

RAMIT SETHI

Adaptation de
Michael Ferrari



DEVENEZ

RICHE

*« Si vous avez suffisamment d'audace pour vous lancer,
Ramit Sethi vous dira comment. »*

Seth Godin



UN PROGRAMME EN 6 SEMAINES

POUR **AMÉLIORER** SES FINANCES !

SIMPLE ET EFFICACE... TOUT SIMPLEMENT

L E D U C . S
E D I T I O N S

SOMMAIRE

Préface de Michael Ferrari	7
Introduction	9
1. Stoppez l'hémorragie	25
2. Vaincre les banques	55
3. Préparez-vous à investir	79
4. Dépensez intelligemment	101
5. Économisez en dormant	149
6. Le mythe de l'expertise financière	171
7. Investir, ce n'est pas que pour les riches	193
8. Maintenir votre système	241
9. Une vie riche	269
Table des matières	325

PRÉFACE DE MICHAEL FERRARI

J'ai démarré ma vie active sans conseil particulier pour mon argent. Les exemples autour de moi m'avaient appris à éviter le recours au crédit, mais je n'en savais guère plus. Dès lors, ma quête fut de trouver des réponses à des questions simples : dois-je ouvrir un PEA (Plan d'épargne en actions), faut-il utiliser le PEE (Plan d'épargne entreprise) proposé par mon employeur, le package de ma banque est-il intéressant, ou encore vaut-il mieux rembourser mon prêt étudiant ou alimenter mon épargne ? Dix ans plus tard et après trois ans à bloguer sur la question, j'ai mes réponses.

Bien gérer ses finances personnelles est le début d'une vie plus riche, et dans ce livre, vous en découvrirez les principes sous un nouvel angle. Finis les présentations sans fin de l'ensemble des produits financiers et les conseils sur la gestion d'un budget ; place à une méthode simple à suivre et à l'automatisation de vos comptes. Si vous êtes comme moi, vous savez que l'argent n'est pas une fin en soi, mais un moyen d'avoir le style de vie que l'on souhaite, et que sa bonne gestion est donc primordiale.

Ce livre n'est pas l'œuvre d'une seule personne, mais de deux. Nous sommes tous deux blogueurs, l'un américain et l'autre français, et nous avons en commun la même vision des choses : celle d'un monde où gérer son argent est facile, où les

économistes arrêtent de faire de fausses prévisions et où vous reprenez la main sur vos finances.

Ce mode d'écriture vous permettra, j'en suis convaincu, de tirer le meilleur des deux mondes : la vision américaine sans tabou sur l'argent, et son adaptation à notre culture axée sur l'épargne.

Je voudrais également remercier les personnes qui m'ont apporté une aide précieuse dans ce travail. Ce livre n'aurait pas vu le jour sans Céline Petit, qui m'a assuré un soutien sans faille, et sans l'aide de Gaëlle Many et de Michel Verdun. Je voudrais aussi remercier tous les autres bêta-lecteurs qui ont grandement contribué à la qualité du contenu. Ce livre est aussi un peu le vôtre !

Enfin, je dois vous mettre en garde façon « prospectus financier » : je ne suis pas conseiller financier et vous devrez entièrement assumer les décisions que vous prendrez avec votre argent, que les conséquences en soient positives ou négatives. Nous n'apprenons jamais aussi bien que lorsque nous devons réfléchir par nous-mêmes et ce livre, je l'espère, sera un outil précieux dans votre réflexion sur la manière de gérer votre argent.

Michael FERRARI,
auteur du blog Esprit-riche.com

INTRODUCTION

Vous préféreriez être beau ou riche ?

Je me suis toujours demandé pourquoi les gens grossissent après avoir fini leurs études. Je ne parle pas de ceux qui ont des problèmes de santé, mais de tous ceux qui étaient minces pendant leurs études et qui juraient qu'ils ne seraient jamais gros. Cinq ans plus tard, ils ont tous pris du ventre et pas mal de bourrelets. Pourtant, on ne grossit pas du jour au lendemain. Si c'était le cas, ce serait facile de le voir venir et de l'éviter. Cela commence insidieusement, et lorsqu'on s'en rend compte, il est déjà trop tard. À l'université, tout le monde fait du sport (ou presque). Il suffisait même de regarder les beaux mecs et les jolies filles minces pour avoir la motivation pour faire du sport. Aujourd'hui, beaucoup ont des kilos en trop ; malgré ça, ils sont persuadés de tout savoir en matière de nutrition. Essayez de parler régime avec vos amis et je vous parie que vous entendrez ce genre de phrases :

« Il faut éviter les féculents ! »

« Il ne faut pas manger juste avant de dormir, les graisses sont mal brûlées pendant le sommeil. »

« Si tu manges essentiellement des protéines, tu peux perdre beaucoup de poids très vite. »

« Manger des pamplemousses le matin accélère ton métabolisme. »

Ces phrases me font toujours rire. Elles sont peut-être vraies, peut-être pas, là n'est pas la question. Ce qui compte, c'est que les gens aiment pinailler sur les détails. Lorsqu'on parle de perte de poids, nous le savons tous, il y a deux choses à faire : manger

moins et faire plus de sport. Pas besoin d'aller beaucoup plus loin que ça. Pourtant, au lieu d'accepter ces vérités simples et d'agir en conséquence, on préfère parler d'acides gras trans, de compléments alimentaires, et l'on s'empresse de comparer les régimes entre eux.

Pourquoi l'argent et la nourriture sont-ils si proches ?

Quand il s'agit de nourriture, on...	Quand il s'agit de finances personnelles, on...
<ul style="list-style-type: none">• n'a aucune idée de ses apports caloriques ;• mange plus qu'on ne le croit ;• pinaille sur des détails tels que le nombre de calories et les types de régimes ;• accorde de l'importance aux croyances populaires au détriment de recherches scientifiques.	<ul style="list-style-type: none">• ne compte pas ses dépenses ;• dépense plus qu'on veut le reconnaître ;• pinaille sur des détails tels que les taux d'intérêt et les valeurs du moment ;• écoute ses amis, ses parents et les « experts » de la télé, au lieu de lire quelques bons livres sur le sujet.

Quand il s'agit d'argent, les gens se divisent généralement en deux camps : ceux qui ne veulent pas y penser et qui se sentent coupables, et ceux qui sont obsédés par des petits détails, qui ergotent sur les taux d'intérêt et les risques géopolitiques sans réagir. Ces deux options donnent le même résultat, c'est-à-dire aucun. Avant d'investir, il faut apprendre certaines choses, puis laisser son argent évoluer pendant trente ans. Pas très glamour, n'est-ce pas ? Au lieu de ça, on regarde des émissions avec des « pontes » qui font des prédictions interminables sur l'économie et la « valeur phare de cette année » sans prendre la responsabilité de leurs prévisions (qui se révèlent fausses plus de la moitié du temps). Parfois, ils font un coup d'éclat, mais généralement

rien de malin ne sort de leurs dires. Et nous, nous faisons toujours plus attention à ces pseudo-experts, surtout en période agitée, comme lors de la crise mondiale de 2008. « Le marché va monter ! », « Non, il va descendre »... tant qu'ils disent quelque chose, nous les écoutons.

Pourquoi ? Parce qu'on aime pinailler sur les détails.

En faisant cela, on tire une certaine autosatisfaction. On s'active et on exprime rapidement notre avis en essayant de changer ce que pense celui en face de nous. Cela nous donne l'impression d'aller quelque part. Le problème, c'est que cette impression est complètement illusoire. Se concentrer sur des détails est le meilleur moyen de ne rien faire. Rappelez-vous la dernière fois où vous et vos amis avez parlé de finances ou de sport. Est-ce que cela vous a incité à aller courir ? Est-ce que vous avez ouvert un compte d'épargne ? Bien sûr que non.

Les gens aiment débattre des sujets les plus insignifiants, notamment parce qu'ils ont l'impression que cela les décharge d'avoir à y réfléchir pour de vrai. Vous savez quoi ? Laissez ces débats aux imbéciles. Pour ma part, j'ai décidé de mieux connaître l'argent en franchissant de petites étapes pour mieux gérer mes propres dépenses. De la même façon que vous n'avez pas besoin d'être nutritionniste pour perdre du poids, vous n'avez pas besoin de tout savoir sur la finance pour être riche. Je vais le répéter : **vous n'avez pas besoin d'être un spécialiste pour devenir riche**. Ce que vous devez savoir, c'est comment trier les informations que vous recevez et agir. Finie la culpabilité de ne rien faire !

« Même si je savais qu'ouvrir un compte d'investissement serait une bonne démarche sur le plan financier, je me suis fixé beaucoup de barrières. Je me disais : "Joey, tu ne connais pas la différence entre un PEE et une assurance-vie. Tu vas sûrement avoir beaucoup de paperasse à faire pour en ouvrir un et quand ce sera fait, ça sera une plaie à gérer. Et si je choisis le mauvais fonds ? J'ai déjà un compte d'épargne, est-ce que ça ne suffit pas ?" En fait, c'était ma paresse qui parlait et qui dictait à mon corps de rester sur le canapé et de ne rien faire. »

Joey Schoblaska, 22 ans.

À la fin de la journée, qui a gagné ? Les gens contents d'eux-mêmes qui ont débattu avec vigueur de sujets sans intérêt ou celui qui a délaissé le débat pour passer à l'action ?

