JOUER AVEC LES REGLES !

Il est important dans la vie de jouer avec les règles, car travailler moins pour gagner plus ne sert à rien si tu te fais rattraper par le fisc ou pire si tu finis en prison. C'est sûr que si tu fais un casse dans une banque, tu peux gagner des millions pour quelques heures de travail, mais le revers de la médaille est vraiment trop grand. Donc, l'important est de toujours respecter les règles et les lois, quand on les connaît, elles permettent de faire beaucoup plus de choses que ce que l'on pense.

Tu dois commencer à le comprendre, travailler moins pour gagner plus, est avant tout un état d'esprit. Il faut PENSER AUTREMENT.

A moyen terme « travaillez moins pour gagner plus » va t'amener à l'indépendance financière.

Avant toute chose il est important de comprendre les fondamentaux.

« A chaque fois que vous vous retrouvez du même côté que la majorité, il est temps de prendre du recul, et de réfléchir. »

Mark Twain



3. L'indépendance Financière

C'est un mot qui reviens souvent sur internet. Il y a un élan pour cela depuis quelques années mais qu'est ce que cela veut dire exactement ?

C'est avant tout de ne plus être dépendant du « metro, boulot, dodo ». Je t'ai parlé précédemment de l'âge de la retraite qui recule, du travailler plus pour gagner moins...

L'indépendance financière c'est tout simplement sortir de ce système. Pour cela, il faut mettre en place des systèmes, qui vont te permettre, de ne plus être dépendant de tes heures de main d'œuvre pour gagner de l'argent. C'est pour cela que je préfère parler de travailler moins pour gagner plus.

Devenir totalement rentier, sans jamais travailler, est réservé à une poignée de personne. Il faut pour cela avoir en général un brevet révolutionnaire, gagner la super cagnotte du loto ou faire parti de la bonne famille, pour que le travail devienne inutile. Autant dire que cela a peu de chances de t'arriver et à moi également. Je nous le souhaite, mais en attendant il y a plus simple et plus concret.

Tout à fait entre nous , je ne sais pas toi mais à force je m'ennuierai si je n'avais plus de projet.

Ce qui est plaisant dans la vie c'est de monter des projets, les voir se développer et se concrétiser, rencontrer du monde, profiter de sa famille et s'accomplir soit même.

Pour réaliser tout cela il faut du temps et pour cela quoi de mieux que d'entreprendre intelligemment.



**« Votre vie est le résultat des choix
que vous avez faits.
Si vous n'aimez pas votre
vie...Commencez à faire de
meilleurs choix. »**

Zig Ziglar



4. Notre plus grande richesse

Notre plus grande richesse est avant tout notre temps. Toi, moi, et tous les autres femmes et hommes de cette planète possèdent une seule et unique richesse commune : Notre temps. Les journées font 24h pour tout le monde, la seule différence de tous est ce que nous en faisons.

Cette section sur le temps est avant tout là pour te faire comprendre, que le temps, que tu as dans ta journée, est la première richesse que tu possède déjà et qui te permettra d'accéder à l'indépendance financière.

Tu vas me demander : mais que doit on faire de sa journée ?

La réponse est très simple : prendre du temps pour « se développer intellectuellement, apprendre des choses ».

Ce que j'entends par là est très simple, je vais pour cela te poser une question, depuis combien de temps n'as tu pas passer du temps à apprendre quelque chose ?

Beaucoup de gens une fois l'école et les études terminées se disent : « bon maintenant je dois trouver un job ». C'est très bien car sans Job on n'a pas (à moins de posséder un gros capital de départ) de moyen de démarrer sa quête de l'indépendance financière.

Par contre il est important , une fois ce Job trouvé, de ne surtout pas stopper son envie d'apprendre. Les tentations sont nombreuses (TV, Jeux vidéos...), commence par ne pas succomber à cela, c'est important de s'amuser, mais se former l'ai tout autant. Le but des médias et de la tv n'est pas de te faire évoluer, mais plutôt de faire rester le plus longtemps possible dans ton canapé , pour mieux te faire regarder leurs publicités. Pendant ce temps tu n'apprends pas grand chose et tu perds ton temps.

Je reviendrai plus en détails sur le temps dans le blog, car je pourrais limite t'écrire un livre sur le sujet tellement cette richesse est essentielle. J'en profiterai pour te parler du temps des autres , qui est également une richesse importante, pour toi, dans ta quête de l'indépendance financière.

