

# Améliorez votre situation financière



9 actions simples et efficaces pour mener une vie de rêve !

Christian Dubois

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

# Améliorez votre situation financière



**Christian Dubois**

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

## Table des matières

Qui suis-je ?.....	7
<b>Introduction 1ere partie</b> .....	10
<b>PILIER I</b> .....	13
<b>Payez-vous en Premier</b> .....	13
<i>LA FORMULE MAGIQUE</i> .....	14
<i>COMMENT FAIRE ?</i> .....	16
<i>LES INTERETS COMPOSES</i> .....	16
<i>LE TEMPS C'EST DE L'ARGENT</i> .....	18
<b>PILIER II</b> .....	21
<b>Contrôlez vos dépenses</b> .....	21
<i>LE PROBLEME DU NIVEAU DE VIE</i> .....	23
<i>L'OUTIL INDISPENSABLE</i> .....	24
<i>NOTIONS ELEMENTAIRES DE FINANCEMENT</i> .....	27
<i>LE PRET AMORTISSABLE</i> .....	28
<i>LE PRET IN FINE</i> .....	29
<i>LES CREDITS A LA CONSOMMATION</i> .....	31

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

Le crédit personnel non affecté .....	31
Le crédit revolving .....	31
<i>LE CERCLE FERME</i> .....	33
<b>PILIER III</b> .....	37
<b>La différence entre un passif et un actif</b> .....	37
<i>DEFINITION SIMPLE D'UN ACTIF ET D'UN PASSIF</i> .....	39
<i>LA REGLE D'OR POUR S'ENRICHIR</i> .....	41
<i>LES CLASSES D'ACTIFS</i> .....	44
<i>CONNAITRE LES ACTIFS POUR CHOISIR</i> .....	45
Les obligations .....	45
Les actions.....	46
<i>L'EPARGNE PREFEREE DES FRANÇAIS</i> .....	49
<i>NE METTEZ PAS TOUS VOS ŒUFS DANS LE MEME PANIER.</i> .....	50
<i>PRENEZ EN COMPTE L'INFLATION</i> .....	53
<i>LES EFFETS DE LEVIER</i> .....	55
<i>L'IMMOBILIER LOCATIF</i> .....	57
<i>LES TROIS AVANTAGES DU MONTAGE</i> .....	60

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

La protection de la famille.....	61
<i>LA SOLUTION SI VOS REVENUS SONT FAIBLES.....</i>	61
<b>PILIER IV.....</b>	64
<b>Ayez le bon état d'esprit .....</b>	64
<i>FAITES DU MENAGE.....</i>	64
<i>ATTIRER LA PROSPERITE A SOI.....</i>	70
<i>LA METHODE SMART .....</i>	76
<i>REGLEZ LA TEMPERATURE.....</i>	80
<b>Introduction 2eme partie.....</b>	87
Etes-vous Radin ou flambeur ? .....	87
Les motivations qui vous poussent à être radins.....	88
L'incitation à dépenser « plus que de raison » .....	89
Le choix du chiffre à atteindre « pour être tranquille ».....	89
Premier arrivé, dernier parti, c'est leur motivation première.....	90
<b>1ère SEMAINE.....</b>	92
<b>Plein feux sur la transparence ! .....</b>	92
1ere action à mener : compter.....	92

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

2 <sup>ème</sup> action : Mettre immédiatement un « Stop » aux crédits .....	95
<b>2eme SEMAINE</b> .....	99
<b>Etablir un véritable plan financier</b> .....	99
1ere action: Dresser un rapport de dépenses par catégories.....	99
2 <sup>ème</sup> action : Mettre en place le plan liberté grâce à la formule magique : LGCF .....	105
<b>3eme SEMAINE</b> .....	114
<b>Payez-vous en premier</b> .....	114
1ere action : Ouvrir le compte épargne .....	114
2eme action : Commencer à rembourser vos dettes.....	119
<b>4ème SEMAINE</b> .....	122
<b>Compassion, connaissances et affirmations</b> .....	122
1ere action : Avoir de la compassion pour vous même .....	122
2eme action :Actualiser vos connaissances .....	125
3 <sup>ème</sup> action: Pratiquer les affirmations.....	131
Conclusion.....	135
L'argent fait il le bonheur ? .....	135
Remerciements .....	138

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

## Qui suis-je ?



Christian Dubois

En quoi ai-je l'autorité pour vous parler d'argent ?

Je m'appelle Christian DUBOIS et depuis 1986 **je suis dans le domaine de la Finance**. J'ai été Agent Général d'une importante compagnie d'assurances et depuis une quinzaine d'années je me suis spécialisé dans tout ce qui a trait à l'argent. **J'ai un diplôme de Conseil en Gestion de Patrimoine, je suis Conseiller en Investissement Financier agréé par l'AMF** et membre de la Chambre Nationale des Conseils Experts Financiers N° D 011605.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

Depuis plus de quinze ans, j'étudie le comportement humain face à l'argent ainsi que les outils de développement personnel comme la Programmation Neuro Linguistique, l'Analyse Transactionnelle ou l'Ennéagramme. Je vous parle de ceci car la psychologie, les comportements et l'état émotionnel ont une importance capitale dans l'enrichissement.

De par mon métier j'ai aidé de nombreuses personnes à **rééquilibrer leur patrimoine, ou à en créer un**. Contrairement à ce que pense la majorité des gens, il n'est pas obligatoire d'avoir de l'argent, au départ, pour s'enrichir !

Bien entendu, vous devez avoir les bons réflexes et connaître les bonnes méthodes si vous souhaitez faire fructifier votre argent.

Prenons un exemple. Si vous allez de Paris à Marseille, vous avez deux possibilités : prendre la route nationale ou prendre l'autoroute. De nombreuses personnes choisissent l'autoroute car elles arrivent plus vite à destination n'est-ce pas ? Pourtant il y a un péage, mais elles sont prêtes à payer pour se rendre d'un point à un autre plus rapidement.

En matière d'épargne, la majorité des gens place son épargne sur des produits sans frais, comme des livrets d'épargne réglementée, mais avec une rentabilité médiocre. Ces gens ne veulent pas payer des frais d'entrée ou autres. Ils choisissent donc la « nationale » et cela demandera beaucoup plus de temps pour qu'ils puissent atteindre leur objectif.

**En ce qui concerne votre argent je peux vous aider à répondre à vos préoccupations.**

- Comment épargner quand on a des revenus faibles ?
- Comment mieux contrôler ses dépenses ?
- Comment mieux gérer son patrimoine ?
- Comment faire fructifier correctement son épargne ?
- Quelles sont les erreurs à éviter lorsqu' on épargne ?
- Est-ce que les contrats d'assurance-vie sont intéressants?
- Quels sont les différents supports sur lesquels je peux épargner ?
- Quels sont les avantages et les inconvénients des actions, des obligations ?
- Comment bien choisir un financement ?
- Quelle est la bonne durée pour un financement ?

Autant de questions que la majorité des gens se pose n'est-ce-pas. ?

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -



Mais également des questions comme :

- Est-il exact qu'un certain état d'esprit puisse empêcher la richesse d'arriver jusqu'à nous ?
- Peut-on vraiment attirer la prospérité ?
- Comment garder l'argent comme serviteur et non pas en devenir esclave ?

**J'ai envie de partager mon savoir, tant dans le domaine financier que le domaine de développement personnel**, et de vous aider à « débroussailler » cet univers des placements et des financements.

Pour vous aider dans ce domaine complexe de la finance, j'ai décidé de créer une méthode simple et efficace.

Elle se compose en deux parties.

Dans la première partie je vous raconte une histoire. Toutefois, cette fiction comporte **des conseils pertinents**, que je vous préconise de suivre si vous souhaitez vous enrichir.

Dans la deuxième partie je vous ai fait un plan d'action pour retrouver votre liberté financière, puis arriver à l'aisance financière. En effet, avant d'arriver à l'aisance financière il faut retrouver votre liberté. Un aigle ne retrouve son aisance uniquement lorsqu'il vole librement dans le ciel, non ? S'il est attaché par sa patte, ou s'il est dans une volière, il n'aura pas cette aisance de vol qu'on lui connaît.

Il y a 4 phases, représentées par les 4 piliers, puis en suivant le plan d'action que je vous ai préparé, au bout de 4 semaines vous serez sur le chemin de l'indépendance financière. **Mon objectif est que vous soyez plus riche après avoir mis en application les conseils de cette méthode qu'avant.**

**Il faudra passer du « je sais » au « je fais »** car ce n'est pas en lisant la notice d'un médicament que l'on guérit. Il faut le prendre.

Je n'ai pas la prétention sur ces quelques pages de vous donner une information exhaustive sur la finance, mais simplement formuler quelques conseils qui vous aideront à atteindre plus facilement l'aisance financière. Commençons donc notre histoire, comme toutes les histoires, par il était une fois...

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

## Introduction

Il était une fois une jeune fille qui désirait devenir riche. Elle avait souffert toute son enfance de la pauvreté de sa famille.