Gérer son argent, pourquoi est-ce si difficile ?

Les gens ont des tonnes de raisons pour ne pas gérer leur argent. Certaines sont fondées, mais la plupart ne sont que des excuses pour ne rien faire. Oui, c'est à vous que je parle ! Voyons certaines de ces excuses.

La surabondance d'information

L'excédent d'information est un vrai problème. Vous me direz sûrement : « Mais ça saute aux yeux ! Nous avons besoin de plus d'information pour prendre de meilleures décisions ! Les gens le disent tout le temps à la télé, ça doit être vrai ! » Désolé, mais non. Cette abondance d'information peut vous paralyser dans votre décision. C'est une façon élégante de dire qu'avec trop d'information, on ne fait rien. C'est ce dont parle Barry Schwartz dans son livre *Le paradoxe du choix : et si la culture de l'abondance nous éloignait du bonheur ?* (Marabout) : « ... plus le nombre de fonds offerts aux employés dans un PEE augmente, plus la probabilité qu'ils choisissent un fonds, n'importe quel fonds, diminue. Pour dix fonds ajoutés dans la liste des possibilités, le taux de participation baisse de 2 %. Et pour ceux qui investissent, ajouter des fonds augmente la probabilité qu'ils n'investissent que sur des fonds très sécurisés. »

Si vous lisez un magazine qui parle d'argent, vous voyez des publicités sur des actions, des assurances-vie, des plans retraite et d'autres produits financiers. Par où commencer ?

Est-ce déjà trop tard ? Que faire ? Trop souvent, la réponse est « rien », et ne rien faire est la pire décision que vous puissiez prendre, en particulier quand vous avez une vingtaine d'années. Comme vous le verrez dans le tableau suivant, la meilleure chose à faire, c'est d'investir tôt.

Regardez bien ce tableau. Sylvie la futée investit moins, mais obtient 80 000 € de plus. Elle a investi 100 € par mois de 25 à 35 ans et n'a jamais touché à cet argent. Jean l'idiot était trop occupé pour penser à son argent, jusqu'à ce qu'il ait 35 ans et qu'il investisse 100 € par mois jusqu'à ses 65 ans. En d'autres termes, Sylvie a investi pendant dix ans et Jean pendant trente ans, mais Sylvie gagne beaucoup plus d'argent. Et tout ça, avec

seulement 100 € par mois ! La seule chose importante à faire pour devenir riche, c'est de s'y prendre tôt et de compter sur les intérêts composés.

Comment gagner 80 000 € de plus que vos amis (en travaillant moins)

	Sylvie la futée	Jean l'idiot
Âge auquel la personne commence à investir...	25 ans	35 ans
Chacun investit 100 € par mois pendant...	Dix ans	Trente ans
Avec un rendement annuel moyen de 8 %, ils atteignent à 65 ans la somme de...	349 856 €. Voilà, c'est ce qui se passe quand on commence tôt.	271 879 €. Même s'il a investi trois fois plus longtemps, il a toujours 80 000 € de moins.

Pour Sylvie la futée, on a 100 € par mois pendant dix ans (12 000 €) auxquels sont ajoutés les intérêts composés pendant quarante ans. Pour Jean l'idiot, c'est 100 € par mois pendant trente ans (36 000 €) avec les intérêts composés pendant trente ans.

La faute aux médias (j'aime accuser)

Pourquoi est-ce que tout ce que j'entends sur les finances personnelles me donne seulement envie de m'enduire de miel et m'asseoir à côté d'un nid de fourmis rouges ? Cela fait trop longtemps que les conseils en finances personnelles sont donnés et enseignés par des vieux hommes en costume. Je ne comprends pas pourquoi les journalistes continuent de parler de stratégies d'optimisation fiscale et d'économiser sur le café du matin en espérant que les jeunes les écoutent. On s'en fiche. Ce qui nous intéresse, c'est de savoir où va notre argent et de l'utiliser pour

financer nos objectifs. Nous voulons que notre argent fructifie automatiquement, sur des comptes qui ne sont pas plombés par toutes sortes de frais. Et nous ne voulons pas avoir besoin de nous faire experts financiers pour devenir riches.

Cela dit, je reconnais que je suis un auteur à succès (eh oui, les filles...) et que donc je fais partie des médias. Bon, c'est probablement méchant de me moquer de mes confrères. Pourtant, je ne peux pas m'en empêcher. Prenez n'importe quel magazine et vous avez de bonnes chances d'y trouver un article intitulé « Dix conseils pour être au top de vos finances sans stress ». Curieusement, les mêmes auteurs qui nous encourageaient à tue-tête à acheter de l'immobilier en 2007 nous conseillent maintenant sur « ce qu'il faut faire en temps de crise ». J'en ai marre de ces vieilles opinions ennuyeuses, répétitives et honnêtement horribles, qu'on maquille sous le nom de « conseils ». Nous en reparlerons dans le chapitre 6.

D'autres personnes qu'on peut tenir pour responsables de nos problèmes financiers

Voici d'autres excuses courantes pour ne pas gérer son argent. La plupart d'entre elles sont réellement stupides :

- « On n'apprend pas cela à l'école. » C'est facile, pour quelqu'un de 20 ans, de regretter qu'on ne lui ait pas appris à gérer son argent. Et Internet, alors ? Prenez votre souris en main et cliquez sur des sources d'information fiables (pourquoi pas Esprit-riche.com ?) pour vous former tout seul, comme un grand !
- J'entends souvent les gens se plaindre que « les sociétés de crédit et les banques profitent de nous ». Oui, c'est vrai. Alors, arrêtez de râler et cherchez à défier ces sociétés au lieu de vous laisser faire.
- Certains de mes amis m'ont dit qu'ils avaient peur de perdre de l'argent. C'est normal, surtout depuis la baisse des

marchés due à la crise, mais il faut penser à long terme. De plus, vous pouvez choisir parmi différentes possibilités d'investissement (agressive, prudente) selon le risque que vous êtes prêt à prendre. (L'inflation vous fait perdre de l'argent chaque jour où votre argent stagne sur votre compte en banque.) La peur n'est en aucun cas une excuse pour ne rien faire de votre argent. C'est lorsque les autres ont peur qu'il y a des affaires à faire.

- « Et si je ne sais pas comment trouver 100 € de plus par mois ? » Vous n'êtes pas obligé d'utiliser 100 €. Vous n'avez pas non plus besoin de gagner un centime de plus. Je vous montrerai comment rationaliser vos dépenses actuelles pour obtenir de l'argent à investir. Rappelez-vous : 1 € économisé par jour, c'est 30 € économisés en un mois.

Beaucoup, voire trop de gens sont paralysés à l'idée de devoir mettre de l'ordre dans chaque aspect de leurs finances avant de commencer à vraiment gérer leur argent. Faut-il utiliser mon PEA ou ouvrir une assurance-vie ? Fonds communs de placement ou actions ? Voici ma réponse : avez-vous besoin d'être un grand chef pour préparer un croque-monsieur ? Non, mais quand vous aurez préparé votre premier plat, ce sera plus facile de cuisiner le prochain, même s'il est plus compliqué. Le facteur le plus important pour devenir riche est de faire le premier pas, pas d'être un génie.

À bas les excuses

Cessez de vous trouver des boucs émissaires. Il n'y a qu'une seule personne à l'origine de la plupart de vos problèmes financiers : vous-même. Au lieu d'accuser « l'économie » et les entreprises de votre situation financière, concentrez-vous sur ce que vous

pouvez vous-même changer. De la même façon que l'industrie agro-alimentaire nous a inondés de choix en matière de régimes, les finances personnelles sont un ensemble de déceptions, de mythes, de phrases pompeuses et nous, nous sommes au milieu et nous nous sentons coupables de ne pas en faire assez ou de ne pas bien faire.

Pourtant, ça ne sert à rien de s'en prendre aux entreprises et aux médias. Nous ne prenons pas nos responsabilités pour passer à l'action, apprendre et nous lancer, que ce soit avec nos kilos en trop ou avec l'argent. Résultat : on finit gros, on consomme et on s'appauvrit. Plus sérieusement, un Français sur trois est en surpoids ou obèse (un peu plus chez les Américains) et, en moyenne, chaque Français affiche 8 000 €* de dettes (7 000 \$ pour un Américain).

En 2008, lorsque la crise financière mondiale a jailli sur les marchés boursiers, la première chose que beaucoup de gens ont faite a été de retirer leur argent du marché. C'est toujours une mauvaise idée. En effet, ils cumulent une première erreur (ne pas avoir de portefeuille diversifié) avec une seconde : acheter des valeurs hautes et les vendre quand elles sont basses. Tous ceux qui accusent le gouvernement, les P.-D.G. et les méchantes banques ont-ils lu ne serait-ce qu'un seul livre de finances personnelles ? Et ils s'attendent quand même à ce que leur argent progresse ?

Laissons tomber les excuses. Et si vous pouviez décider en toute bonne conscience comment dépenser votre argent au lieu de vous dire : « J'ai dû dépensé la même somme que le mois dernier » (sans vraiment en être sûr) ? Et si vous pouviez mettre en place une infrastructure automatique qui fasse travailler vos comptes ensemble et automatise votre épargne ? Et si vous

* En 2007, selon l'Observatoire de l'épargne européenne.

pouviez investir simplement et régulièrement sans crainte ? Vous savez quoi ? C'est possible ! Je vous montrerai comment rediriger votre argent là où vous le souhaitez et le faire évoluer à long terme, peu importe le contexte économique.