**« Seulement ceux qui prendront le
risque d'aller trop loin
découvriront jusqu'où on peut
aller. »**

T.S. Elliot

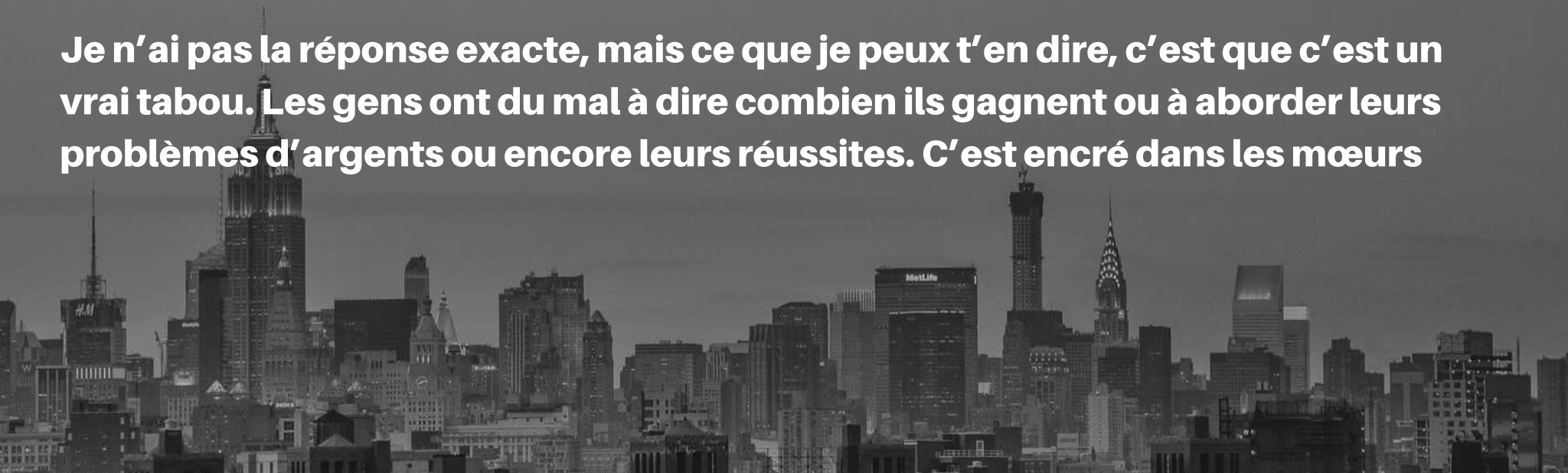


5.L'Argent

On ne peut pas aborder le business et l'immobilier sans parler d'argent. Je ne sais pas si tu as déjà remarqué, mais à l'école on ne t'apprend rien sur l'argent. Je ne sais pas quel âge tu as et si tu te rappels de ta première déclaration d'impôts ou bien de la première fois où tu as commencé à gérer ton budget mensuel. Moi je m'en rappelle très bien et ce que je peux te dire c'est que personne ne m'a appris à faire cela. Alors que c'est essentiel !

Peut être as tu eu la chance, que tes parents te parlent d'argent dans leur éducation. En général l'argent est peut abordé par les parents dans leur éducation et pas du tout par l'école. Pourquoi cela ?

Je n'ai pas la réponse exacte, mais ce que je peux t'en dire, c'est que c'est un vrai tabou. Les gens ont du mal à dire combien ils gagnent ou à aborder leurs problèmes d'argent ou encore leurs réussites. C'est enraciné dans les mœurs



et cela est sûrement du, au fait que l'école publique, ne te prépare pas du tout à faire face aux vrais problèmes de la vie.

Qui est le mieux placé pour te parler d'argent ? Ton banquier ? Je pense sincèrement que non. Un banquier est là pour gagner de l'argent (on ne va pas lui reprocher). Du coup, son intérêt n'est pas tout à fait le même que le tiens. Pour preuve, le plus gros problème de l'endettement des gens, sont les revolving (crédits à la consommation renouvelables). Il y a régulièrement des émissions là dessus, mais personne ne nous explique comment les éviter.

