

Projet professionnel

Johan Fasbinder, Arlon · johan.fasbinder@gmail.com · 0494 26 69 33
Document destiné au comité et aux conseillers du CPAS

En bref

Je souhaite m'installer comme **indépendant** avec **deux activités menées en parallèle** : la création d'outils numériques pour les indépendants et les petites entreprises, que je peux développer dès maintenant, et des prestations de **déménagement, vide-maison et nettoyage**, qui démarreront après l'obtention de mon permis de conduire (examen pratique prévu entre janvier et mars, selon l'avancement de mon apprentissage). L'achat-revente d'objets d'occasion viendra en complément.

Je demande au CPAS : le maintien de l'aide pendant la phase de démarrage, la poursuite du soutien pour le permis de conduire, et un accompagnement dans les démarches d'installation (détail au point 4).

1. Pourquoi ce projet

Ces derniers mois, j'ai constaté que ce que je sais faire le mieux, je l'ai appris seul et je l'ai déjà mis en pratique : j'ai conçu, mis en ligne et fait évoluer plusieurs outils qui fonctionnent réellement. Je veux transformer ce travail en une activité déclarée qui me fasse vivre, plutôt que de le laisser au stade de projet personnel. En parallèle, **je continue à répondre à des offres d'emploi**.

J'ai choisi **deux activités complémentaires** plutôt qu'une seule, pour une raison simple : aucune des deux ne suffira seule au démarrage.

- **Le numérique** a un vrai potentiel, mais les revenus viennent lentement : il faut du temps pour gagner la confiance des premiers clients et pour être trouvé sur Google. En revanche, je peux commencer dès maintenant, sans permis ni investissement.
- **Le déménagement et le vide-maison** répondent à une demande régulière et locale, et mon expérience de cariste et de manutention y est directement utile. Mais cette activité dépend du permis de conduire et d'un véhicule.
- **L'achat-revente** se greffe naturellement sur le vide-maison (les objets récupérés se revendent), mais reste un revenu d'appoint, irrégulier et saisonnier. Je ne le présente pas comme un revenu principal.

2. Les activités

a. Outils numériques pour indépendants et petites entreprises (dès maintenant)

Botelier (botelier.be) : des logiciels de gestion pensés pour chaque métier (chauffagiste, électricien, couvreur, peintre... 17 métiers au total) : fiches clients, devis, factures, interventions, rappels des échéances légales. L'outil est en ligne et gratuit pendant la phase de retours des premiers utilisateurs, avant de devenir un abonnement. **Une dizaine d'utilisateurs ont déjà créé leur compte**, et **plus de 550 professionnels** (artisans, instituts de beauté, écoles professionnelles) ont été contactés par email, avec un message adapté à leur métier. **Mon objectif à long terme : 200 clients payants à 19,99 € par mois TVA comprise.**

Une déclinaison pour l'enseignement existe (formation.botelier.be) : les élèves de sections professionnelles s'y exercent sur une entreprise simulée. Un enseignant d'une école technique de Namur étudie actuellement la proposition. **Cette version restera gratuite pour les écoles**, et c'est un choix réfléchi : des élèves qui apprennent leur métier avec Botelier auront déjà l'habitude de l'outil quand ils se lanceront, et pourront devenir clients à ce moment-là.

Fabrelier (fabrelier.com) : création de sites internet, d'outils et d'automatisations sur mesure pour les indépendants et les PME. Pour me constituer des références, j'ai réalisé **gratuitement, pour des proches** : le site en six langues d'un fabricant de supports de bateaux à Arlon, avec calcul automatique des devis ; le site d'un chauffagiste (en préparation) ; une maquette de boutique en ligne.

Pour trouver mes premiers clients, **j'ai construit mon propre outil de prospection**. À partir de données publiques, il a répertorié plus de 150 000 restaurants et cafés indépendants en Belgique et en France, et en a déjà analysé plus de 12 000 en détail (ont-ils un site internet ? passent-ils par une plateforme qui prend une commission sur leurs commandes ?), en préparant pour chacun un message personnalisé. Je relis chaque message avant de l'envoyer, par petits lots : 79 envoyés depuis le 26 septembre.

Où j'en suis réellement

Aucun client payant à ce jour, aucun revenu perçu. Les sites sont en ligne et fonctionnent, mais ce sont encore des activités en construction. Je préfère le dire clairement : c'est un potentiel, pas un revenu acquis.

b. Déménagement, vide-maison et nettoyage (après le permis)

Déménagements, vidage de maisons (successions, fins de bail), nettoyage de fin de chantier ou de fin de location. Le seul investissement important serait un **utilitaire d'occasion**. **Aucun engagement avant le permis** : une fois celui-ci obtenu, je vérifierai d'abord la viabilité de l'activité (demande réelle, prix pratiqués, charges) et les conditions de financement, avant toute dépense. Si un prêt s'avère raisonnable, je viserai une mensualité basse, supportable même les mois creux. Avant de démarrer, je vérifierai auprès d'un guichet d'entreprises si une licence de transport pour compte de tiers est nécessaire selon le véhicule.

c. En complément : achat-revente d'objets d'occasion

Brocantes, vide-greniers, objets issus des vide-maisons. J'ai développé une application qui scanne le code-barres d'un objet et donne en quelques secondes sa valeur de revente, ce qui évite d'acheter à l'aveugle.