Les principaux messages de ce livre

Je crois aux petites étapes. Ce que je veux, c'est réduire le nombre de possibilités qui s'offrent à nous et qui nous paralysent. Il est plus important de se lancer que de perdre des heures à rechercher le meilleur fonds du monde. Ce livre est là pour vous guider dans vos premiers pas, c'est-à-dire comprendre les barrières qui nous empêchent de gérer notre argent, vous aider à les détruire et à placer votre argent au bon endroit pour atteindre vos objectifs. Honnêtement, votre objectif n'est certainement pas de devenir un expert financier. Ce que vous voulez, c'est vivre votre vie et mettre votre argent à votre service. Donc, au lieu de penser à la somme que vous avez besoin d'obtenir, pensez plutôt à ce que vous voulez faire de votre vie, et comment l'argent peut vous y aider. Finalement, au lieu de vous laisser guider par vos peurs, vous serez guidé par l'investissement et la croissance.

Pour le dire plus simplement : il y a beaucoup (trop) de livres qui essaient de tout dire sur l'argent. Et vous, vous vous retrouvez avec un bouquin que vous « devriez » lire, mais que vous ne lisez pas, parce qu'il contient trop d'informations. Mon objectif, c'est que vous en sachiez assez afin de vous lancer en créant votre système pour investir automatiquement, même s'il ne s'agit que de 50 €. Voici les principaux messages de ce livre.

- ***La solution des 85 % : se lancer est plus important que de devenir un spécialiste.*** Trop de gens pensent qu'il faut gérer son argent à la perfection et ne font finalement rien du tout. C'est pour cela que la meilleure façon de gérer son argent est d'agir étape par étape et de ne pas chercher à atteindre la perfection. Je préfère agir et réussir à 85 % que de ne rien faire. Pensez-y : réaliser 85 % du chemin, c'est toujours mieux que rien. Une fois que votre système de gestion financière est suffisant, ou que vous avez déjà réalisé 85 % de ce système, vous pouvez vous concentrer sur votre vie et faire ce dont vous avez vraiment envie.
- ***Vous avez le droit à l'erreur.*** Mieux vaut faire des erreurs maintenant, avec de petites sommes. Ainsi, quand vous serez plus riche, vous saurez ce qu'il ne faut pas faire.
- ***Des actions ordinaires donnent des résultats ordinaires.*** Nous sommes, pour la plupart, des gens ordinaires. Pourtant, plus de la moitié d'un groupe de diplômés universitaires interrogés ont affirmé avoir pour objectif d'être millionnaires avant l'âge de 40 ans, une attente déconnectée de la réalité. Regardez autour de vous : combien sommes-nous à avoir des parents millionnaires ? Pas beaucoup, je pense. Et si nous suivons la même route ordinaire qu'eux, nous aussi, nous serons des gens ordinaires. Pour être extraordinaire, il ne faut pas être un génie, mais il faut agir différemment des gens qui nous entourent (par exemple, commencer à gérer son argent et investir jeune).
- ***La différence entre être beau et être riche.*** Lorsque j'écoute les gens parler des valeurs qu'ils ont achetées, vendues ou sur lesquelles ils se sont positionnés la semaine précédente, je me dis que mon style d'investissement doit vraiment sembler ennuyeux. « Eh bien, j'ai investi dans quelques bons fonds il y a cinq ans et je n'ai rien fait depuis, si ce n'est investir plus grâce à un système automatisé. » Investir, ce n'est pas être séduisant, c'est gagner de l'argent. Les livres traitant d'investissement le disent : acheter des titres et les

conserver rapporte plus à long terme, toujours. Oubliez ce que les chaînes de télé et les magazines spécialisés vous racontent sur la valeur du mois. Faites quelques analyses, prenez une décision, puis réévaluez votre investissement tous les six mois environ. C'est sûr, ce n'est pas aussi attirant que ces gars en costard à la Bourse qui hurlent et agitent les mains, mais en tant qu'investisseur particulier, vous y gagnerez beaucoup plus.

- ***Dépenser des sommes extravagantes dans ce qui vous plaît et réduire les dépenses pour ce qui ne vous intéresse pas.*** Ce livre n'est pas là pour vous dire d'arrêter d'acheter votre pain au chocolat du matin. Au contraire, il est là pour vous aider à dépenser plus dans des choses qui vous font plaisir et moins dans ce qui vous intéresse moins. En fait, c'est facile de vouloir le meilleur : on aimerait sortir tout le temps, vivre dans un appartement plus sympa, s'acheter de nouvelles fringues, conduire une nouvelle voiture et voyager quand on en a envie. Pourtant, il faut apprendre à donner une priorité à nos envies. Un jour, mon ami Jim m'a appelé pour me dire qu'il avait eu une augmentation au travail. La même journée, il déménageait dans un appartement plus petit. Pourquoi ? Parce qu'il n'accorde pas beaucoup d'importance à l'endroit où il vit, mais dépense beaucoup en camping et en randonnées cyclistes. C'est ce qu'on appelle une dépense réfléchie. (Vous apprendrez en page 110 comment l'un de mes amis dépense de manière réfléchie 21 000 € par an en sorties.)

Ce livre traite de gestion des comptes en banque, de budget, d'épargne et d'investissement. Je vais vous montrer comment paramétrer vos comptes pour créer une infrastructure financière automatisée qui fonctionnera avec un minimum d'intervention de votre part. Vous apprendrez également ce qu'il ne faut pas faire, vous découvrirez des choses étonnantes tirées des livres spécialisés (par exemple l'immobilier, est-ce vraiment un

bon investissement ?) et comment éviter les erreurs habituelles. Ensuite, vous commencerez à agir au lieu de vous focaliser sur des détails. Tout cela ne vous prendra que six semaines et ensuite, en route pour la fortune. Tentant, non ?

Pourquoi voulez-vous être riche ?

Grâce à mon site Iwillteachyoutoberich.com, j'ai parlé avec plus d'un million de jeunes de leurs finances personnelles et de leurs engagements. À chaque fois, je leur ai posé deux questions :

- Pourquoi veux-tu être riche ?
- Qu'est-ce qu'être riche signifie pour toi ?

La plupart des gens ne prennent même pas dix minutes pour réfléchir à ce que « riche » signifie à leurs yeux, c'est dommage ! Je vais vous aider : c'est différent pour chacun d'entre nous, et être riche, ce n'est pas qu'une question d'argent. Mes amis, par exemple, attachent tous de l'importance à des choses différentes. Dan adore manger dans des restaurants gastronomiques où les plats coûtent 100 €. Anton aime voyager. Alexandra, elle, aime s'acheter des jeans. Si vous ne choisissez pas intelligemment ce que « riche » signifie pour vous, vous risquez de vous retrouver à singer vos amis. Personnellement, je me considère riche maintenant que je peux faire les choses suivantes :

- Prendre des décisions pour ma carrière en fonction de ce que je veux vraiment, et pas simplement pour des raisons financières.
- Aider mes parents pendant leur retraite pour qu'ils n'aient pas à travailler s'ils n'en ont pas envie.
- Dépenser des sommes folles pour ce que j'aime et veiller à la dépense pour ce qui m'est égal (par exemple, dépenser beaucoup d'argent pour voir ma famille à New York,

mais pas pour acheter la dernière voiture de sport ou une montre hors de prix).

- Lancer un fonds d'aide pour les jeunes entrepreneurs : scholarships.ramitsethi.com (commencé en mai 2006 !).

Avant d'aller plus loin, je vous conseille de déterminer vos objectifs aujourd'hui. Pour quelles raisons voulez-vous être riche ? Que voulez-vous faire de votre fortune ?

Ce que vous obtiendrez de ce livre

J'aime bien me moquer des gens qui parlent d'investissement. Les gens pensent qu'investir, c'est « acheter des titres », donc ils envoient à la cantonade des termes tendance comme « *hedge funds* », « produits dérivés » et « options d'achat ». Hélas, ils pensent vraiment avoir besoin d'atteindre un niveau aussi complexe pour devenir riches, parce que c'est ce dont parlent les gens à la télévision tous les jours. Vous savez quoi ? Pour les particuliers comme vous et moi, ces termes-là ne sont absolument pas pertinents.

Ils ont l'air classes, mais évoquer à notre niveau des concepts aussi compliqués, c'est comme écouter deux joueurs de tennis amateurs se disputer à propos de la tension des cordes de leurs raquettes. Bien sûr cela peut rentrer en ligne de compte, mais ils joueront beaucoup mieux au tennis en s'entraînant plusieurs fois par semaine plutôt qu'en pinaillant sur des détails qu'ils ne maîtrisent pas.

Des investissements simples et à long terme fonctionnent. Pourtant, c'est le genre d'idée qui n'intéresse personne au cours d'une conversation. À vous de prendre une décision ! Est-ce que vous voulez impressionner les gens avec votre vocabulaire ou est-ce que vous voulez vous enrichir et profiter de la vie ?