Si demain tu as un gros coup dur et pas d'argent devant toi, ton banquier te proposera de suite ce genre de solution avec des taux d'intérêt exorbitants au lieu de te proposer une solution moins onéreuse (crédit perso, te conseiller d'essayer d'étaler ta dette auprès de ton créancier...). Son intérêt n'est pas le tiens, c'est normal, il est là pour gagner le maximum. Ne voit pas là un plaidoyer sur les banquiers, ceux sont juste des commerciaux comme dans tous les domaines. Ce qu'il faut avant tout, c'est tout faire chaque jour, pour éviter ce genre de situation et je vais t'expliquer comment.

Cela peut paraître évident ce que je vais t'expliquer mais ne zappe pas ce passage il est essentiel à ta quête. L'une des notions essentielles à

l'indépendance financière est de commencer par te payer. « Comment ? » Penses-tu. Tout simplement, chaque mois par te donner de l'argent à toi même. Cette notion peut prêter à sourire mais des tas de gens oublient de se payer.

Je vais te donner un exemple simple sur ma situation il y a quelques années. Chaque mois je gagnais environ 2500 euros (j'étais commercial). Pour le paraître j'avais une belle voiture achetée à crédit (500 euros par mois). Pour mon confort et laisser quelque chose à mes enfants j'avais un crédit immobilier à 33% d'endettement, car en général pour acheter sa résidence principale on s'endette au maximum (1200 euros par mois répartis avec ma compagne). Je payais 300 euros d'impôts sur le revenus. J'étais passionné par tous les nouveaux produits high tech et ne loupait jamais la sortie d'un nouveau jeu vidéo ou du nouvel Iphone. Résultat, malgré un revenu de base sympathique, je vivais chaque fin de mois sur mon découvert bancaire. Mon erreur principale est que j'oubliai de me payer !

Alors dès demain, si tu ne le fais pas déjà, commence à te payer, met en route un virement automatique vers ton livret A. Il est important que ce virement soit automatique chaque mois et surtout pas manuel car on a toujours une raison pour oublier de se payer. L'idéal est même d'ouvrir un compte genre PEL ou Assurance vie (sécurisé sur des fonds 100% en euro, pour la bourse je ne fais

confiance qu'à moi même). Ces comptes ont la particularité de bloquer en partie ton argent, ce qui t'évitera d'y toucher à la première tentation. Ils sont sécurisés et te permettront, si tu as un projet d'investissement, de les casser facilement pour le mettre en œuvre. Pour moi l'idéal, c'est d'avoir un minimum de 6 mois d'avance dans la vie. Cela va te permettre de faire face à n'importe quel coup dur et surtout te tenir loin des revolving et autres produits qui t'éloignent de ton indépendance financière. Je te rassure, avoir 6 mois de salaire d'avance, n'est pas indispensable pour commencer à devenir indépendant financièrement, mais cela doit être un but à atteindre sur le moyen terme.

Si tu ne le fais pas encore, commence même par mettre 100 euros par mois de côté par exemple et apprend à vivre sans. Tu verras que le temps passe très vite. En un rien de temps tu auras un mois puis 2, puis 3 d'avance. Tu comprendras alors, que l'argent ne fait pas le bonheur mais qu'il permet de sacrément s'éviter du stress.

Il y a une seconde notion très importante autour de l'argent, c'est l'anticipation. Lorsque tu vas commencer à créer tes business, tu vas voir que c'est comme apprendre à marcher, tu mets un pied devant l'autre et que finalement c'est facile. Mais ce que de nombreux entrepreneurs oublient c'est d'anticiper. La France, est un pays, contrairement à ce que les médias veulent nous faire

penser, où il est très simple de monter une entreprise. Par contre tu as beau faire les formation chambre de métier ou autre, personne ne t'apprends à anticiper. Je ne vais pas développer longuement tout ce que tu devras anticiper mais je vais te prendre un exemple qui malheureusement fait des ravages parmi les entreprises : Le RSI.

Je ne suis pas là pour remettre en cause ou faire l'apologie du RSI. C'est juste la règle et comme j'ai dit précédemment, quand tu veux entreprendre ou investir, il est important de les respecter. J'ai posé la question à de nombreux entrepreneurs débutant, mais également aguerris et à leur compte depuis longtemps : comment ça marche ?, pourquoi tu payes ? et la réponse est quasiment toujours la même : « c'est cher ! »

Aucun n'a su me dire, comment cela est calculé et pourquoi on paye peut pendant 2 ans et beaucoup la 3e et moins la 4e... Je vais t'expliquer cela tu auras appris une chose de plus et tu ne le mesures pas encore mais c'est un service immense, car plus de la moitié des sociétés, qui sont liquidées au bout de 3 ans, le sont à cause des rattrapages de RSI.