Les moqueries de ses camarades de classe concernant son "look" allait bon train. Ses parents n'avaient pas les moyens de lui acheter des vêtements de marque. Elle portait souvent les tenues de sa sœur aînée, donc passées de mode, élimées et son accoutrement attirait les railleries des autres élèves.

Aujourd'hui à 20 ans elle travaillait comme vendeuse, rémunérée à la commission, pour une Société d'édition. Elle vendait des livres et des abonnements aux particuliers.

Mais elle n'était pas résignée et souhaitait vraiment devenir riche. Le mercredi étant son jour de repos elle se promenait à Lyon, proche de la place Bellecour.

Elle aperçut alors un clochard qui avait inscrit sur une pancarte " Pour acheter ma seconde Ferrari. Merci ». Un sourire aux lèvres, elle pensa que ce trait d'humour lui procurait sûrement plus de pièces qu'aux autres clochards de la place se contentant de quémander " une pièce ou un ticket restaurant pour manger".

Et là elle eut un déclic. **Si je demande peu à la Vie, je recevrais peu !** Je choisis donc de rencontrer une personne riche qui puisse m'initier aux secrets de la richesse. Elle se mit donc en quête de rencontrer un homme ou une femme riche qui puisse la former sur les méthodes pour gagner, faire fructifier et conserver son argent.

Elle aurait pu penser, comme une grande majorité, que l'argent ne fait pas le bonheur, que ce n'est pas important, qu'il y a des choses plus importantes dans la vie, et se contenter d'une petite vie tranquille. Non, elle était déterminée.

Ou puis-je rencontrer quelqu'un de riche ? Quels endroits fréquentent les riches ?

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

## Améliorez votre situation financière

Comme elle réfléchissait, elle aperçut, sortant d'une librairie, un monsieur d'une cinquantaine d'années, à la chevelure argentée, vêtu d'un costume italien impeccablement coupé et portant sous le bras des revues financières et des livres traitant de la richesse.



Je ne sais pas s'il est riche, se dit-elle, mais en tout cas il n'a pas l'air dans le besoin. Elle décida de l'aborder directement.

Tandis qu'il ouvrait la porte arrière de sa Bentley Continental pour y déposer ses paquets il entendit une voix féminine :

- Pardon Monsieur, je sais que ma question va vous paraître bizarre mais **pourriez vous m'enseigner à devenir riche ?**
- Permettez-moi à mon tour de vous poser une question Mademoiselle. Pourquoi voulez-vous devenir riche. ?

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

- Je veux devenir riche parce que je n'aime pas la pauvreté. Je veux devenir riche afin de voyager à travers le monde, visiter toutes les merveilleuses villes et toutes les beautés naturelles de notre terre.

Je veux pouvoir inviter mes amis dans les plus grands restaurants, pouvoir être libre de faire ce que j'ai envie de faire et au moment où j'ai envie de le faire ! Je veux avoir l'indépendance financière.

- **Quelle détermination** ! Je vois que vous avez les idées bien arrêtées . Aujourd'hui je ne m'occupe plus que de quelques clients fortunés car je suis Gestionnaire de Fortune. J'ai pas mal de temps libre et si vous le voulez, je vous montrerais **comment bâtir un patrimoine en partant de rien**. Cela m'amusera et me rappellera ma jeunesse.

J'ai aidé beaucoup de mes clients actuels, à créer la fortune qu'ils possèdent aujourd'hui. Je vous propose de nous rencontrer au Café des Négociants chaque mercredi à 10h pour bavarder ensemble et vous faire découvrir les quatre piliers pour bâtir une fortune.

Je vous parle de piliers car ce sont eux qui soutiennent une construction, et un patrimoine, une fortune, cela se construit. Je vous donne le premier pilier tout de suite, vous y réfléchirez et nous en reparlerons mercredi :

**Payez-vous en premier car une partie  
de ce que vous gagnez doit vous appartenir.**

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

# PILIER I

## Payez-vous en Premier



---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

Pour ce premier mercredi, la jeune fille était là bien en avance. A 10h précise l'homme aux cheveux argent apparut.

- Alors avez-vous réfléchi à ce premier pilier.

- Bien sûr, mais je ne comprends pas une chose, normalement tout ce que je gagne m'appartient, et je peux le garder, alors pourquoi une partie ?

- Ce que vous dites est inexact. Ne payez-vous pas votre viande à votre boucher, votre pain à votre boulanger, votre brushing à votre coiffeur ? Votre loyer va directement dans la poche de votre propriétaire, non ?

Vous offre t'on vos vêtements, vos chaussures ou les achetez vous ? Et l'Etat vous oublie-t-il ? Bien sûr que non, vous payez l'impôt sur le revenu, la taxe d'habitation ...

- Oui je sais bien, d'ailleurs, à la fin du mois, il ne me reste plus rien !!

- Et oui, finalement **vous travaillez pour les autres. Vous payez tout le monde, excepté VOUS.**

### ***LA FORMULE MAGIQUE***

Je vais vous donner une formule mathématique simple  $E = R - DO$

E c'est l'Épargne, R les Revenus et DO les Dépenses Obligatoires.

## **L'Épargne est égale à vos Revenus moins vos Dépenses Obligatoires.**

- Oui, mais moi, mes dépenses sont égales à mes revenus et même souvent supérieures, alors je me retrouve souvent à découvert, alors l'épargne c'est vite vu !!

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

- Mademoiselle, permettez-moi de vous dire que si vous voulez une vie au-dessus de la moyenne, il va falloir **devenir une personne au-dessus de la moyenne**.

Donc ne tombez pas dans le piège ou tombe la majorité des gens. " Je ne peux pas, alors je ne fais pas. Je n'essaye même pas et ne me pose pas de question."

Partez plutôt du principe, que vous avez du entendre des milliers de fois, sans y prêter vraiment attention : « **Quand on veut on peut** » ! Et d'après ce que vous m'avez dit lors de notre première rencontre vous voulez être riche n'est-ce pas ?

- Oui bien sûr, mais ...

- Il n'y a pas de mais. Ne commencez pas à mettre une barrière psychologique vous empêchant de vous enrichir.

Si vous voulez faire fructifier votre argent il va falloir commencer par avoir un capital. Et **pour avoir ce capital, il vous faudra épargner régulièrement**.

Voilà encore d'autres principes : « Ce sont les petits ruisseaux qui font les grandes rivières »! «c'est petit à petit que l'oiseau fait son nid », « Paris ne s'est pas fait en un jour ».

- On dirait mon père ! Il faut épargner, dépense pas tout. Mais tout ça je le sais, et cela me paraît vraiment trop simple pour que ça soit efficace.

- C'est simple en effet, mais est-ce que vous le faites ? Vous devez **passer du « je sais » à « je fais »**. Il ne faut pas confondre simplicité et facilité. C'est **simple** à faire, mais ce n'est pas **facile** à faire. Et ce n'est pas facile car les gens attendent la fin du mois pour épargner en espérant qu'il reste encore quelque chose.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

## COMMENT FAIRE ?

Engagez-vous ! Décidez de vous **payer en premier**. Dès que votre salaire est viré sur votre compte bancaire faites un virement régulier de 15% de vos revenus sur un compte d'épargne, duquel vous ne retirez pas d'argent.

Il rentre mais ne doit pas sortir (du moins pas tout de suite). Une fois que vous aurez laissé fructifier cette épargne nous parlerons alors de faire des investissements dans des valeurs mobilières ou immobilières, soit en directe soit en OPCVM ou SCPI.

- Dans quoi ... ?

- « Ne mettons pas la charrue avant les bœufs », voilà encore un autre proverbe. On parlera d'investissement quand il y aura quelque chose à investir.

Pour l'instant contentez-vous de faire le 1er pas, à savoir : **10 % à 20 % de vos revenus vont sur un compte d'épargne** et vous vous **interdisez** de sortir un centime de ce compte pour l'instant.

## LES INTERETS COMPOSES

- Imaginons, mademoiselle, que vous fassiez un virement directement sur un livret d'épargne de 10% de vos revenus tous les ans. Combien auriez-vous dans 10 ans ?

- Ce n'est pas très compliqué  $10 \text{ ans} \times 10\% \text{ de mes revenus} = 100\%$  soit un an de revenus d'avance.

- Et bien encore une fois c'est inexact. Pourquoi ? Parce que **vos argent va produire des intérêts**. Imaginons, pour simplifier, que vos intérêts soient de 5% par an et que vous laissez votre argent 10 ans combien au total vous avez d'intérêt ?

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -



- C'est encore très simple 10 ans X par 5% soit 50% d'intérêt en plus.

- Décidément, c'est encore inexact. Connaissiez-vous le principe des intérêts composés. Et bien **vos intérêts vont produire eux-mêmes des intérêts**, comme vous ne les retirez pas.