PASSEZ À L'ACTION :

6 SEMAINES D'ACTION

Ce livre vous aidera à savoir où va votre argent et à en obtenir ce que vous voulez. Vous économisez pour vos vacances en Chine ? Pour votre mariage ? Ou vous voulez tout simplement faire fructifier votre argent ? Voici un programme sur six semaines pour répondre à ces questions.

Semaine 1 : vous stoppez l'hémorragie et mettez sous contrôle vos moyens de paiement.

Semaine 2 : vous ouvrez les bons comptes en banque, vous négociez les frais et mettez votre banquier à votre service.

Semaine 3 : vous ouvrez un compte d'investissement (même si vous n'avez que 50 € pour commencer).

Semaine 4 : vous prenez conscience de vos dépenses. Et vous verrez comment orienter votre argent là où vous le souhaitez.

Semaine 5 : vous automatisez cette nouvelle infrastructure pour que vos comptes fonctionnent ensemble.

Semaine 6 : vous apprenez pourquoi investir est différent d'acheter des actions et comment tirer le meilleur du marché avec peu d'effort.

Et bien plus encore ! Vous apprendrez à choisir un portefeuille automatique peu coûteux qui dépasse les portefeuilles classiques

de Wall Street et à maintenir vos investissements en mettant en place un système qui vous permet de garder les mains libres pendant que votre argent croît automatiquement. Vous trouverez même des réponses à de nombreuses questions spécifiques sur l'argent, notamment comment s'acheter une voiture, payer pour son mariage et négocier son salaire.

Après avoir lu ce livre, vous serez mieux préparé à gérer votre argent que 99 % des gens de 20 à 40 ans. Vous saurez quels comptes ouvrir, comment ne pas payer de frais bancaires supplémentaires, comment envisager l'argent et déchiffrer ce que l'on vous dit à la télévision et dans les magazines.

Il n'y a pas de secrets pour devenir riche, il faut juste quelques étapes, de la discipline, et un tout petit peu de travail. Allez, on s'y met !

1

Stoppez l'hémorragie

Bienvenue dans un nouveau monde. Dans ce monde, vos comptes sont optimisés et sous contrôle. Ils vous rapportent de l'argent au lieu de vous en coûter et de vous créer des soucis. Votre objectif premier ne doit pas être d'être riche, mais bien d'avoir l'attitude et l'esprit de quelqu'un qui sait simplement apprécier ce qu'il possède. La richesse viendra ensuite.

Une anecdote amusante à ce sujet : un jour, un riche homme d'affaires discute avec un écrivain. Au bout de plusieurs minutes de conversation, l'écrivain dit ceci : « Vous savez, j'ai compris que malgré ma modeste condition, j'ai une chose que vous n'aurez jamais : assez ! »

Après plusieurs années de lecture et d'écriture sur ce thème et les thèmes connexes, j'ai identifié quelques grands principes simples pour aller dans cette direction, ma « philosophie ». Avoir une philosophie sur l'argent est aussi important que d'avoir une philosophie de vie ; en fait, ces deux éléments sont intimement liés.

Si votre conception de l'argent est optimale, elle vous servira de support pour réaliser et accomplir le maximum dans votre vie. Contrairement aux idées reçues, l'argent ne deviendra pas votre seul centre d'intérêt. Son seul attrait réside dans les projets qu'il

peut financer, dans la liberté qu'il peut vous offrir, et non pas dans les biens qu'il peut acheter.

Ma philosophie de l'argent repose sur deux idées fondatrices qui seront décrites dans ce chapitre et tout au long du livre. La première, c'est que vous devez avoir un plan pour votre argent, tout comme vous devez avoir un plan pour votre vie. La plupart du temps, les gens disent « si j'avais de l'argent, j'aurais créé mon entreprise, j'aurais investi dans ceci... », mais il ne faut pas s'y méprendre : si vous aviez un meilleur plan, vous auriez de l'argent.

L'autre idée fondatrice est empruntée au développement personnel, le fait d'améliorer petit à petit sa vie, et s'exprime en ces termes : les personnes optimistes auront tendance à être heureuses tandis que celles qui se plaignent à longueur de temps seront malheureuses. Avec l'argent, c'est pareil. Les gens qui galèrent financièrement vont avoir tendance à trouver des excuses, comme le fait d'être né pauvre, de ne pas avoir de réseau ou de ne pas avoir eu de chance, tandis que ceux qui réussissent tirent leur force de leurs motivations. Ils veulent rendre un meilleur service, financer une cause qui leur est chère, mettre fin à une injustice et trouvent suffisamment de raisons pour agir et tout mettre en œuvre. L'un trouve une excuse, l'autre trouve une raison.

Entre ces deux visions du monde, il n'y a que quelques différences de jugement et il faut peu de chose pour que le résultat sur vingt ans soit époustoufflant. Au quotidien, il suffit de quelques erreurs répétées régulièrement pour être tiré vers le bas : il apparaît alors essentiel de bien savoir où l'on va et ce que l'on fait avec son argent.

L'argent est un aspect incontournable de nos vies, car c'est lorsqu'il vient à manquer qu'on commence à le compter. Il devient le principal sujet de préoccupation, ce qui empêche alors de se concentrer sur le plus important : vivre.

Au milieu de tout cela, il y a bien sûr tout un monde où l'argent ne manque pas vraiment, mais où il constitue quand même une source régulière de préoccupation.

Voici ce qui inquiète la plupart des gens : perdre son emploi et devoir faire face aux dépenses, et manquer d'argent à la retraite.

Il n'y a pas de solution miracle ni de produit magique, et vous pouvez devenir riche relativement facilement durant votre vie. En fait, je dirais même que si beaucoup de gens ne le deviennent pas, c'est simplement par manque de discipline. Épargner, investir, gérer son patrimoine : voilà les actions à mener et elles ne sont pas très séduisantes. Ce qui décourage la plupart des gens, c'est qu'il n'y a pas de formule instantanée et d'aventure formidable, mais ne vous laissez pas bernier par cette vision des choses : mieux vaut profiter de son argent en voyageant que râler contre le gouvernement parce que notre retraite est trop faible.

Que les choses soient bien claires : dans chaque situation, il y a ceux qui accusent et ceux qui essaient d'améliorer les choses. Lorsque vous êtes au pied du mur, il est préférable de chercher une solution pragmatique que de passer du temps à désigner des coupables. Dans ce premier chapitre, je vais principalement vous parler de votre banque, mais je me garde bien de l'accuser de quoi que ce soit, car elle ne fait que profiter de votre propre fainéantise en vous proposant l'équivalent des plats préparés industriels que vous n'avez plus qu'à réchauffer au micro-ondes. Vous pouvez toujours rejeter la faute sur l'autre, mais au final, c'est bien vous qui en payez les pots cassés : autant agir !

Au contraire, si vous maîtrisez vos comptes et votre argent, votre banquier peut devenir un véritable allié. Il commencera par vous respecter pour votre gestion et il sera à même de financer vos projets de manière intelligente.

Pour la même raison que l'on n'accuse pas les fabricants de voitures des accidents de la route, n'accusez pas votre banquier de l'état de vos finances.

On peut désapprouver les excès de la finance et le comportement des banques, mais commencez par agir à votre propre niveau avec votre argent avant de vouloir faire la révolution, puis finalement de vous calmer en allant boire une bière au bistrot du coin.

Avec ce qui suit, vous serez à même de prendre en main la situation et de vous concentrer sur ce qui importe vraiment. En peu de temps, vous serez sur la bonne voie pour gérer cet argent durement gagné et le confier à des gens qui vous respectent et qui vous rendent service.

Nous allons donc passer en revue les points-clés, qui sont pour la plupart symboliques, car ce qui compte, c'est d'obtenir de petites victoires et de prendre vos finances en main.

Balancer votre package de services

Voici comment se déroule l'histoire : vous allez un matin à votre banque pour demander l'ouverture d'un compte d'épargne et votre banquier vous propose de souscrire à un package de services « dans votre intérêt ».

Ces packages aux noms tous plus sympathiques et chantants les uns que les autres sont en fait un vaste amalgame d'options telles que des réductions dans les enseignes partenaires, des découverts à tarif réduit, un forfait pour retirer dans les distributeurs des banques concurrentes ou encore l'accès à vos comptes par Internet.

1. Stoppez l'hémorragie

Hésitant, vous passez en revue les caractéristiques de l'offre, et le moins qu'on puisse dire, c'est qu'il y en a pour tous les goûts. C'est même assez complet et cela vous permettrait de mensualiser le paiement de votre carte bancaire au lieu de payer votre cotisation annuelle en une seule fois. Vous êtes assez séduit par l'idée de disposer de tout pour un montant mensuel fixe.

Rassuré, vous donnez votre accord pour bénéficier de cette offre et vous repartez avec le sentiment d'avoir optimisé vos comptes et fait plaisir à votre conseiller.

Petit à petit, vous réalisez que, sur les dix services proposés, vous n'en utilisez que trois, et que sur ces services, deux sont gratuits dans la banque d'à côté et le dernier est un gadget. Vous vous retrouvez à payer au prix fort l'illusion de l'abondance et la tranquillité d'esprit.

Vous voilà donc payant, au mieux, de 3 à 7 € par mois pour un service superflu. Et si vous avez plus de 25 ans, c'est de 8 à 20 € par mois dont vous allez vous décharger pour que... votre banque vous rende service.