Le RSI, brièvement, c'est ta sécurité sociale obligatoire quand tu entreprends. C'est l'équivalent de l'Ursaff pour les salariés. Il y a des moyens d'y échapper

avec certaines formes de société, je t'apprendrai comment, mais très souvent c'est du RSI dont tu dépends. Lorsque tu crées ton activité, le RSI t'appelle des cotisations forfaitaires, sur un revenu qu'elle estime que tu gagneras la première année (7000 euros environ) en gros bien moins que le smic. Déjà il y a un problème car si tu entreprends c'est pour gagner ta vie, mais ce n'est pas le sujet. La seconde année ils se basent depuis peut-être sur les revenus de la première. Résultat :

- 1ere année : cotisations au forfait sur 7000 euros de revenus**
- 2eme année : cotisations sur le réel de la première année + rattrapage sur le T4**
- 3eme année : cotisations sur le réel + rattrapage et ainsi de suite**

Cela à changé depuis peu mais auparavant les 2 premières années étaient au forfait et le rattrapage complet se faisait sur la 3e année.

Concrètement, c'est l'exemple parfait, que si tu n'anticipes pas tu seras dans une situation très délicate. Mon premier rattrapage RSI a été de 14500 euros, autant te dire que l'anticipation peut te coûter très très cher voir même ton projet complet. Le RSI, même si tu es en SARL, est une dette dont tu es responsable personnellement. La solution est simple pour ne pas te retrouver dans cette situation. Il suffit de créer ton compte en ligne RSI (5 minutes) et cela

te permet, de réévaluer tes revenus, à chaque fois que tu les augmentes ou les diminues, pour payer réellement ce que tu leur dois et ainsi éviter toute surprise désastreuse. Il y a de nombreuses autres anticipations à prendre en compte, n'hésite pas à consulter les articles du Blog je vais en détailler de nombreux autres.

Ce passage est un peu long mais un exemple concret est important surtout sur le RSI, qui si il est bien anticipé ne pose aucun problème, mais mal géré, il pourra te coûter jusque ton business.

Un dernier point est important sur l'argent. Il faut que tu apprennes à le dépenser plus intelligemment. Alors, je ne te dis pas de devenir radin, je suis le premier à adorer mettre de temps en temps beaucoup d'argent dans un repas au restaurant ou autre. Il est important de te faire plaisir, mais il est encore plus important de commencer à te demander, avant chaque achat, si réellement tu en as besoin.

C'est tout bête, mais réfléchis au nombre de conneries que tu possèdes et qui prennent la poussière chez toi, alors qu'avant de les acheter tu en as eu vraiment envi.

Il faut que tu prennes une habitude dès à présent. Apprend à négocier, c'est souvent très simple, il suffit de demander poliment. Je ne sais pas si tu as déjà remarqué mais, quand on ne demande pas, on a pas. Je ne te dis pas que tout est négociable, mais si tu commences à demander un rabais sur tout ce que tu achètes, tu seras surpris par le nombre de réductions ou de cadeaux que tu vas recevoir.

Moins ton train de vie est haut et plus il est facile de devenir indépendant financièrement. Je ne te dis pas de vivre comme un clochard bien au contraire, mais plus tu dépenses tout de suite moins tu pourras gagner demain. Le tout est de trouver un juste équilibre. L'essentiel est avant tout, de ne recourir au crédit que pour investir et utiliser l'effet de levier, pour tout achat autre IL NE FAUT JAMAIS FAIRE DE CREDIT.



**« Votre avenir est créé par ce que
vous faites aujourd'hui, pas
demain. »**

Robert T. Kiyosaki



6. L'apprentissage et la Formation

Il est important avant d'entreprendre et d'investir, d'apprendre à entreprendre et investir.

Cela paraît simple, mais la plus part des gens se lancent sans maîtriser les tenants et les aboutissants. C'est très risqué car on ne se rend pas toujours compte de ce que l'on engage quand on entreprend ou lorsque l'on investit. A chaque nouveau business que tu vas mettre en place, tu vas jouer une partie de ta vie. Pour cela tu as deux choix. Soit tu peux apprendre par toi même, pour cela internet est formidable, mais n'hésite pas à acheter des livres qui sont une mine d'information non négligeable (google est ton ami mais il ne connaît pas toujours tout sur tout).