A la fin de chaque période, les intérêts générés sont rajoutés au capital pour produire de nouveaux intérêts. Pour calculer les intérêts composés annuellement, il faut utiliser une suite géométrique dont la formule est la suivante :

**$V_f = V_i.(1+P)^n$**  .  $V_f$  est la valeur finale,  $V_i$  la valeur initiale,  $P$  le taux d'intérêts annuel, et  $n$ , en exposant, le nombre d'année.

Il existe des tables financières, vous permettant de connaître rapidement le montant du capital plus les intérêts, acquis au bout d'un certain nombre d'année et avec des taux de rémunération de l'épargne différents.

Si vous décidez de mettre 15% de vos revenus (soit pour l'exemple 300 euros par mois) sur un produit d'épargne vous rapportant 3% par an et les laisser pendant 10 ans.

Combien aurez-vous à la fin de 1ere année ?

- Et bien 3600 euros plus 3% c'est à dire 3708 euros !

- Non, c'est inexact. Ce n'est pas 3600 euros qui travaillent à 3 % pendant 12 mois, mais 300 euros seulement pendant 12 mois, puis 600 euros plus les intérêts du 1er mois pendant 11 mois, puis 900 euros plus les intérêts des 2 premiers mois pendant 10 mois etc....

En réalité vous devriez faire le calcul suivant  $300 + (300 \text{ €} \times 3\% / 12) = 300.75$  pour le 1<sup>er</sup> mois. Le deuxième mois je rajoute 300 j'ai donc un capital de  $300 + 300.75 = 600.75$  euros qui vont produire des intérêts.

Heureusement, comme je vous l'ai dit, **il existe des tables financières** permettant de calculer plus vite les intérêts acquis par rapport aux taux d'intérêts annuels et à la durée.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

- Donc, premièrement plus on verse longtemps, plus on obtient un capital important. Deuxièmement plus le taux d'intérêt est élevé plus le capital épargné grossi.

- Ce n'est pas tellement de verser des sommes plus longtemps qui est important, mais **la durée pendant laquelle vous laissez fructifier votre argent.**

Prenons une table financière. On voit que le coefficient multiplicateur pour un placement à 8% pendant 10 ans est de 2.16. Il n'est que de 1.85 si la durée est de 8 ans.

Imaginons que vous ayez constitué un capital de 35 000 euros grâce à votre épargne régulière. Vous le placez encore pendant 10 ans à 8% sur un placement un peu plus dynamique et bien vous aurez un capital de  $35\ 000 \times 2.16$  soit 75 600 euros.

Imaginons que vous le laissiez fructifier seulement pendant 8 ans et bien vous aurez  $35\ 000 \times 1.85$  soit 64 750 soit une différence de plus de 10 000 euros pour 2 ans supplémentaires seulement.

### ***LE TEMPS C'EST DE L'ARGENT***

Vous voyez la démonstration est toute simple et m'inspire une belle phrase.

**Il ne faut pas attendre pour mettre de l'argent de coté. Il faut mettre de l'argent de côté et attendre.**

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

Donc payez vous en premier et faites le **DES AUJOURD'HUI**. Tout le monde connaît le fameux dicton "Le temps c'est de l'argent" mais maintenant vous comprenez pourquoi !!

Prenons un exemple. Imaginons 2 amis. On va les appeler Pierre et Jacques. Ils sont nés la même année.

**Pierre** commence à travailler à **20 ans** et met **300 euros de coté par mois** jusqu'au moment où, à **l'âge de 30 ans**, il part à l'étranger. Il arrête son épargne régulière, mais **laisse fructifier** le capital déjà constitué.

**Jacques** profite de sa vie de célibataire et c'est seulement quand il se marie, à **35 ans**, qu'il décide de mettre en épargne **300 euros chaque mois sans interruption jusqu'à sa retraite..**

Quel sera leur situation financière respective à l'âge de la retraite soit 62 ans sachant qu'ils ont épargné sur le même produit avec un rendement de 7 % par an ?

**Pierre** aura épargné **300 euros de 20 ans à 30 ans** soit pendant 120 mois

$300 \times 120 =$  **36 000 euros**

Jacques aura épargné **300 euros par mois, de 35 ans à 62 ans, soit 27 ans** ou 324 mois

$324 \times 300$  euros soit une épargne faite de **97 200 euros soit presque 3 fois plus que Pierre.**

A 62 ans **Jacques** sera à la tête d'un beau capital de **284 764 euros**

A 62 ans **Pierre**, sera à la tête d'un capital de : **453 987 euros**, alors qu'il aura **mobilisé beaucoup moins d'épargne** mais elle aura fructifié 15 ans de plus.

Cela est la démonstration évidente que **c'est le temps qui fait toute la différence**. Plus vous avancez en âge, plus l'épargne doit être importante pour se constituer un capital important.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

Regardons l'épargne mensuelle nécessaire pour avoir **300 000 euros** de capital à votre retraite à 62 ans dans une hypothèse de rendement de 7% l'an

**Si vous avez 20 ans il vous suffit d'épargner 100 euros par mois**

Si vous avez 40 ans il faudra épargner 480 euros par mois

**Et à 50 ans ce ne sera pas moins de 1300 euros par mois à épargner !**

- J'ai compris je commence dès le mois prochain !

- Non, vous commencez MAINTENANT, ouvrez AUJOURD'HUI même un **compte épargne**, versez y 15 % de vos revenus et mettez en place un virement automatique mensuel de votre compte courant vers votre compte épargne.

- OK je le fais. C'est dommage pour mon père il a déjà plus de 40 ans et je ne sais pas s'il connaît le principe des intérêts composés et les avantages d'une épargne régulière.

Mais bon, à son âge c'est trop tard pour se constituer un capital conséquent.

- Pas du tout Mademoiselle, car nous verrons plus tard qu'il existe des effets de levier pour accélérer les rendements.

Mais nous n'en sommes pas encore là. A notre prochaine leçon nous ne parlerons plus d'épargne mais de **contrôle des dépenses**. Vous, ou vos amis, dites surement " ce mois, je ne sais pas où est passé mon argent" vous connaissez l'expression panier percé, et bien mercredi on va rechercher et reboucher les trous du panier !!!

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

## PILIER II

### Contrôlez vos dépenses



---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

Ce deuxième mercredi, la jeune fille vient rejoindre le gestionnaire de patrimoine pour sa deuxième leçon et découvrir le deuxième pilier. Elle a hâte de savoir comment contrôler ses dépenses car elle est un peu "panier percé".

- Bonjour Mademoiselle, comment allez vous ce matin ?

- Je suis toute excitée à l'idée de savoir comment contrôler mes dépenses moi qui aime tant dépenser et avoir les dernières nouveautés.

Je me demande bien **comment je vais pouvoir épargner 15% de mes revenus** alors que ce que je gagne ne suffit pas à couvrir mes dépenses.

- C'est justement **là que se situe votre problème**. Laissez-moi-vous poser une question. Parmi vos amis qui a une situation financière difficile ?

- Tous, sans exception, vous savez aujourd'hui la vie est tellement chère...

- Stop ! Les jérémiades cela sera pour une autre fois. Tous vos amis gagnent ils exactement la même somme par mois ?

Ont-ils tous le même montant de loyer à payer ?

Certains ont peut-être des personnes à charge ? Pourtant, malgré ces énormes différences, tous arrivent au même résultat.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

## *LE PROBLEME DU NIVEAU DE VIE*

Je vais donc vous livrer une grande vérité.

### **Les dépenses, soit disant "obligatoires", augmentent toujours proportionnellement à nos revenus.**

Si vous gagnez 1000 vous dépensez 1000, mais les gens qui gagnent 5000 vivent avec 5000. Pourtant c'est 5 fois plus. Et pourquoi cela ? Et bien à cause du fameux "niveau de vie".

De nombreuses personnes confondent dépenses obligatoires et désirs.

Malheureusement nous avons davantage de désirs que nos revenus peuvent satisfaire.

Nous jouissons de nombreux avantages matériels sans précédent. L'avancée technologique des dix dernières années a été phénoménale.

Les écrans plats sont de plus en plus grands et performants, les téléphones portables sont de plus en plus sophistiqués, et les derniers modèles d'ordinateurs portables sont si petits que l'on peut les glisser dans une poche. Et bien si vous n'avez pas tout cela **vous avez peur de passer pour un "ringard"**.

**Le consumérisme est devenu la théorie dominante.**

Pourquoi changer de téléphone portable dès qu'il sort un nouveau modèle, ou sa voiture tout les 2 ou 3 ans alors qu'elle n'a que trente mille kilomètres.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

Les publicistes ont réussi à nous faire "gober" que **c'était "la honte"** de rouler dans une voiture un peu usée ou de téléphoner avec un portable qui n'est pas "dernière génération".

Quelle bêtise ! Comment voulez vous suivre ce système sans augmenter grandement vos dépenses. Alors que font les gens ? Des crédits. Nous en reparlerons plus tard.

- Mais comment faire pour gérer ses dépenses obligatoires et également comment différencier désir et besoin ?