Les comparaisons et les études ne sont pas en faveur de ces forfaits bancaires. Ainsi, l'association CLCV et le magazine *Mieux vivre votre argent* ont comparé 124 établissements. Ils ont découvert que, pour un profil de « petit client », c'est-à-dire un client qui utilise peu de services, il est bien souvent plus intéressant de souscrire à des services à la carte que d'opter pour un package. Le résultat est sans appel : les packages entraînent des surcoûts pouvant aller jusqu'à 120 % par rapport à ce que le client aurait payé pour les services réellement utilisés.

Ces packages ne présentent un avantage financier que si vous êtes un gros consommateur de services, mais si vous êtes comme moi, ce n'est pas le cas. Ce que j'attends de ma banque, c'est tout

simplement un bon moyen de paiement, un accès à mes comptes en ligne et un service client de qualité.

Et ce n'est pas tout, certaines banques vous factureront la gestion de votre compte ou la consultation à distance pour compenser le fait que vous n'avez pas souscrit l'un de leurs packages.

En juin 2010, l'UFC-Que choisir a de nouveau alerté l'opinion publique sur ce sujet et mettait en avant la dégradation observée depuis plusieurs années :

SURCÔT LIÉ AUX PACKAGES	
Banque populaire Rives de Paris	Surcôt de 55 %
BNP Paribas	Surcôt de 47 %
Bred	Surcôt de 21 %
Caisse d'épargne Île-de-France	Surcôt de 59 %
CIC	Gain de 32 % (gain « artificiel »*)
Crédit agricole Île-de-France	Surcôt de 50 %
Crédit mutuel Centre-Est Europe	Surcôt de 9 %
Crédit du Nord	Surcôt de 15 %
HSBC	Surcôt de 16 %
La Banque postale	Gain de 7,5 %
LCL	Surcôt de 32 %
Société générale	Surcôt de 44 %

Source : UFC-Que choisir.

* « Le gain affiché par le CIC est clairement artificiel et lié à la surfacturation d'Internet à l'unité : 49,20 € contre 3 € dans le package ! » selon l'UFC-Que choisir.

Résultat : dans onze cas sur douze, le package correspond à une surfacturation pour le consommateur.

Conclusion : les packages représentent en réalité un surcoût moyen de près de 26 % pour le consommateur.

Si les sommes sont symboliques, je cherche avant tout à vous faire prendre conscience que vous devez être le seul maître de votre argent. En fait, votre travail ne s'arrête pas lorsque vous encaissez votre salaire : il continue avec la bonne gestion de vos comptes.

Aujourd'hui, il est temps de reprendre en main vos comptes avec une idée simple : vous n'êtes pas au service de votre banque, mais c'est bien votre banque qui doit vous offrir des services... et gratuitement !

Pour vous débarrasser du package en question, il vous faut simplement lire votre contrat pour voir comment le résilier ou, à défaut, prendre rendez-vous avec votre conseiller et discuter du sujet directement avec lui.

Ne payez plus votre carte bancaire

S'il y a bien un élément emblématique dans le paysage des services bancaires et qui résiste encore à l'envahisseur, c'est la carte bancaire.

Selon un baromètre Sofres paru en 2008, la France est l'un des pays où la carte bancaire est le moyen de paiement préféré des consommateurs, avec un taux de 71 % d'adoption, et pourtant, c'est aussi l'un des pays où cette fameuse carte est encore très souvent payante.

Eh oui ! Dans d'autres pays, la carte bancaire est gratuite ! C'est là que ceux que j'appelle les « négatifs-réalistes » me rétorqueront : « Mais qu'est-ce que tu crois ? Tu la paies d'une façon ou d'une autre ! »

Je ne suis pas d'accord et j'ai deux réponses :

1. S'il y a un bénéfice à faire, la banque le fera indépendamment de l'émission d'une pauvre carte bleue. Qu'est-ce que vous croyez ?
2. Il ne faut pas raisonner le métier de la banque comme s'il s'agissait d'une industrie du secteur primaire basée sur des matières premières et des coûts de production. La stabilité financière de l'établissement ne sera pas remise en cause par la distribution gratuite d'un bout de plastique !

Avec votre argent, la première attitude à adopter, c'est de ne plus trouver normal de se le faire prendre !

Dans une banque classique, une carte bancaire standard vous coûtera en moyenne 35 € par an, auxquels il faudra ajouter 25 € si vous souscrivez aussi une assurance pour ce moyen de paiement.

Vous me direz que ce ne sont que 60 € par an, mais ce n'est pas la somme qui compte : ce sont ses effets psychologiques induits.

Ce qu'il faut comprendre, c'est que lorsque vous êtes habitué à payer quelque chose qui devrait être gratuit (l'accès à votre argent en l'occurrence), vous validez intérieurement cette conduite et finissez par intégrer cette idée à votre schéma de pensée. De fait, payer pour des services bancaires vous semble alors tout à fait normal.

Partant de là, il est facile de vous faire payer d'autres services, car vous êtes déjà habitué à payer pour utiliser votre argent – ne payez-vous pas les retraits dans les distributeurs des réseaux concurrents ?

1. Stoppez l'hémorragie

De nombreuses expériences ont permis d'identifier ce que l'on appelle **l'impuissance apprise** : avec un conditionnement adapté, on peut inculquer le sentiment d'impuissance à n'importe qui.

Vous penserez peut-être que les montants en jeu ne sont pas très importants. Si vous êtes le roi du pétrole et que votre budget mensuel est de 500 000 €, le coût de votre carte bancaire ne pèsera pas lourd. Mais ces sommes s'accroissent doucement et ce sont inévitablement des centaines d'euros qui finissent hors de votre portefeuille chaque année !

Les meilleures offres bancaires se trouvent actuellement du côté des banques en ligne. Bien qu'elles répondent souvent à des noms peu rassurants, ces banques sont adossées aux banques traditionnelles et offrent donc autant de garanties que votre banque de quartier. Elles font des économies substantielles, car elles ne possèdent pas de réseau d'agences (certaines ont tout de même quelques agences dans les grandes villes) et cela se répercute sur les tarifs qui vous seront proposés.

L'un des meilleurs moyens pour réduire ce que vous coûte votre banque est d'opter pour l'une des banques ci-dessous. Faites la comparaison avec ce que vous payez actuellement : la différence devrait être flagrante. L'autre avantage que procurent ces banques, c'est qu'elles permettent de réaliser l'ensemble des opérations en ligne en quelques minutes : vous n'aurez plus à passer deux heures le samedi matin pour ouvrir un compte d'épargne ou pour récupérer votre chéquier.

Si ces banques vous font peur, imaginez seulement les milliers de clients qui utilisent leurs services depuis plusieurs années et vous verrez que vos craintes sont irrationnelles ! Peut-être qu'avoir une carte bleue Premier gratuite vous fera changer d'avis ?

Les plus gros noms du secteur sont :

- Boursorama Banque ;
- ING Direct ;
- Fortuneo ;
- Monabanq.

Vous pouvez consulter un comparatif sur : esprit-riche.com/comparatif-banque-en-ligne

Maîtrisez vos cartes à réserve de crédit (« cartes de fidélité »)

Selon une étude menée par TNS Direct en 2006, les Français possèdent en moyenne 3,7 cartes de fidélité. Ces cartes sont celles que vous proposent les grands magasins et les enseignes de la grande distribution. Le plus souvent, on les appelle « cartes de fidélité » pour mieux masquer l'une de leurs conséquences principales sur votre argent : sa disparition organisée.

Même si, toujours d'après cette étude, ces cartes possèdent un taux d'activité inférieur à 50 % – autrement dit, une carte sur deux dans votre portefeuille n'est jamais utilisée –, elles n'en demeurent pas moins nocives et vous avez tout intérêt à vous en débarrasser au plus vite !

La plupart des grandes enseignes proposent désormais une carte de fidélité associée à une carte de paiement. Si ces enseignes s'attachent à vous « faciliter la vie », c'est moins dans le but de vous faire acheter davantage que de vous facturer des intérêts sur ce que vous achetez.

1. Stoppez l'hémorragie

Les cartes à réserve de crédit sont maintenant considérées comme le mal absolu dans le monde des moyens de paiement et de financement. C'est le Dark Vador de la consommation !

Le principe de ces cartes est simple. Le magasin est associé à une banque ou à un organisme de crédit et, ensemble, ils vous proposent une carte que vous ne pouvez utiliser que dans cette enseigne. Cette carte contient une réserve d'argent disponible et permet de payer vos achats à crédit.

Pour parler du plafond qui vous est accordé, la terminologie est large et parfois ambiguë :

- capital autorisé ;
- découvert autorisé ;
- réserve d'argent ;
- réserve de crédit ;
- somme totale à disposition ;
- plafond de crédit.

Lorsque vous utilisez ce crédit, vous remboursez des mensualités selon un barème établi et lié au montant à rembourser pour reconstituer la somme initiale qui vous a été accordée.

La promesse, c'est que vous serez mieux servi, car vous bénéficierez de plus de services. La réalité, c'est que vous devenez un client captif qui paie des intérêts sur l'argent qu'il utilise pour ses achats. En plus, attiré par les petits avantages, vous aurez moins tendance à comparer les prix avec les autres enseignes. Être fidèle à une marque ou à une enseigne n'est pas un problème, mais ne payez pas vos achats à crédit.