Tu dois également ne pas hésiter à aller en personne, ou contacter par téléphone, les services compétents. Tu as une question d'imposition ? Qui est meilleur que les impôts pour te répondre ? questionnes-les directement. Cette méthode est efficace, si tu te motives à fond, mais elle demande que tu te passionnes pour le sujet et tu n'es pas à l'abris d'oublier des points importants.

La seconde solution c'est la formation. N'hésite pas à te former auprès de gens qui maîtrisent leur sujet. Par exemple dépenser 300 ou 500 euros, dans une formation immobilière avant un projet de 100 ou 200000 euros, c'est dérisoire et tu verras que tu gagneras à tous les coups bien, bien plus que le coût de ta formation. Cela s'appelle, l'effet de levier, que je vais détailler un peu plus loin.

Attention tout de même il est important de bien choisir ta formation car la formation c'est d'abord une histoire de contenu. Vérifie bien que le contenu est au rendez vous. C'est également une histoire de personne. D'abord choisi quelqu'un qui t'inspire confiance c'est important. Choisi également quelqu'un d'abordable. Choisi également quelqu'un qui maîtrise son sujet par son expérience.

Ce chapitre est court, car je pense que cela est assez évident, mais il est important que tu gardes ces notions d'apprentissage et de formation en tête, car il n'y a rien de pire pour pourrir ton business que d'ignorer.



Sache tout de même que quand tu investiras ou tu entreprendras, il t'arrivera de faire des erreurs, le but est surtout d'en faire le moins possible et de toujours apprendre de tes erreurs. Apprendre et se former est le meilleur moyen pour les éviter.



7. Bien s'entourer

Dans la vie, tes fréquentations sont très importantes. Il n'y a rien de plus motivant que de côtoyer des personnes motivées. Un principe, que tu dois avoir en tête, c'est que, moins tu en fais, moins tu en fais, et plus tu en fais, plus tu en fais. Quand tu vas commencer à vouloir te lancer, si tu en parles autour de toi, tu verras que beaucoup de gens te diront : « c'est risqué » / « l'immobilier c'était bien il y a 15 ans maintenant c'est trop cher »... Je l'ai vécu et ce sont ces mêmes gens qui après, te questionnent sur ce que tu as fais. Après c'est humain, ils t'aiment bien, donc ils ne veulent pas que tu te plantes, donc ils ne te soutiendront pas. Passe outre, je vais t'aider à te poser les bonnes questions, pour que, lorsque tu monteras ton projet, tu te lances en ayant couvert 90% des risques potentiels. Un business ou un investissement, ça s'étudie tout simplement et ça se valide.

Quand je parle de bien t'entourer, c'est également valable pour les prestataires ou les salariés que tu choisis. C'est essentiel d'embaucher toujours, des gens au moins aussi bon que toi. Ton entourage doit te tirer vers le haut, pas l'inverse. Tu embauches un commercial, si il n'est pas meilleur que toi, cela ne sert à rien car tu ne seras jamais fondamentalement satisfait de son travail. Si tu dois prendre un prestataire (avocat, comptable...) demande d'office des références, appelle ses clients et questionne les, c'est très important !

**« Prenez vos décisions en fonction
d'où vous allez, pas en fonction
d'où vous êtes. »**

James Arthur Ray



8. L'effet de levier

Qu'est ce que l'effet de levier ?

L'effet de levier, c'est le même principe que la petite roue qui entraine la plus grande. L'effet de levier est essentiel pour gagner plus en travaillant moins. Ce livre est un excellent effet de levier même si il est gratuit. En le téléchargeant tu as dépensé 0 et il va t'apprendre les bases de l'entreprenariat et de l'investissement qui demain te rapporteront 10, 100, 1000, 100000 et même plus. Si demain tu embauches un commercial pour une activité, il va te coûter mettons 4000 euros (charges, commissions, salaire, frais...). Au premier abord, tu te dis 4000 euros c cher, autant faire le commercial moi même. Par contre, si il te coûte 4000, mais qu'il te rapporte 10 000, tout le monde sera content, lui qui fait son chiffre et gagne sa vie et toi qui utiliseras l'effet de levier pour gagner plus. Certes, il te prendra un peut de temps en gestion, mais beaucoup beaucoup moins de temps que d'aller voir les clients en direct.