### ***L'OUTIL INDISPENSABLE***

- Tout d'abord, **il faut compter**. Le calcul est l'outil de base pour parvenir à gérer son argent. Le montant exact de tout achat doit être **noté noir sur blanc** ainsi que la totalité de vos revenus.

En faisant cette petite enquête sur votre façon de dépenser votre argent, vous allez en tirer plein d'enseignements.

- Il va falloir que je marque toutes mes dépenses ?

- Oui, pendant au moins trois mois. Vous allez ainsi **apprendre à assainir** votre comportement financier, et à débusquer les domaines où vous gaspillez mais également ceux où vous êtes trop regardant.

**Vous devez trouver l'équilibre**. Il s'agit simplement d'un exercice.

- Bon je noterais cela sur mon notebook et...

- Non. Vous allez acheter un petit carnet pour tenir vos comptes. Il ne doit pas être plus grand qu'un portefeuille afin de l'avoir toujours sur soi.

Je ne vous propose ni de la haute finance, ni des leçons d'économie, mais **simplement d'apprendre à compter**.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -



- Vous avez employé tout à l'heure le mot crédit et vous avez dit qu'on en reparlerait plus tard.
- Ah l'emprunt, le crédit, les facilités de paiement. **La majorité des personnes pensent que les crédits faciles semblent être une bonne solution.**

Télévision à crédit, machine à laver la vaisselle à crédit, cuisine intégré à crédit, il en en même qui prennent leur vacances à crédit ! C'est vraiment du n'importe quoi !

L'association du crédit facile et de la société de consommation dans laquelle nous sommes est **un mélange explosif.**

Nous nous imposons un niveau de vie à cause des publicitaires et nous subissons la pression de l'endettement. C'est vraiment de la folie pure. Notez bien cette phrase :

### **Vous devez d'abord vous enrichir AVANT de paraître riche !!**

- Je connais des gens qui achètent tout à crédit !!
- On en connaît tous. Des gens qui , pour paraître, pour être mieux que le voisin, pour faire partie de "l'élite", vont entrer dans **une spirale de biens de consommation** et tout cela à crédit.

Des ingénieurs, des avocats, des médecins et même des gestionnaires de patrimoine (si, j'en connais), vont acheter, grâce ou à cause de leurs grosses possibilités d'emprunts, (les revenus du couple étant supérieur à 100 000 euros par an) une très grande maison comme résidence principale, par exemple 400 m<sup>2</sup> habitable, alors qu'ils ne sont que trois.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

## Améliorez votre situation financière

Certains achètent même un chalet dans une station de sport d'hiver qu'ils vont utiliser 15 jours en hiver et éventuellement 15 jours en été, et bien sur pas question de le louer quand il est vide.

Il s'agit de LEUR résidence secondaire, avec LEURS affaires, LEURS tenues de ski, LEURS skis etc. **Cela revient cher pour entreposer du matériel !**

Ils ne "peuvent" pas rouler dans des petites voitures. Allez, un autre crédit ou leasing pour la Mercedes, la BMW ou l'Audi. Bien sûr une employée de maison est présente, à plein temps, même si quelques heures par semaine suffiraient amplement.

Leur niveau de vie les dépasse.

Ils ont plus de crédits pour leur niveau de vie que pour leur résidence principale.

Des gens plus modeste utilisent aussi les crédits, mais pas pour les même biens. Mais les plus **dangereux se sont les crédits dit revolving** où réserve d'argent avec des taux d'intérêts hallucinants.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

## *NOTIONS ELEMENTAIRES DE FINANCEMENT*

Il y a plusieurs types de financements

Les prêts immobiliers

Les prêts affectés

Les prêts personnels

Le crédit revolving. (souvent appelé réserve d'argent)

Commençons par les prêts dont la somme empruntée est la plus importante : les prêts immobiliers.

Si vous souhaitez acquérir un bien immobilier, que ce soit pour votre résidence principale, votre résidence secondaire, ou pour avoir de l'immobilier de rapport, c'est-à-dire un bien que vous louez, vous devrez souvent avoir recours à un prêt.

Des prêts peuvent être accordés pour toutes les opérations immobilières.

Les deux principaux types de prêts sont les suivants :

**Le prêt amortissable** dont vous remboursez le capital et payez les intérêts sur toute la durée. C'est très souvent celui-ci qui vous est proposé par les établissements financiers.

**Le prêt in fine** est un prêt dont vous remboursez le capital, en totalité et en une seule fois, au terme du contrat (absence d'amortissement progressif du capital). Le paiement des intérêts s'effectue pendant toute la durée du prêt.

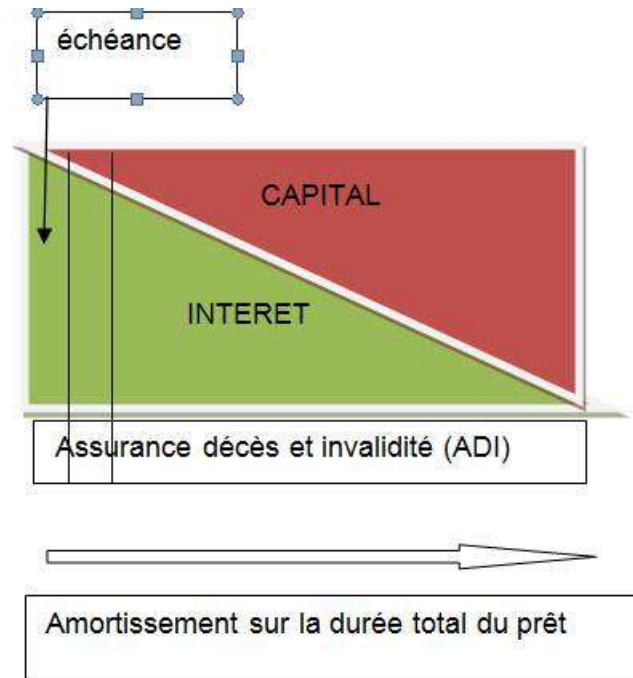
Pour obtenir un prêt votre **taux d'endettement** doit se situer entre 30 et 40%. Le taux d'endettement est le rapport entre vos revenus et vos engagements financiers (loyers, crédits, pensions alimentaires, etc.)

- Quelle est la différence entre un prêt amortissable et un prêt in fine ?

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

## LE PRET AMORTISSABLE



- Lors d'un prêt amortissable, le **remboursement du capital est étalé dans le temps**.

L'échéance comprend une part de remboursement de capital, les intérêts et la cotisation d'Assurance Décès Invalidité (ADI).

---

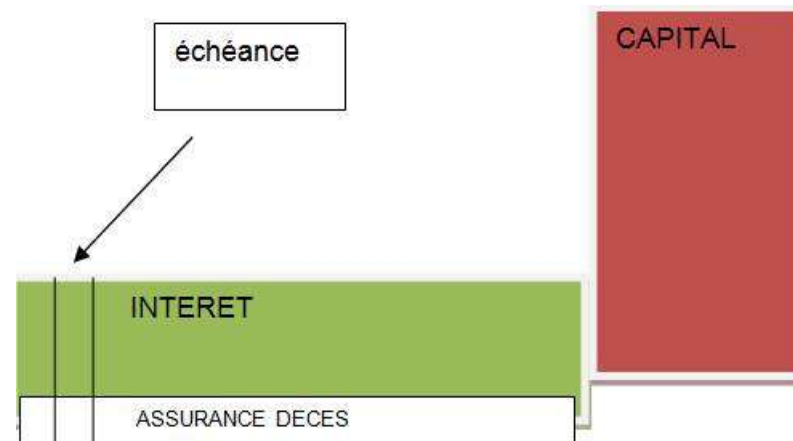
Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

Si le prêt est à échéances constantes, la part des intérêts diminue avec le temps, alors que la part de l'amortissement du capital augmente.

Ne remboursez pas un prêt avant son échéance en vous démunissant de votre épargne car ce n'est pas très judicieux. Les dernières mensualités d'un prêt comportent peu d'intérêts et beaucoup de Capital.

### *LE PRET IN FINE*



La grosse différence par rapport à un prêt amortissable, c'est que le **capital emprunté n'est remboursé qu'au terme du prêt**, en une seule fois. Les intérêts sont payés selon les termes du contrat mensuellement, trimestriellement ou annuellement.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

Les échéances ne comportent que des d'intérêts et de cotisations d'ADI. Le capital restant dû (CRD) reste constant pendant toute la durée du prêt : il correspond au montant emprunté.

Le montant des intérêts exigibles à chaque échéance est le même puisque les intérêts sont calculés sur le CAPITAL RESTANT DU et que celui-ci ne « s'amortit » pas.

Cela explique que le coût d'un crédit in fine soit supérieur à celui d'un prêt amortissable bien que les échéances soit plus faibles n'ayant pas une partie de capital dans chaque échéance.