Là où ça devient drôle... pour eux !

Voici pourquoi les enseignes adorent vous refiler ces cartes : tout d'abord, vous avez le sentiment d'être un VIP, d'appartenir à la « Communauté de l'Anneau » et d'incarner les valeurs du magasin. En lisant cela, vous vous direz sûrement : « Pfff, mais n'importe quoi... », et c'est normal. Ce n'est pas votre côté rationnel qui pense ainsi et ce n'est donc pas ce côté-là qui le reconnaîtra. Les plus cartésiens d'entre vous nieront en bloc toute influence de ces cartes. Cela ne les empêchera pas de se précipiter sur la première promotion qu'ils recevront en rationalisant leur décision d'achat par un « mais j'en avais *vraiment* besoin ! ». Alors, quoi de plus juteux pour ce magasin que de vous vendre ce que vous êtes venu chercher et, de surcroît, de vous vendre l'argent pour l'acheter ? C'est ça, vous avez compris !

Si je vous disais qu'en acceptant une carte de ce type, vous avez six fois plus de chances* de retourner dépenser dans ce magasin, et que vous allez y dépenser dix fois plus qu'un client lambda ?

Le détail qui tue : cet argent que l'on vous vend aura un prix. Combien ? Oh, une broutille. Un taux d'intérêt de **19 à 21 % par an !**

Comment décortiquer tout ceci ?

C'est très facile : ces cartes permettent de déclencher des crédits à la consommation sur simple paiement. Autrement dit, vous allez commencer par demander cette carte pour les avantages annexes qu'elle met en avant – remises sur certains articles, promotions spéciales, extension de garantie – et, une fois votre

* Toujours selon l'étude menée par TNS Direct en 2006.

dossier accepté, vous aurez en votre possession ni plus ni moins qu'un crédit à la consommation facilement déclenchable. C'est ce que l'on appelait il y a quelque temps encore un « crédit *revolving* » et que les associations de défense du consommateur qualifient désormais de... revolver.

Le TEG (Taux effectif global), votre pire ennemi

À ce stade, le TEG deviendra votre pire ennemi. Avant que vous ne le réalisiez, il s'attachera à alourdir vos achats de son poids écrasant.

Le TEG, ou taux effectif global, représente le taux d'intérêt de votre crédit et inclut tous les frais obligatoires liés au crédit, comme les frais de dossier ou les assurances. Si vous avez recours à une assurance facultative ou à des options supplémentaires, la loi n'oblige pas le vendeur à les inclure dans le calcul du TEG. (Par conséquent, le TEG que l'on vous annonce peut ne pas vraiment refléter ce que vous allez réellement payer.)

Le calcul du taux d'intérêt est basé sur le taux d'usure, dont la définition est fixée par l'article L313-3 du code de la consommation. Le taux d'usure est simplement le prix maximum de l'argent prêté. Il est actualisé chaque trimestre par la Banque de France et pour chaque catégorie de crédit (immobilier, consommation, prêt aux entreprises). Par définition, le TEG ne peut donc pas être supérieur au taux d'usure.

Attention : le taux d'intérêt du crédit est parfois présenté sous sa forme mensuelle (voire même journalière) ; seul le TEG annuel fait foi et vous donnera le véritable coût de votre crédit. La difficulté, c'est d'arriver à comparer des choses comparables.

Devenez riche !

Combien me coûte un achat avec ma carte de crédit de fidélité ?

Achat TV LCD	799 €
12 mensualités au taux annuel de 21,39 %	74,55 €
Coût total du crédit	895 €

Vous voyez où je veux en venir ? Utilisez votre carte et votre achat vous coûtera 96 € de plus que son prix affiché. Votre télévision vous revient à 895 €, une modeste augmentation de **12 %** !

Si vous avez passé des heures à comparer les prix sur Internet ou à faire le tour des magasins pour économiser 15 € sur le modèle de votre choix, payer 12 % plus cher devrait vous rendre fou de rage !

Si c'est le cas, voici deux raisons qui ont pu motiver cet achat :

1. Vous n'aviez pas les moyens et vous avez quand même choisi de faire cet achat, ce qui n'est pas une bonne décision financière.
2. Vous aviez les moyens et vous avez choisi un crédit, ce qui n'est pas non plus une bonne décision financière.

Dans un cas comme dans l'autre, tout a commencé lorsque vous avez laissé ces fameuses cartes entrer dans votre vie. Certains en ont deux, trois ou quatre et elles hantent leur portefeuille : il est temps de vous en débarrasser !

Prenez un à un vos contrats et résiliez vos différentes cartes, surtout si elles sont payantes.

Assez parlé, agissons !

Faites appel au médiateur

Au cours de vos aventures dans l'univers des finances personnelles, il est possible que les choses ne se passent pas comme elles le devraient.

- Vous résiliez votre carte bancaire et la banque ne vous rembourse pas le prorata de la cotisation annuelle que vous aviez payée.
- Vous avez un incident de paiement (rejet de chèque ou de prélèvement) et la banque vous facture des frais sur les frais de l'incident.
- Votre conseiller a trouvé opportun de vous ouvrir un compte sur livret sans vous avoir préalablement mis au courant.

Ce qui est beau dans ce domaine, c'est que les possibilités sont infinies !

Lorsqu'un problème arrive, vous avez plusieurs recours possibles. Le premier, c'est évidemment d'en parler à votre conseiller financier et de négocier avec lui une solution rapide. Bon, à moins que vous n'ayez des photos de lui avec sa maîtresse, il est peu probable qu'il fasse quoi que ce soit. Vous pourriez aussi solliciter sa direction, mais là encore, sans photos compromettantes, peu de chances d'avoir gain de cause, même s'il ne s'agit que d'obtenir le remboursement du prorata de la cotisation d'une carte bancaire.

En revanche, de nombreuses associations de consommateurs sont prêtes à vous aider. Elles seront souvent de bon conseil, mais ce sera à vous d'agir.

Même si j'en rigole, les étapes précédentes sont nécessaires, ce qui n'empêche pas le fait que le rapport entre l'effort que vous avez à fournir et le résultat est souvent faible. Ce qui peut faire

bouger les choses, c'est une lettre, rien de plus. C'est cette unique lettre qu'il faudra envoyer à votre banque, à votre association de consommateurs et au médiateur.

Son contenu est simple : il vous faudra présenter votre problème de façon très factuelle et expliquer ce que vous attendez de la banque.

Le médiateur est une personne neutre dont la mission est de résoudre à l'amiable les litiges entre les clients et leur banque. Selon la structure de l'établissement, le médiateur est national ou régional.

La liste complète des adresses se trouve sur le site de la Banque de France : www.banque-france.fr, rubrique « Info banque – Fichiers » / « Liste des médiateurs bancaires » (ou rechercher sur www.google.fr : « adresses de saisine des médiateurs »).

Le médiateur pourra intervenir auprès de l'établissement pour porter votre message. Il a l'habitude de traiter ces dossiers et connaît les interlocuteurs qui sont au centre de la décision.

En 2009, les médiateurs ont traité aussi bien des affaires liées aux placements financiers, des problèmes autour des tarifs de la gestion des comptes ou encore des litiges concernant les moyens de paiement. Le taux de résolution est élevé, si bien que de plus en plus de banques confient un pouvoir décisif au médiateur et appliquent systématiquement sa décision dans les litiges où les montants sont faibles.

Dans les cas les plus importants, lorsque la somme ne dépasse pas 4 000 €, vous avez la possibilité de saisir le juge de proximité pour qu'il intervienne. Cette procédure a l'avantage d'être rapide et très économique.

Pour lancer cette procédure, il vous suffira de remplir une déclaration au greffe du tribunal d'instance sans devoir recourir aux services d'un avocat ou d'un huissier.

Retrouvez votre virginité bancaire

On en raconte beaucoup sur les incidents de paiement et le fameux « interdit bancaire », mais de quoi s'agit-il au juste ? Discutez-en avec vos proches et vous verrez que personne ne sait vraiment ce que cela veut dire, mais que tout le monde pense qu'il s'agit d'une maladie contagieuse incurable !

Si ne pas savoir gérer ses finances personnelles peut être considéré comme une source potentielle de problèmes, il existe heureusement des remèdes, à commencer par ce livre. Il en va de même pour les incidents bancaires : rien n'est définitif, il est possible de retrouver votre virginité bancaire.

Le principe général consiste à prendre en main la situation et à rembourser les montants dus. Simple, non ?

* Article L.331-2 du code de l'organisation judiciaire : « Sous réserve des dispositions législatives ou réglementaires fixant la compétence particulière des autres juridictions, la juridiction de proximité connaît en matière civile, en dernier ressort, des actions personnelles ou mobilières jusqu'à la valeur de 4 000 euros. Elle connaît aussi à charge d'appel des demandes indéterminées qui ont pour origine l'exécution d'une obligation dont le montant n'excède pas 4 000 euros. »

De quoi se compose le paysage des mauvais payeurs ?

Il y a trois types d'incidents bien différents : l'incident de remboursement d'un crédit, l'incident de paiement par chèque et l'incident de paiement par carte bleue. Ils font l'objet de deux fichiers distincts à la Banque de France, et seul cet établissement public en assure la gestion (ce qui ne veut pas dire que les entreprises n'évaluent pas votre situation indépendamment de ces fichiers).