En ce qui concerne les embauches, je pense qu'il est toujours préférable, dans la mesure du possible, de prendre des Free-lance. Ils sont plus productifs, si ils ne produisent pas, ils ne te couteront pas et surtout, si tu as besoin d'arbitrer ton business tu pourras le faire bien plus facilement. Mais attention, un Free-lance exclusif à ton entreprise, est considéré comme un salarié !

De nombreux effets de leviers existent pour gagner de l'argent (salariés, bourse, immobilier...). Il est important de bien cibler ton action et avant tout, de mettre à profit cet effet de levier, en le calibrant comme il faut, avec de vrais objectifs chiffrés et réalisables.

Je m'explique, je vais reprendre mon exemple du commercial. Si tu vends par exemple des sites internet. Tu n'as pas besoin de savoir réaliser des sites internet pour les vendre. D'abord, il te faut le produit, le meilleur moyen pour cela est pour éviter des engagements couteux, un Freelance qui fait des sites web.

Lorsque tu choisis un prestataire, il faut absolument regarder avant le tout le rapport qualité-prix. Négocie un tarif de volume avec lui et une qualité. Le premier effet de levier est là, tu vas pouvoir vendre des sites, sans te soucier de comment les réaliser, tout en gagnant de l'argent. Ensuite pour les vendre tu peux faire la même chose. Tu embauches un commercial en Freelance (je t'expliquerai les différents statuts qui permettent d'embaucher des commerciaux à la commission). Ce commercial, il faut également, que tu chapotes un minimum son travail et surtout sa manière de travailler.

Si il ne vend pas, il ne te rapportera pas. C'est pourquoi il faudra que tu le formes, d'abord pour toi, tu seras sûr qu'il est toutes les cartes en mains pour te rapporter de l'argent et également pour lui car si il ne gagne pas suffisamment sa vie, il se démotivera et tu auras perdu du temps avec lui.

C'est toujours du donnant donnant l'effet de levier. Lui pourra utiliser ta formation que tu auras mis quelque heures ou jours à lui inculquer et toi tu utiliseras son temps comme effet de levier. Ce qui est bien avec cela, c'est que tu auras réalisé une fois ta formation. Cette formation pourra être inculqué, à chaque commercial, qui bénéficiera de cet effet de levier et toi également de son temps et surtout de ses ventes.

L'effet de levier nécessite en général dans l'entreprenariat, un minimum d'argent. Pour cela je t'expliquerai comment obtenir 8000, 10000 ou plus pour monter ta structure, sans apport de base et sans prendre de gros engagements financiers.

Mais il y a également un domaine où, l'effet de levier peut être très important, sans y mettre un seul euro, c'est l'immobilier. Je vais te détailler cela dans la prochaine étape.

« Pour réussir, votre désir de réussite doit être plus grand que votre peur de l'échec. »

Bill Cosby



9. L'immobilier

L'immobilier est sans nul doute le meilleur domaine pour faire marcher l'effet de levier. Je vais t'expliquer les bases de l'investissement immobilier tu vas comprendre à quel point c'est simple. Il suffit d'emprunter à la banque de l'argent à 2% par exemple (cela marche aussi bien à 1 ou 3 ou plus) et d'obtenir une rentabilité sur le bien de 8, 10% ou plus. Si cela n'est pas clair je vais te donner un exemple concret.

J'ai acheté un appartement qui m'est revenu tous frais inclus à 55 000 euros, cela représente des mensualités d'un peu moins de 300 euros par mois. Je peux le louer 490 euros par mois en meublé soit un delta de 190 euros. Comme je suis un investisseur qui souhaite optimiser mes projets, je le loue en courte durée. Cela fait qu'il est loué 1500 euros par mois environ. De ce fait, j'utilise l'effet de levier de la banque, car la banque m'a prêté l'intégralité de la somme de cet investissement (comme cela je garde mon cash disponible pour l'investir ailleurs). Du coup, je génère chaque mois un cash flow de 1200 euros. Mais ce n'est pas tout, cet investissement m'a permis de réaliser un second investissement puisque je génère un cashflow positif chaque mois. Comme le second est rentable également, je peux en investir un troisième et ainsi de suite. Tu vois l'investissement immobilier c'est simple.

Il suffit d'acheter au bon prix, le bon produit et de le louer plus cher tout en utilisant l'effet de levier bancaire. Je vais y revenir en détails sur le Blog. Si tu souhaites que j'aborde des points particuliers autour de l'immobilier n'hésite pas. Il y a de nombreux autres concepts pour gagner de l'argent comme l'achat revente. J'ai par exemple il y a 2 ans réalisé cela avec ma résidence principale. Ce n'était pas mon but à la base, mais, ayant bien acheté j'ai pu, en ayant vécu dans la maison pendant 1 an et demi, réaliser une plus value de 26000 euros.