**A l'échéance du crédit in fine, vous devez rembourser le capital emprunté.**

Pour cela, la banque va exiger que vous **bloquiez de l'argent sur un produit d'épargne**, souvent un contrat d'assurance vie.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

## *LES CREDITS A LA CONSOMMATION*

-Je sais bien que le crédit pour des biens de consommation ce n'est pas terrible, mais **quelquefois on est bien obligé**.

Par exemple **une voiture ce n'est pas facile de la payer comptant**, alors on peut l'acheter à crédit, non ?

- La réponse est non ! Si vous voulez vous enrichir, et je crois bien que c'est votre cas Mademoiselle, **vous ne devez JAMAIS souscrire à des crédits à la consommation** et encore moins aux réserves d'argent, crédit revolving et toute la panoplie des prêts faciles à tes taux d'intérêts prohibitifs.

Pour simplifier Il y a deux grandes familles de prêts. **Les classiques** qui servent à financer :

un bien, par exemple une voiture, un ordinateur. On dit alors qu'ils sont **affectés**.

### **Le crédit personnel non affecté.**

L'emprunteur paye une mensualité en fonction du taux d'intérêt, du montant et de la durée. Il s'agit de prêt amortissable.

Le TEG (Taux Effectif Global) est variable selon les formules mais il est toujours beaucoup plus faible que celui d'un Crédit revolving. Le TEG prend en compte l'ensemble des frais obligatoires lié à votre financement (intérêts, frais de dossiers, les assurances décès-invalidité etc.)

### **Le crédit revolving**

Il s'agit d'une **réserve d'argent permanente** accessible à tout moment. Elle est renouvelée à chaque mensualité. Souvent le crédit revolving est associé à une carte de crédit.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

Le TEG est l'un des plus élevés, un taux autour de 20% peut être pratiqué ! L'organisme prêteur vous demandera peu de garanties et l'utilisation des fonds n'a pas besoin d'être justifié.

**Ce genre de crédit coute très cher. IL NE FAUT PAS L'UTILISER.**

Pour répondre précisément à votre question sur l'achat d'une voiture à l'aide d'un crédit, je vous dirai tout d'abord qu'une voiture n'est pas indispensable.

Si vous êtes en ville il y a les transports en commun, vous pouvez louer une voiture quelques jours en cas de nécessité. Si vous avez vraiment besoin d'un véhicule adaptez le à vos véritables besoins, pas au paraître, à la mode, aux marques qui ont la côte.

**Une fois que vous serez riche vous pourrez vous offrir le luxe de n'importe quelle voiture.**

Donc fuyez les crédits à la consommation et toute la panoplie des « revolving », réserves et autres, et privilégiez l'achat au comptant, sinon vous enrichissez les banques et uniquement les banques car vos biens de consommation perdent de la valeur au fur et à mesure des années.

- Bon d'accord donc le crédit **uniquement pour les gros achats** comme un appartement, c'est ça ?

- Oui, et il y a certains cas où c'est même fortement recommandé de faire un financement pour l'achat d'un bien. Mais il faudra savoir faire la différence entre un actif et un passif. Nous en reparlerons mercredi prochain.

Mais auparavant je vais vous parler du cercle ouvert et du cercle fermé.

- Je vous écoute

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -



## *LE CERCLE FERME*

- Grâce à votre petit carnet sur lequel vous notez toutes vos dépenses, vous allez chaque fin de semaine faire le bilan de vos dépenses par catégories.

Par exemple, vous pourrez avoir les catégories suivantes : restaurant, transports, essence, vêtements, téléphone... faites un document sous forme de tableau pour faire votre bilan mensuel, par catégorie. Vous allez tenir ces comptes pendant trois mois.

Ensuite vous ferez le total de chaque colonne à la fin du mois, puis le total général. A la fin du trimestre, vous aurez suffisamment de données pour notre fameux cercle.

En face de chaque catégorie de dépenses, vous déterminerez dans quels domaines de dépenses vous pouvez les classer. Les trois domaines sont : **obligations, besoins, désirs**.

En effet, quand vous commencerez à vous servir vraiment de cette arme toute simple de gestion qu'est le petit carnet, vous remarquerez que vous dépensez sans compter dans certains domaines qui n'offrent pas un véritable intérêt à vos yeux tandis que vous délaissez les domaines qui vous tiennent à cœur.

Par exemple on peut se laisser aller à acheter des revues, à acheter des friandises, des DVD, des romans alors qu'on adore le cinéma et que l'on y va peu sous prétexte que les places sont chers (c'est le prix de deux revues).

Les excès et les manques vous apparaîtront clairement grâce à cette tenue simple de comptes de dépenses.

Si vos prises de notes font ressortir que vous économisez sur les produits alimentaires alors que vous dépensez en exagération en plat préparés ou au restaurant, vous pourrez réorganiser vos dépenses afin de manger mieux et moins cher.

Bien sur chaque réorganisation des dépenses est différente selon les personnes.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

Certains devront favoriser le budget vêtements alors que d'autres dépensent déjà beaucoup trop pour leurs vêtements. **L'objectif de savoir ou passe votre argent**, sera de clarifier vos dépenses et d'**établir un budget**. La question sous-jacente est : Combien me faut-il pour avoir assez ?

Tant que vous n'avez pas répondu à cette question vous vivez selon le système du cercle ouvert. **Plus il en rentre, plus il en sort !**

Tous les revenus, d'où qu'ils viennent, qui vont entrer dans le cercle ne serviront qu'à l'agrandir.

Au contraire, si vous vivez avec un système cercle fermé **vous aurez le contrôle**. Si des revenus supplémentaires vous arrivent c'est VOUS qui choisissez de les affecter soit à un loisir, soit à un remboursement de dette, soit à une épargne.

Fermez le cercle !

Que devez-vous faire entrer dans le cercle fermé ?

Bien entendu vos **obligations** (loyer ou remboursement de votre crédit résidence principale, électricité, eau, remboursement des crédits) et **vos besoins** (des vêtements, mais peut-être pas des marques pour paraître, de la nourriture, mais pas automatiquement traiteur ou restaurant, des transports, mais peut être pas automatiquement une grosse voiture)

En ce qui concerne les désirs, vérifiez en premier lieu si cela vous tient VRAIMENT à cœur ou si c'est simplement pour avoir un rang social, pour paraître, pour être comme Pierre, Paul , ou Marie.

Vos désirs doivent être vraiment **les vôtres** et vous pourrez les inclure dans votre cercle. De quelle manière va-t-il falloir le faire ? Il vous faudra dresser une liste de ce que vous désirez obtenir en indiquant le cout et la date d'acquisition souhaité.

Prenons un exemple vous souhaitez achetez une nouvelle télévision écran plat.

Son prix est de 850 euros et vous voudriez l'achetez pour Noel. Il vous faut alors compter combien de mois il y a entre le jour ou vous prenez la décision de l'inscrire dans votre liste de désir et la date souhaité d'acquisition.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

Imaginons qu'il y ait six mois et bien **vous devrez budgétiser** 850 euros /6 soit = 142 euros chaque mois

- Comment je les inscris et comment je les sépare ?

Vous ouvrez un compte d'épargne spécifique que vous appellerez "réalisation des désirs" et vous l'inscrivez dans la colonne désir.

Ainsi chaque mois une somme est mise à part pour ces objets, et ceux ci ne sont achetés que lorsque le montant nécessaire à leur achat est atteint.

Vous pouvez allouer une somme en vue du remplacement d'objets qui se déprécient comme l'électroménager ou la voiture.

Vous avez maintenant la possibilité de faire vos totaux de toutes vos colonnes et vous savez combien il vous faut pour avoir assez. Vous avez répondu à la question, **vous avez donc fermé le cercle.**

- Mais est ce que par la suite je pourrais agrandir le cercle ?

- Chaque année vous reverrez votre cercle ne serait-ce que pour les nouveaux désirs et chaque fois qu'il y a un changement de situation dans votre vie.

- Si je suis augmenté par exemple ?

- Mademoiselle, en quoi une augmentation de salaire va jouer sur le cercle des dépenses obligations, besoins, loisirs ?

Non, vous modifiez le cercle si vous passez d'une situation de célibataire à celle de couple, si vous avez un enfant à charge, le déménagement dans une région ou un pays où le coût de la vie est plus élevé.

La taille du cercle est le reflet d'une situation personnelle à une période de notre vie.

Par exemple, pour une famille, quand les enfants quittent le foyer, cela amène une réduction considérable de la taille du cercle.

**En l'absence d'un cercle fermé, l'argent devient notre maître alors qu'il doit être notre « esclave ».** La véritable liberté, c'est d'avoir un cercle fermé.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

- Et si mes revenus sont inférieurs au total de mes dépenses ?

- Vos dépenses ont **des priorités**. D'abord les **obligations, ensuite les besoins, puis les désirs**.

Il se peut qu'il n'y ait pas assez d'argent pour les désirs et seulement pour les obligations et quelques besoins.

Vous verrez que lorsque vous saurez gérer l'existant, d'autres revenus arriveront dans votre vie.