Ces deux fichiers sont le FICP (Fichier national des incidents de remboursement des crédits aux particuliers) et le FCC (Fichier central des chèques).

Une banque peut vous déclarer au FICP si deux échéances consécutives de remboursement d'un crédit sont manquées. L'inscription à ce fichier a pour but de vous empêcher d'obtenir de nouveaux crédits. Elle n'interdit pas aux organismes de vous accorder un crédit, mais elle leur indique que vous êtes endetté ou surendetté, ce qui rendra très difficile l'obtention de certains prêts. Ce fichier contiendra l'intégralité des incidents de remboursement.

L'autre fichier, c'est le FCC, le fameux « interdit bancaire ». Être interdit bancaire signifie que vous avez émis un chèque qui, lors de son encaissement, ne bénéficiait pas des fonds nécessaires (provision insuffisante sur le compte rattaché). Le chèque revient donc impayé, en partie ou en totalité, à la banque du bénéficiaire.

Ce chèque s'accompagne généralement de frais à payer et une procédure est engagée contre vous. Notez que votre banque doit,

1. Stoppez l'hémorragie

d'après la loi dite Murcef*, vous prévenir du défaut de provision avant de déclencher votre inscription au FCC. Cette loi vous interdit d'émettre des chèques pendant cinq ans, sauf en cas de régularisation. Si la banque ne vous prévient pas qu'un chèque est rejeté, vous pouvez demander des dommages et intérêts.

L'interdiction peut émaner d'un chèque rattaché à un compte fermé, puisque la validité d'un chèque est de un an et huit jours. Si une personne cherche à encaisser un chèque après que vous avez fermé le compte émetteur, vous pourriez avoir ce type de problèmes. Pour éviter cette déconvenue, assurez-vous que l'ensemble de vos chèques liés à un compte soit encaissé avant de fermer le compte rattaché.

Si la situation se présente, il est important de payer la somme restante, objet du litige, le plus rapidement possible pour éviter l'aggravation de la situation. Si c'est le premier incident, vous avez deux mois pour régulariser la situation et ainsi éviter une amende. Pour les récidivistes, vous pouvez à tout moment rembourser la somme due, mais vous n'échapperez pas à une amende s'élevant à 22 € par tranche de 150 € de dette. Vous serez alors immédiatement radié de ce fichier.

Si vous êtes interdit bancaire, vous conservez la possibilité d'avoir un compte bancaire et une carte de paiement à débit immédiat, mais l'accès au crédit sera difficile, voire souvent impossible. Si votre banque ferme votre compte, la Banque de France peut désigner un établissement qui devra vous en ouvrir un dans le cadre du « droit au compte ». Notez aussi qu'en cas d'usage abusif de votre carte bancaire, votre établissement

* La loi dite Murcef (Mesures urgentes de réformes à caractère économique et financier) a été publiée le mercredi 12 décembre 2001 au Journal officiel et comporte de nombreuses dispositions pour améliorer les relations entre les banques et leurs clients. Pour consulter le texte voté : www.assemblee-nationale.fr/11/ta/ta0722.asp

peut vous la retirer et le faire noter dans ce fichier pendant deux ans.

Toute personne inscrite possède un droit de consultation (adressez-vous à l'antenne régionale de la Banque de France ou écrivez à Banque de France FCC, 86067 Poitiers CEDEX 9, en joignant une photocopie de votre carte d'identité).

Redevenir blanc comme neige, c'est possible !

Remboursez vos crédits

Les statistiques de la Banque de France le prouvent, avoir des dettes n'est pas exceptionnel. Certes, mais est-ce logique de devoir plus d'argent qu'on en possède ? Si pour le plus gros achat de notre vie, le logement, il est souvent inévitable de devoir emprunter, il est assez difficile de justifier le recours au crédit dans les autres cas.

Autrement dit : je considère que le recours au crédit n'est pas justifiable pour les biens de consommation courante.

Bien entendu, tout dépend de ce pour quoi vous empruntez : on ne peut pas comparer un emprunt destiné à la formation et au paiement de frais de scolarité, et une dette finançant l'achat d'une voiture. C'est pourquoi on distingue bonne dette et mauvaise dette.

La bonne dette, c'est celle qui, d'une façon ou d'une autre, paiera des dividendes et permettra de recouvrer le montant investi sur une période de temps raisonnable. Elle possède donc une rentabilité espérée.

1. Stoppez l'hémorragie

En général, tout ce qui concerne l'éducation peut être considéré comme une bonne dette, puisque cela vous permet de progresser, de prendre de la valeur sur le marché du travail et donc de gagner davantage d'argent. Tout ce qui a trait à l'apprentissage, à l'amélioration d'une compétence est positif. Un investissement locatif est également une bonne dette, parce qu'il possède (je l'espère pour vous en tout cas) un rendement locatif positif et bénéficie d'autres facteurs, comme l'effet de levier (le fait de pouvoir payer à crédit).

L'exemple classique de mauvaise dette, c'est une dépense de consommation courante qui n'a aucune chance de prendre de la valeur, comme l'achat d'un véhicule, d'une télévision ou de vacances. Vous pouvez vous défendre en avançant que regarder *C'est pas sorcier* vous rendra plus intelligent, mais cela ne fait pas de la télévision une bonne dette* pour autant.

L'un des points cruciaux pour bien gérer son argent, c'est de bien le dépenser et de bien l'investir. Vous devez donc être très sûr de vous lorsque vous prenez la décision de dépenser.

Pour faire le lien avec la section précédente, les cartes de fidélité servent essentiellement à payer de mauvaises dettes, comme justement les éléments de consommation courante. C'est pourquoi s'en débarrasser constitue une étape importante.

Ce n'est pas le moment de fuir sous prétexte que vous n'avez pas le temps ! Vous allez voir que le plan à suivre est simple et vous fera faire des économies.

Si vous avez entre 25 et 35 ans et que vous avez fait des études

* Voir « Regarder la télévision rend pauvre » sur <http://esprit-riche.com/bilan-apres-une-vie-sans-television> (vous pouvez aussi utiliser le moteur de recherche en haut à droite sur la page d'accueil du site).

longues, il est probable que vous ayez un prêt étudiant à rembourser et peut-être même des crédits à la consommation.

Indépendamment de la nature de vos crédits, acceptez la vérité ! Certes, il ne sera pas simple de se débarrasser de ces crédits, car aucun miracle n'effacera votre ardoise. Mais bien choisir votre mensualité de remboursement vous facilitera les choses car ici encore, ce qui compte, ce n'est pas tant le montant que vous allez rembourser chaque mois que ses effets induits.

Avec ces crédits, nous avons oublié une chose essentielle : les calculs. Les sociétés de crédit prennent un malin plaisir à vous compliquer la vie et comptent sur l'ignorance et la fainéantise de leurs clients pour faire de bonnes marges et... ça marche !

L'emprunteur lambda choisit en général de rembourser son crédit avec la mensualité la plus basse afin de préserver son budget mensuel. Mais sur le long terme, il finit par payer beaucoup plus que s'il avait choisi des mensualités plus élevées. « Empruntez 5 000 € et remboursez seulement 160 € par mois », cette promesse vous dit quelque chose ?

La conséquence directe, c'est que les gens ne savent pas combien ils finissent par payer en intérêts sur leur crédit : ils ne maîtrisent plus leur budget ! Vous ne pouvez pas tolérer ça pour votre argent !

À titre de comparaison, pensez au petit garçon qui se fait voler son goûter à l'école. Ça commence un jour sans raison apparente et cela peut continuer pendant des mois tant qu'il n'agit pas. C'est pareil pour vous : ce n'est qu'en comprenant le fonctionnement de ce type de crédit que vous pourrez en sortir rapidement.

Quelle stratégie choisir ?

Avoir à supporter ce genre de crédit entraîne deux conséquences de nature bien distincte.

La première, c'est que vous payez des intérêts FARAMINEUX sur l'argent emprunté.

La seconde est plus psychologique. Endetté, vous vous sentez redevable, voire poursuivi, et vous pouvez finir par nier la réalité, par exemple en n'ouvrant plus vos factures.

L'heure est venue de faire quelques sacrifices pour se libérer du lourd poids de ces crédits. Pourquoi faut-il faire un effort supplémentaire ? Parce que personne ne viendra remettre les compteurs à zéro !

Prenons le cas où Jean Benêt emprunte 5 000 € à un taux de 17 % (taux habituel pour cette somme) et décide de rembourser le montant minimal. Il lui faudra trois ans et demi et, dans le meilleur des cas, il paiera 1 665 € d'intérêts pour arriver à rembourser ce crédit.

Prenons maintenant le cas de Stéphanie Futée qui emprunte la même somme, mais décide de rembourser chaque mois deux fois plus que Jean Benêt, soit 317 €. Un an et demi et seulement 699 € d'intérêts suffisent à rembourser son crédit.

Devenez riche !