Il y a des règles à respecter, bien sur. Il est important de bien te renseigner. N'hésite pas à suivre le Blog. Je suis fan d'immobilier, je réalise de nombreuses vidéos sur le sujet.



« L'entrepreneuriat est ni une science ni un art. Il s'agit juste d'une pratique. »

Peter Drucker



10. L'entrepreneuriat

Entreprendre c'est facile. Il suffit de te connecter sur portail officiel des micro-entrepreneurs, de remplir la déclaration et, sous quelques jours tu es officiellement entrepreneur.

Ça, c'est la théorie. Il est vrai qu'il est simple de te déclarer professionnel et quelque part j'ai envie de te dire pourquoi lis tu ce livre ? Qu'attends tu pour passer à l'action ? Mais, dans les faits c'est un peu plus compliqué. Il y a de nombreuses règles qui s'appliquent et il est important de bien étudier ton business avant de te lancer tête baissée.

Par exemple, beaucoup de gens me disent : « la banque me demande un business plan, mon comptable me demande 800 euros pour le réaliser... » Mais sache que faire un business plan n'est pas compliqué et je peux t'apprendre à le faire, tu verras qu'au final c'est très simple. C'est aussi essentiel, car même si tu crois fort en ton business, ce n'est pas toujours pour autant qu'il sera rentable. Il y a les bonnes questions à se poser.



Tout d'abord, il faut répondre à un vrai besoin. Si tu dois créer le besoin, il te faudra énormément d'argent à investir en publicité et en temps pour faire connaître ton produit. Rien ne sera sûr à la fin. Il existe tout de même pour cela, des « business Angels », qui sont spécialisés pour investir dans des projets qui créent de nouveaux besoins. Mais il faut pour cela que ton projet apporte une vraie révolution.

Tu es peut être doué dans un domaine, cela est un vrai booster pour te lancer, car tu as une longueur d'avance mais cela ne suffit pas. Je prends l'exemple que j'ai cité précédemment sur un restaurateur qui ne saurait pas cuisiner. Il n'y a malheureusement pas que cela qui importe. La France est le pays des normes et des règles et je te l'ai dit il est essentiel de les respecter.

Je ne te dis pas là, qu'il faut que tu laches ton projet bien au contraire, mais prépare bien ton projet en amont pour être sûr de ne pas te retrouver sur une route semée d'embûches. C'est là, toute la difficulté, car malheureusement, je croise tout le temps beaucoup de gens qui, à l'inverse de celui qui se lance trop vite, restent des années dans la théorie et au final ne passent jamais à l'action. L'important c'est, à un moment précis, mais je vais t'apprendre à le détecter, passer à l'action ! Même si il reste des détails, ce n'est pas grave, tu les optimiseras plus tard.

**« Je suis convaincu que la moitié
qui sépare les entrepreneurs qui
réussissent de ceux qui échouent
est purement la persévérance. »**

Steve Jobs



11. Conclusion

Quoi qu'il se passe, il faut que tu te dises que le meilleur moment pour bouger c'est maintenant. Plus tôt tu entreprendras et plus vite le cash rentrera, c'est comme cela, c'est mathématique, autant que $1 + 1 = 2$.

Si j'ai un conseil à te donner, écoute tout le monde mais ne retiens que ce qui est positif et qui va de l'avant. J'ai passé des années à entendre que le meilleur moment pour investir dans l'immobilier c'était avant mais aujourd'hui je peux te le certifier le meilleur moment c'est TOUT LE TEMPS !

Quel que soit le moment bouge toi, innove ou copie en mieux et tu verras que si tu fais les choses biens, le cash rentrera.





Bravo !

Si tu as aimé ce Guide, n'hésite pas à liker ma page facebook (Loïc Business-Immobilier) et à aller voir mon Youtube (Loïc Business Immobilier).

Tu peux m'envoyer des messages sur facebook, je n'ai pas toujours le temps de répondre à tout le monde, mais n'hésite pas à me poser des questions sur ce qui te bloque ou t'intéresse, je réponds via des vidéos aux questions !

Je te souhaite plein de réussite dans ta future vie sans bulletin de salaire, à bientôt !