Il y a plusieurs canaux d'approvisionnement. Mercredi prochain je vous parlerais de comment dépenser de l'argent pour obtenir un autre canal d'approvisionnement.

Cela s'appelle investir. Mais attention vous devez faire la différence entre un Actif et un Passif, nous verrons tout cela mercredi.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

## PILIER III

### La différence entre un passif et un actif



---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

Ce mercredi, l'homme aux cheveux argents attendait sa protégée comme de coutume en sirotant un chocolat chaud.

Cette dernière arriva avec son cahier sous le bras pour prendre des notes, car elle avait l'impression que cette leçon concernant les actifs et les passifs serait plus technique.

- Alors, je vois que vous êtes équipée, mais avez-vous aussi acheté votre petit calepin.
- Bien sûr, j'ai même commencé à noter mes dépenses.
- C'est très bien. Commençons donc cette leçon sur les actifs et les passifs. A votre avis c'est quoi un actif ?
- C'est un bien que l'on possède, qui a de la valeur et qu'on peut revendre, comme par exemple une maison, une voiture, une belle télévision.
- Et un passif ?
- Bien cela peut être l'ensemble des dettes, tout ce que l'on doit.
- Ce que je vous propose, c'est **d'apprendre par cœur deux nouvelles définitions très simples** pour l'actif et le passif. Servez-vous réellement de ces définitions, elles vous aideront à devenir riche.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

*DEFINITION SIMPLE D'UN ACTIF ET D'UN PASSIF*



**Un actif met de l'argent dans votre poche.**

**Un passif enlève de l'argent de votre poche.**

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

Vous voyez c'est très simple et pourtant c'est fondamental.

Avec ces définitions bien en tête, **vous ne ferez pas l'erreur que font de nombreuses personnes** de classe moyenne, c'est-à-dire acheter des passifs en croyant que c'est de l'actif.

Voilà l'essentiel de ce que devez savoir. **Pour devenir riche, passez votre vie à acheter des actifs.** Si vous ne voulez pas devenir riche, et peut être même, risquez de vous appauvrir, achetez un maximum de passif.

**Ne pas connaître cette différence entraîne toujours des difficultés financières.**

- Pouvez-vous me donner quelques exemples d'actif et de passif ?

- Oui bien sûr. Si vous achetez un **appartement et que vous le mettez à la location** et bien les loyers que vous allez encaisser sont considérés comme des revenus. Cela met de l'argent dans votre poche **C'est un actif.**

Vous achetez des **actions d'une entreprise.** Cette entreprise vous verse des dividendes chaque année. Ce sont des revenus. Cela met de l'argent dans votre poche c'est un actif.

A contrario, **les agios que votre banque vous prend** lorsque vous êtes à découvert, les besoins de la vie quotidienne, comme la nourriture, les vêtements, **les loisirs, les pensions alimentaires, les gadgets High Tech**, et bien pour tout cela, vous sortez de l'argent de votre poche c'est **du passif.**

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)



## LA REGLE D'OR POUR S'ENRICHIR

### Augmentez vos actifs et diminuez vos passifs

- **La résidence principale**, que ce soit une maison ou un appartement, est ce que c'est un actif ?
- Revenez à la définition : *UN ACTIF MET DE L'ARGENT DANS MA POCHE*. Donc **contrairement à ce que pense la majorité des propriétaires, quand vous achetez votre résidence principale, puisqu'elle ne vous rapporte pas de revenu, vous achetez du passif.**
- Cela veut dire qu'il ne faut pas acheter sa résidence principale ?
- Je n'ai jamais dit ça. Je sais que cette question est importante et je vais donc développer mon analyse.

Les gens pensent que c'est le meilleur investissement qu'ils puissent faire alors qu'une **résidence principale n'est pas FORCEMENT un bon investissement.**

En effet il y a beaucoup de dépenses liées à la possession d'une résidence principale tels que les impôts fonciers, la taxe d'habitation, les intérêts du crédit que l'on paie à la banque, les assurances.

Et plus la maison est grande, plus les dépenses liées à cette possession, augmentent. Malheureusement, de très nombreuses personnes, lorsque leur situation professionnelle s'améliore, pensent pouvoir acheter une plus grande maison ou dépenser davantage.

Elles n'ont **aucune notion du cercle fermé**. Bien sûr, être propriétaire de sa maison, c'est mieux que rien, mais comme ce n'est pas un actif **vous ne pouvez pas vous enrichir grâce à cet achat.**

- Je ne comprends pas très bien. Si j'ai acheté ma résidence principale **400 000 euros**, par exemple, et que **la revends 5 ans plus tard à 500 000 euros** je me suis bien enrichi de la plus-value c'est-à-dire 100 000 euros, non ?

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

- Oui et non, **cela dépend de ce que vous allez faire.**

Je m'explique. Imaginons que votre résidence principale soit un appartement de 80m<sup>2</sup> dans Paris « intramuros ».

Vous l'avez acheté l'année N à 400 000 euros et à l'année N+5 vous le revendez 500 000 euros car c'est la valeur du marché à cette époque.

Si vous avez vendu un appartement de 80m<sup>2</sup>, dans Paris, à ce prix, c'est parce que c'est la valeur actuelle du marché immobilier parisien n'est-ce pas ? Mais ce n'est pas seulement votre appartement qui a pris de la valeur. Donc comme il s'agit de votre résidence principale, dont vous vous êtes séparée, il va bien falloir vous loger quelque part.

Si vous voulez un appartement de 80m<sup>2</sup> dans Paris « intramuros », vous le payerez à la valeur du marché immobilier parisien, soit 500 000 euros.

### **Générer une plus-value est une chose et s'enrichir avec cette plus-value est une autre chose.**

Il faudrait alors accepter, soit d'emménager dans un appartement plus petit, soit de quitter Paris pour la banlieue ou la province.

De cette façon, la valeur d'achat de votre résidence principale étant plus faible que la valeur de revente de votre ancien appartement, la différence peut être déposée sur un tout autre produit de placement.

Dans ce cas **vous êtes toujours propriétaire**, donc pas de charge de location, et vous avez, en plus, un capital que vous pouvez faire fructifier d'une autre manière.

Encore une fois, la majorité des gens ne raisonne pas comme ceci et quand ces personnes vendent leur résidence principale, c'est souvent pour en acheter une plus grande.

Ils doivent alors reprendre un crédit, pour compléter la différence, entre la valeur d'achat de la nouvelle résidence et la valeur de revente de l'ancienne.

- Je suis d'accord avec votre raisonnement, mais il faut bien se loger.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

- Oui, vous avez raison, mais **l'achat de votre résidence principale ne doit pas consommer la totalité de votre capacité d'endettement**. C'est-à-dire que les mensualités de remboursements ne doivent pas être trop élevées par rapport à vos revenus globaux.

- Je ne comprends pas trop bien, pourriez-vous me donner un exemple.

- Les banques considèrent votre taux d'endettement acceptable si celui-ci se situe entre 30 et 40% de vos revenus.

Ce qui signifie que votre mensualité de remboursement ne doit pas excéder 30 à 40 % de vos revenus. C'est-à-dire que pour un revenu mensuel de 2000 euros par exemple la somme globale des mensualités de tous vos crédits devra se situer entre 600 et 800 euros selon les établissements prêteurs.

Ceci s'appelle la capacité d'endettement.

Si vous consommez la totalité de cette capacité pour votre résidence principale, vous n'aurez plus de possibilité d'acquiescer, grâce à un financement, de l'immobilier locatif par exemple, et d'utiliser le fameux effet de levier dont j'ai commencé à vous parler.

Garder donc de la capacité d'endettement pour respecter la règle d'or. Souvenez-vous, la règle d'or est la suivante :

## Augmentez vos actifs et diminuez vos passifs

- D'accord je m'en souviendrai.

- C'est très bien, je vois que vous avez pris des notes concernant les différences entre ces deux familles ACTIF et PASSIF.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

## *LES CLASSES D'ACTIFS*

- Oui bien sûr. Maintenant j'aimerais bien savoir comment choisir les placements qui rapportent.
- Voyons tout d'abord les différentes motivations de l'épargne.

Il existe trois grandes motivations d'épargne.

Mettre de l'argent de côté pour constituer une réserve en cas de coup dur : accident, grosse réparation automobile, appareil ménager à changer, perte d'emploi... C'est ce qu'on appelle **l'épargne de précaution**. Elle **doit** être totalement disponible.

La deuxième motivation est de mettre de l'argent de côté pour réaliser un projet comme l'équipement du logement, les vacances, l'achat d'une voiture, l'achat d'un logement.

Et enfin, la troisième motivation est de mettre de l'argent de côté pour **se constituer un capital ou une rente et ainsi préparer sa retraite**.

Bien, alors la première recommandation est la suivante :

**Ne laissez pas toute votre épargne sur des produits classiques**, qui servent pour l'épargne de précaution.

Leur rentabilité est souvent effacée par l'inflation. Nous verrons ensemble d'autres possibilités qui vont vous permettre d'atteindre vos objectifs plus rapidement.