Jean Benêt et Stéphanie Futée remboursent 5 000 € empruntés à 17 %

JEAN BENÊT CHOISIT LA MENSUALITÉ MINIMALE		
Sa mensualité est de...	Avec la mensualité minimale, il aura fini de rembourser au bout de...	Le montant total des intérêts payés sera de...
160 €	Trois ans et six mois	1 665 €
STÉPHANIE FUTÉE CHOISIT DE REMBOURSER DEUX FOIS LA MENSUALITÉ MINIMALE		
Sa mensualité est de...	Avec deux fois la mensualité minimale, elle aura fini de rembourser au bout de...	Le montant total des intérêts payés sera de...
317 €	Un an et six mois	699 €

Nous voyons donc que, d'un côté, Jean Benêt paiera au total 6 665 €, le prêt de départ plus les intérêts, alors que Stéphanie Futée paiera 5 699 €. Une différence de 966 € !

J'imagine déjà les réactions d'une partie des lecteurs : « Mais s'il ne rembourse que 160 € par mois, c'est peut-être qu'il ne peut pas rembourser 317 €... »

Ne vous méprenez pas, c'est la direction qui compte, pas la vitesse à laquelle vous avancez. Si vous pouvez seulement passer de 160 € à 220 €, c'est un bon début.

Sur une somme si petite, la différence est déjà importante. Imaginez la conséquence sur un crédit immobilier dont la durée est de vingt ans !

1. Stoppez l'hémorragie

Commençons par un exercice simple.

Étape 1 : faites l'état des lieux

Vous devez faire l'inventaire de l'ensemble des montants dus. Si vous ne suivez pas régulièrement ce qu'il vous reste à rembourser, comment pourriez-vous prendre les bonnes décisions ? Et pourtant, je peux vous dire que la plupart des gens ne comptent pas leurs crédits.

Vous devriez trouver ces informations sur les relevés que vous envoient régulièrement vos différents créanciers.

Nom de l'organisme	Montant total restant dû	Taux d'intérêt	Mensualité minimale possible	Mensualité actuelle

À l'issue de ce petit exercice, vous connaissez donc exactement l'étendue de vos dettes !

Étape 2 : décidez ce qui doit être remboursé en premier

Comme nous l'avons vu, toutes les dettes ne sont pas égales, et celles avec un fort taux d'intérêt mériteront une attention particulière. Mais ce n'est pas l'unique angle d'attaque pour rembourser au plus vite vos crédits.

La méthode habituelle qu'emploient la plupart des gens consiste à rembourser le montant minimal sur chacun des crédits. Et pourtant, c'est ce qui coûte le plus cher. Si, par exemple, vous aviez contracté un prêt étudiant et qu'il était nécessaire, à une certaine époque, d'avoir une mensualité faible, peut-être êtes-

Devenez riche !

vous maintenant en mesure de rembourser davantage tous les mois et ainsi de solder rapidement la somme restante ?

En fait, il existe deux stratégies : soit rembourser **ce qui coûte le plus cher** en premier, soit commencer par **le plus petit montant restant dû**.

Comment choisir sa méthode de remboursement ?

	MÉTHODE « BOULE DE NEIGE » : REMBOURSER LE PLUS PETIT MONTANT RESTANT DÛ EN PREMIER	MÉTHODE LOGIQUE : REMBOURSER LE CRÉDIT AU TAUX D'INTÉRÊT LE PLUS FORT EN PREMIER
Comment ça marche ?	Payez la mensualité maximale sur le crédit que vous pouvez rembourser en premier (celui où le montant total restant à rembourser est le plus faible) et payez la mensualité la plus basse sur les autres crédits.	Payez la mensualité la plus élevée pour rembourser le crédit dont le taux d'intérêt est le plus élevé (indépendamment du montant total restant à rembourser) et payez le minimum pour rembourser les autres crédits.
Pourquoi ça marche ?	Il s'agit d'arriver à un résultat rapide. En vous débarrassant d'un crédit, vous vous sentirez plus libéré que si vous aviez remboursé la même somme répartie sur différents crédits. La progression est donc plus visible !	Les mathématiques travailleront pour vous et vous ferez des économies en remboursant le crédit le plus cher.

L'approche à effet boule de neige est plutôt psychologique. Avoir cinq créanciers est souvent plus pesant que d'en avoir deux, même avec des sommes plus importantes. En effet, le nombre d'interlocuteurs est un facteur de stress et l'effet boule de neige vise à réduire ce nombre le plus rapidement possible.

Certains argueront que l'effet boule de neige n'est pas le plus efficace d'un point de vue financier, tandis que d'autres avanceront que ce qui compte, c'est que les résultats soient visibles. À vous de choisir !

L'important, c'est de déterminer une stratégie. Ça ne devrait pas prendre plus de cinq minutes à mettre en place, car la pire chose à faire, c'est de remettre à plus tard votre décision !

Étape 3 : arbitrez le remboursement des crédits

L'un des premiers réflexes lorsqu'on s'engage sur le chemin du remboursement, c'est d'avoir recours à des réserves de crédit à faible taux pour rembourser les crédits ayant des taux d'intérêt importants. Cela peut effectivement vous faire faire des économies, mais c'est l'arbre qui cache la forêt. Le problème est souvent plus profond et tient aux choix financiers que vous faites. Cette approche n'aura donc aucune conséquence positive sur le long terme, sans compter que vous vous exposez à des erreurs (dépassement de plafond, remboursement raté) qui vous seront facturées au prix fort.

De même, siphonner vos différents comptes d'épargne pour rembourser vos crédits n'est pas non plus la bonne solution : comme expliqué précédemment, ce sont les causes qu'il faut soigner, pas les symptômes. Choisir de piocher dans son épargne pour rembourser une dette, c'est souvent la recette du désastre. Au contraire, il est préférable de vous concentrer sur vos habitudes et d'éviter de produire de la dette, tout en

remboursant la dette existante avec le fruit de ces bonnes habitudes.

Réduire ses dépenses et prioriser le remboursement de ses crédits n'est certes pas la solution la plus séduisante ni la plus innovante, mais c'est celle qui marche. Ce changement durable fonctionne parce qu'il vous force à modifier vos habitudes au lieu d'essayer de trouver un remède miracle à un problème de fond. Il est clair que pour épater vos amis, c'est beaucoup moins racoleur que d'expliquer comment vous avez vidé votre assurance-vie, mais au moins ça marche.

Pour voir le problème sous un autre angle, répondez à cette question : sur 100 € que vous gagnez, combien vont au remboursement d'un crédit ? Est-ce 2, 5 ou 10 € ?

Très souvent, vous verrez que vous n'allez pas avoir à réduire votre train de vie de manière spectaculaire pour aller dans la bonne direction, mais vous allez simplement commencer par arrêter d'acheter des babioles et de faire des dépenses réflexes. Prenez conscience de votre situation et mettez en place un plan de remboursement, car c'est ainsi que vous reviendrez à l'équilibre. Je ne dis pas que tout sera rose, mais c'est réalisable.

Alors effectivement, ce livre ne contient pas de recette miracle pour rembourser ses crédits, mais il y a une raison simple à cela : il n'en existe aucune. Si une solution magique était possible, j'en aurais depuis longtemps fait l'exposé. Au contraire, l'attitude à adopter, c'est de préparer votre plan et de rembourser vos crédits de manière active.

L'objectif, c'est de vous soulager du poids financier et psychologique de votre situation actuelle. Une fois vos dettes remboursées, c'est un avenir radieux qui s'offrira à vous, avec une multitude de possibilités : investissements divers et style de vie

rehaussé. Le chemin sera peut-être long, mais l'important, c'est d'être sur la bonne voie.

Étape 4 : commencez !

Dans les prochaines semaines, vous allez mettre plus d'argent sur la table pour rembourser vos crédits. Si, à la lecture de ce chapitre, vous n'avez pas une vision claire de ce que vous devez faire, c'est que vous analysez beaucoup trop la situation. N'oubliez pas la loi de Pareto, cet économiste italien à l'origine du principe 80/20 : 80 % des résultats proviennent de 20 % des efforts. L'objectif n'est pas de passer deux ans à analyser quelle technique choisir, mais bien d'agir sur les plus gros problèmes immédiatement. Faites l'inventaire, décidez de votre manière de rembourser et mettez-la en œuvre. N'oubliez pas que le plus difficile, c'est toujours de se lancer !

PASSEZ À L'ACTION :

SEMAINE I

1. Regardez vos comptes de près et prenez conscience des coûts bancaires (2 heures). Si vous avez opté pour un « package de services », il y a fort à parier que vous payez pour des services que vous n'utilisez pas. Pour vous débarrasser du package en question, lisez votre contrat ou prenez contact avec votre conseiller pour lui en parler.

2. Ne payez plus votre carte bancaire (1 heure). Et si votre conseiller refuse, peut-être que vous devriez changer de banque...

3. Portez une très grande attention à vos cartes de fidélité, celles à réserves de crédit que vous proposent presque toutes les grandes enseignes et débarrassez-en-vous (2 heures). Si vous vous en servez comme carte de crédit, vous payerez des intérêts incroyablement onéreux sur vos achats. Et même si vous payez toujours comptant, demandez-vous si ces cartes ne vous fidélisent pas malgré vous... Pour vous en débarrasser, il vous faudra bien sûr rembourser au préalable tous vos crédits.

4. Optimisez le remboursement de vos crédits (2 heures). Il existe différentes méthodes, mais le plus important est de vous y mettre ! Dans la mesure du possible, essayez de payer des mensualités assez élevées pour vos remboursements. Au final, votre crédit vous coûtera toujours moins cher.