3. État d'avancement

Étape	État
Permis de conduire : examen théorique	Réussi
Permis de conduire : examen pratique	Entre janvier et mars
Sites botelier.be, formation.botelier.be et fabrelier.com	En ligne
Premiers clients payants pour le numérique	Prospection en cours
Choix du cadre de démarrage (couveuse d'entreprises ou statut propre) et du moment d'ouverture du statut	À décider avec le CPAS
Inscription à la Banque-Carrefour des Entreprises, caisse d'assurances sociales, régime TVA (franchise des petites entreprises)	À faire
Assurance responsabilité civile professionnelle	À faire
Licence de transport pour compte de tiers	À vérifier
Utilitaire d'occasion, après vérification de la viabilité et du financement	Après le permis

Ce qui est prouvé, ce qui reste à vérifier

Ce que je pense	Ce que j'ai déjà	Ce qui doit encore le confirmer
Des artisans peuvent utiliser Botelier	Logiciel en ligne, une dizaine de comptes créés, plus de 550 professionnels contactés	Des utilisateurs réguliers
Ils accepteront de payer	Aucune preuve à ce jour	Les premiers abonnements (objectif : 200 à 19,99 € par mois TVA comprise)
Des indépendants et PME ont besoin de sites et d'outils	Trois réalisations, un outil de prospection, 79 messages envoyés	Les premiers clients payants
Le déménagement et le vide-maison ont un marché local	Projet préparé	Les premières missions, après le permis
L'achat-revente peut compléter le revenu	Application fonctionnelle	Le suivi des marges réelles

4. Ma demande au CPAS

1. Le maintien du revenu d'intégration pendant la phase de démarrage

Les deux activités ne produiront pas tout de suite un revenu suffisant pour vivre. Je demande le maintien de l'aide le temps que l'activité démarre, avec, si j'y ai droit, l'exonération socio-professionnelle sur mes premiers revenus d'indépendant. Je souhaite que ce cadre soit fixé clairement dès le départ (durée, conditions, revenus à déclarer), par exemple dans un projet individualisé d'intégration sociale.

2. La poursuite du soutien pour le permis de conduire

Le soutien déjà reçu m'a permis de réussir l'examen théorique. Il reste l'examen pratique, prévu entre janvier et mars selon l'avancement de mon apprentissage, qui conditionne toute l'activité de déménagement et de vide-maison.

3. Un accompagnement dans les démarches d'installation

Être orienté vers une structure d'accompagnement à la création d'activité, et si possible vers une **couveuse d'entreprises** : un test d'activité me permettrait de facturer mes premiers clients dans un cadre légal avant d'ouvrir mon propre statut. J'ai aussi besoin d'aide pour fixer le bon moment de l'inscription comme indépendant, et pour les démarches auprès du guichet d'entreprises et de la caisse d'assurances sociales.

Ce à quoi je m'engage

Rendre compte régulièrement de l'avancement : clients, chiffre d'affaires réel, difficultés rencontrées.

Déclarer tout revenu, dès le premier euro.

Ne démarrer aucune activité rémunérée sans cadre légal (statut ou couveuse).

Ne contracter aucun crédit avant d'avoir le permis, ni au-delà de ce que l'activité peut rembourser un mois creux.

Mesurer les résultats de chaque activité, et réduire ou arrêter celle qui ne trouve pas de clients pour me concentrer sur celles qui fonctionnent. L'aide du CPAS doit être un pont vers l'autonomie, pas le financement durable de mon activité.

5. Calendrier envisagé

Période	Étapes
Octobre à décembre 2026	Démarcher les premiers clients pour le numérique. Rencontrer une structure d'accompagnement et le guichet d'entreprises, fixer le cadre de démarrage avec le CPAS. Vérifier les obligations liées au transport. Préparer l'examen pratique.
Janvier à mars 2027	Examen pratique du permis de conduire, selon l'avancement de mon apprentissage.
Après le permis	Vérification de la viabilité et du financement, puis utilitaire d'occasion si c'est raisonnable, premières prestations de déménagement et de vide-maison.
Premier semestre 2027	Montée en charge des deux activités, points réguliers avec le CPAS.

Je peux présenter les outils en ligne lors d'un entretien, ou fournir sur demande une présentation détaillée du travail réalisé.

Document établi le 29/09/2026. Johan Fasbinder