- Quelles sont les différentes classes d'actifs auxquelles je dois m'intéresser ?

- Pour simplifier, il y a quatre grandes classes d'actifs.

La première classe, qu'on appelle les monétaires, est souvent un support d'attente.

La deuxième classe ce sont les actions. Cela peut-être en directe ou en OPCVM

La troisième, les obligations

La quatrième c'est le support immobilier. Vous pouvez le détenir soit en direct soit à travers des SCPI

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

- Je n'ai pas compris grand-chose. Par exemple qu'est-ce qu'une obligation ou une action ; et les différents sigles OPCVM ou SCPI pour moi c'est du chinois !
- Je vais vous donner quelques définitions simples.

## *CONNAITRE LES ACTIFS POUR CHOISIR*

### **Les obligations**

Pour les obligations il s'agit en réalité d'un droit de créance.

C'est comme si vous prêtiez de l'argent à une entreprise ou à un Etat et que celui-ci, ou celle-ci, vous verse chaque année un intérêt (cela s'appelle le coupon) décidé à l'avance.

Au bout d'un certain nombre d'années, l'Etat ou l'entreprise vous rend le capital, que vous lui aviez prêté.

Comme vous le comprenez, le rendement de ce type d'investissement n'est aucunement lié à la performance de l'entreprise.

**Il s'agit d'un prêt d'argent à un taux d'intérêt déterminé.** Il faut quand même savoir que l'obligation n'est pas un support sans risque. Il y a en réalité 3 risques.

Le risque de taux : si les taux d'emprunts baissent, la valeur de votre obligation, qui est également cotée sur le marché boursier, va augmenter.

Lorsque les taux d'emprunts augmentent, la valeur de votre obligation va baisser. Pourquoi ? Imaginons que vous achetiez une obligation 100 euros qui vous rapporte 4% chaque année soit 4 euros.

Trois ans plus tard le taux du marché des emprunts (taux longs) augmente et on peut acheter de nouvelles obligations 100 euros qui rapportent 7% soit 7euros.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

La valeur de votre obligation va se déprécier automatiquement car qui voudrait vous acheter 100 euros une obligation qui rapporte 4, alors qu'il peut se procurer en direct, des obligations à 100 euros qui rapporte 7 ?

Le deuxième risque est le risque de signature : A qui avez-vous prêté votre argent ? Est-il fiable ? Aura-t-il la trésorerie pour vous rembourser à l'échéance prévue ? Bien entendu plus la solvabilité de l'emprunteur est bonne, moins le taux d'intérêt qu'il va vous proposer sera élevé.

C'est le prix de la sécurité.

Et enfin, le troisième risque est le risque de change. Si vous achetez une obligation dont la devise n'est pas la devise de votre pays, par exemple vous achetez une obligation libellée en dollars alors que vous vivez en Europe où la monnaie est l'Euro, et bien vous prenez un risque de change.

**On se rend compte, que la gestion des actifs investis en obligation, n'est pas moins délicate que celle des actions, même si elle est moins risquée.**

### Les actions

Pour **les actions** c'est différent car vous êtes détenteur d'une part du capital. Il s'agit en quelque sorte d'un **titre de propriété**.

C'est un peu un pari sur la bonne santé des entreprises, et des marchés boursiers. L'entreprise décidera de verser à ses actionnaires une **partie de ses bénéfices**. Ces revenus s'appellent des dividendes.

Comme ce sont les entreprises qui apportent le plus de valeur ajoutée à l'économie en générale, il serait normal de penser que ce type d'investissement est beaucoup plus rémunérateur.

Examinons cela de plus près. Le succès d'une entreprise est aléatoire.

Il dépend de beaucoup de critères différents. Il faut savoir que 3 entreprises nouvelles sur 5 ne dépassent pas 3 ans d'existence !

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

Les anciennes et grandes entreprises ne sont pas épargnées pour autant. On a vu récemment la chute d'entreprises géantes. De plus il faut se rappeler que la croissance d'une entreprise se fait sur le long terme.

**Vous l'avez compris, devenir actionnaire d'une société cotée en bourse, c'est lier son sort à la bonne santé de cette entreprise.**

Mais il y a aussi un **risque de marché**.

En effet les actions de la plus belle société n'ont de valeur que si elles peuvent être vendues.

Il faut donc un acheteur face au vendeur. Si le marché est perturbé, les actions de la meilleure entreprise qui soit, verront elles aussi, leurs valeurs diminuer.

Le marché peut **se gripper à cause d'incertitude**, de manque de visibilité sur l'économie en général ou à cause de crise politique.

- Je comprends mieux la différence entre action et obligation. Le marché des actions me paraît plus risqué mais on peut y gagner plus d'argent n'est-ce pas ?

- Cela va dépendre de plusieurs paramètres.

Mais le plus important c'est la **durée de détention de vos actions**.

Je ne vous parle pas de spéculer c'est-à-dire acheter et revendre des actions en les conservant peu de temps et engranger rapidement de la plus-value.

Non. Je vous parle **d'investissement pour vous enrichir lentement**.

Si vous acceptez de garder les actions, que vous avez sélectionnées avec soin, plusieurs années, alors vous pourrez gagner de l'argent avec ce support financier.

Warren Buffet, le plus grand investisseur de tous les temps, et une des toutes premières fortunes mondiales, vous donnerait ce conseil : « trouver une bonne entreprise qui soit gérée avec talent, achetez ses titres à un prix raisonnable... et conservez les toutes votre vie ».

En réalité **vous devez avoir une analyse d'une personne qui achète des entreprises**.

Vous voyez, on est très loin de la spéculation ou des aller-retour sur le marché boursier (achat/vente sur un laps de temps très court).

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

Voyez-vous mademoiselle,

## la qualité première d'un investisseur c'est la patience.

- Mais parlez-moi aussi des produits simples que proposent les banques
- **Très bien, abordons d'autres produits d'épargne**

Voyons donc quelques **produits réglementés**

On appelle épargne réglementée un ensemble de produits d'épargne come les comptes et les livrets, dont les **conditions de fonctionnement sont fixées par les pouvoirs publics.**

Ces conditions de fonctionnement concernent : la rémunération, une fiscalité incitative, les montants des plafonds d'épargne, les conditions d'ouverture ou de clôture.

Il y a également d'autres produits bancaires **hors épargne règlementée.**

Le compte à terme qui est un compte de dépôt sur lequel les fonds sont bloqués pendant une période prévue à la souscription. Les intérêts reçus sont imposables.

Le livret B est un livret bancaire dont le taux **d'intérêts est libre** pour chaque établissement. Il n'est pas soumis à un plafond de versement. Les intérêts sont imposables. Les fonds sont disponibles.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -



## *L'ÉPARGNE PRÉFÉRÉE DES FRANÇAIS*

Je veux également vous parler du support d'épargne préféré des français : **L'assurance vie**

Ce placement cumule beaucoup d'avantages.

L'assurance vie est en réalité une enveloppe fiscale. **Attention il ne faut pas confondre assurance vie et assurance décès.**

L'assurance décès est un contrat d'assurance qui prévoit le versement d'un capital aux bénéficiaires désignés en cas de décès de l'assuré avant le terme du contrat.

L'assurance vie est un contrat d'assurance qui vous permet de vous constituer un capital par des versements successifs ou/et de faire fructifier un capital existant.

L'assurance vie sert donc à épargner et faire fructifier votre capital, pour vous-même ou pour vos proches.

En cas de décès en cours de contrat les sommes épargnées seront versées aux bénéficiaires désignés.

( je vous parle plus en détail de l'assurance vie dans la 2ème partie de la méthode)

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

***NE METTEZ PAS TOUS VOS ŒUFS DANS LE MEME PANIER.***

- Mais j'aimerais aussi connaître la signification des sigles que l'on entend souvent comme PERP, PEP, SCPI, OPCVM etc.
- Il est important de comprendre que quelles que soient les dénominations de placements que vous proposent les banquiers, les assureurs, les notaires, les conseillers financiers et autres, ceux-ci reposent très souvent sur les 4 classes d'actifs dont je vous ai parlé.

Tous les noms de produits PEL, PEP, PERP, SCPI, SICAV, FCP sont des abréviations qui ne représentent que des enveloppes fiscales, ou de l'habillage marketing.

La question à vous poser est de savoir sur quels supports est investi votre argent et dans quelle proportion.

Par exemple les SICAV et les FCP font parties de la grande famille des OPCVM, c'est-à-dire Organisme de Placement Collectif de Valeurs Mobilières.

Je vais vous illustrer mon propos ; Pour faire un gâteau, un pâtissier va mettre plusieurs ingrédients. Lorsque vous achetez une part de ce gâteau, vous avez , en réalité, un peu de chaque ingrédient.

Un FCP, Fond Commun de Placement, c'est un peu pareil. **Il s'agit d'une sorte de plat cuisiné** et le gestionnaire du fond va faire ses courses sur le marché des produits financiers. Il peut mettre dans ce « plat » différents ingrédients comme des actions, des obligations, des actifs de taux.

Vous achetez une part composée de tous les ingrédients qu'il a mis dans la recette de son « plat cuisiné ».

- Oui je comprends. C'est moins risqué que des actions pures n'est-ce pas ?

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

- Tout à fait. **Il y a une mutualisation du risque.**

Il n'y a pas que les actions d'une seule entreprise mais des actions de dizaines d'entreprises différentes, et peut être aussi des obligations.

Cela s'appelle diversifier, et là, c'est la qualité du gestionnaire, ou gérant du fond, qui est importante.

- Bon d'accord mais sur quoi je dois investir alors ?

- Il n'y a pas de recettes miracles ou toutes faites. En réalité, **trois critères** vont vous aider à faire le choix des différents supports :

**Votre âge** : on ne va pas placer son argent de la même façon si on a 20 ans, 40 ans ou 60 ans.

**La disponibilité du capital** : Si on en a besoin dans 6 mois pour payer ses impôts ou si on est certain de ne pas en avoir besoin pendant 10 ou 20 ans, les supports seront différents.

Et enfin la **sensibilité au risque** qui varie en fonction de chaque individu .

C'est-à-dire que pour gagner plus sur le long terme, vous êtes prête à voir votre capital fluctuer. C'est-à-dire accepter qu'il baisse par période.

Je m'explique. Vous faites un placement en sécurité totale, vous aurez la certitude d'avoir chaque année un peu plus que l'année précédente. Ce sont les **livrets** d'épargne, par exemple, qui vont répondre à cet objectif.

Vous pouvez aussi choisir une meilleure rentabilité que la première, sans pour cela prendre de grand risque pour votre capital. Par exemple avec des obligations ou OPCVM obligataires.

Vous pouvez aussi choisir de **panacher votre argent** sur plusieurs types de supports, ce qui est un juste équilibre entre le risque et la sécurité.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

Et enfin, vous pouvez choisir de vous tourner résolument vers les actions, et obtenir une meilleure performance sur le long terme, en **acceptant de voir votre capital fluctuer**.

Vous le comprenez aisément, sur le long terme, les actions génèrent une meilleure rentabilité qu'un panachage actions ,obligations.

Ce panachage génère plus qu'uniquement des obligations. Les obligations, quant à elles, génèrent plus que le livret.

N'oublions jamais une règle simple, plus on augmente la sensibilité du placement, plus on doit se diversifier. Notez bien cette phrase, mademoiselle, qui est aussi un dicton :

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

## Ne mettez pas tous vos œufs dans le même panier.

Permettez-moi d'attirer votre attention sur un élément important.

De nombreuses personnes n'aiment pas le risque et vont sur des placements très sécuritaires. **Toutefois, si vous choisissez d'aller uniquement sur des supports très sécuritaires, vous ne pourrez pas vous enrichir.**

- Pourquoi ? Même s'il rapporte un petit intérêt, avec le système d'intérêt composé que vous m'avez expliqué, cela va faire des petits, non ?

- Oui, ils vont vous rapporter des intérêts. Mais en réalité ces produits de placement servent à compenser l'inflation, qui entame votre pouvoir d'achat.

Le taux de rémunération est fixé chaque année par l'Etat et si l'inflation est faible le taux de rémunération est faible. Donc si vous utilisez uniquement des placements dont le rendement est très proche de l'inflation vous ne pouvez pas vous enrichir.

- Oui c'est exact mais l'inflation est assez faible en Europe.

### ***PRENEZ EN COMPTE L'INFLATION***

- Savez-vous quel serait la valeur réelle d'un billet de 100 euros dans 10 ans si l'inflation était en moyenne de 5% par an ?

- Non je ne sais pas.

-Je vais vous expliquer l'impact de l'inflation. Avec une inflation à 1% au bout d'un an votre billet ne vaut plus que 99 euros, au bout de 10 ans 90.44 euros, au bout de 20 ans 81.79.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

Si l'inflation est à 5%, c'est pire ! Au bout d'un an votre billet ne vaut plus que 95 euros, au bout de 10 ans 59.87 et seulement 35.85 au bout de 20 ans.

**Ce principe de l'inflation fonctionne pour tous les actifs.** Par exemple vous avez acheté un bien immobilier il y a 10 ans 280 000 euros. Si l'inflation a été de 5% par an et que vous vendiez votre bien 350 000 euros vous avez l'impression d'avoir gagné 70 000 euros.

En réalité vos 70 000 euros ne valent plus que :  
59.87 multiplié par 700 (dans 70 000 il y a 700 billets de 100 €)= 41 909 €

- Je vois que l'inflation concerne aussi bien les produits financiers que l'immobilier. A ce propos, l'immobilier étant aussi un actif intéressant pouvez-vous m'en dire plus ?

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

## ***LES EFFETS DE LEVIER***

- Bien sûr mais avant de vous parler d'immobilier, je vais voir avec vous les fameux effets de levier.
- Ah bon il y a plusieurs leviers ?
- Oui, en réalité il y en a trois.
- Qu'est-ce qu'on entend par effet de levier ?
- Un effet de levier va permettre de développer plus rapidement un patrimoine, grâce à certains outils que l'on peut utiliser.

Le premier c'est le levier par le **rendement**.

Attention dans un rendement il y a deux paramètres en prendre en compte. Le **revenu** obtenu grâce aux loyers, coupons, dividendes ou intérêts.

**La plus-value** ; j'ai acheté 100 je revends 200 j'ai réalisé 100 de plus-value.

Le niveau de rendement a une très forte incidence sur un placement, surtout quand la durée du placement est longue. Par exemple 10 000 euros placé pendant 15 ans à 4 % deviennent 18 000 euros alors que 10 000 euros sur la même durée mais à 6% deviennent 24 000 euros.

Le deuxième levier c'est la **fiscalité**. Il existe aujourd'hui des opérations financières, différentes selon les pays, où l'on peut obtenir des réductions d'impôts, qui vont grandement améliorer la rentabilité de l'investissement.

Mais attention, il ne faut pas sous prétexte de gain d'impôt, faire un mauvais placement.

Vous devez toujours privilégier la qualité de l'investissement.

Beaucoup de gouvernements, en Europe, ont mis en place depuis de nombreuses années, différents dispositifs d'avantages fiscaux, ainsi qu'un large panel de placements à fiscalité privilégiée.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

- Mais pourquoi de tels dispositifs existent-ils? Et pourquoi les gouvernements nous feraient-ils des cadeaux fiscaux ?
- Et bien par exemple, une incitation fiscale dans l'achat d'immobilier, va pallier le déficit important de logements disponibles à la location.

Dans le domaine de l'épargne, cela va favoriser le développement des entreprises, et la préparation des retraites à titre personnel.

Sans compter que ces dispositifs permettent aux Etats de favoriser la création d'emplois, et de récupérer directement de nombreuses taxes dont la TVA !

Le troisième levier est le plus puissant. C'est le levier de **l'emprunt, du crédit**. Si on emprunte pour placer de l'argent, il faut impérativement que le rendement de l'épargne soit supérieur aux taux d'intérêts de votre prêt, sinon il n'y a pas de bénéfice à attendre de cela.

Toutefois dans certaines opérations, les intérêts du prêt sont déductibles de vos revenus, ce qui a pour effet de diminuer sensiblement le coût du crédit. Ce qui est le cas de l'immobilier locatif par exemple.

- Super ces effets de levier. Comme la majorité des gens, j'aime bien l'idée de la « **Pierre valeur refuge** » **pouvez-vous m'en parler ?**

- L'immobilier même s'il peut connaître des hauts et des bas, a la réputation d'être stable. Il y aura toujours besoin de se loger, la demande est croissante, car il y a dans de nombreux pays d'Europe, une pénurie de logement.

Ceci est dû à plusieurs faits. Il y a de plus en plus d'étudiants qui veulent se loger proche de leurs lieux d'études. Les gens divorcent davantage qu'il y a 20 ans, donc où il fallait un appartement, maintenant il y en faut deux. Et enfin, les gens vivent de plus en plus vieux, donc occupent leur appartement plus longtemps.

Donc vous voyez la tendance de demande locative ne risque pas de s'inverser. Il faudrait en effet que les jeunes ne fassent plus d'études, que les adultes arrêtent de divorcer et que les personnes âgées décident de mourir plus tôt !

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -



- Effectivement, je vois bien pourquoi l'immobilier a encore de beaux jours devant lui, et qu'on parle de valeur refuge.
- Il faut savoir, mademoiselle que l'immobilier peut être bien plus rentable que les placements si nous savons bien utiliser l'argent des autres.

### *L'IMMOBILIER LOCATIF*

- Comment ça, l'argent des autres ?
- Mise à part la résidence principale, dont on a déjà parlé, la façon de s'enrichir est d'acheter de **l'immobilier de rapport**.

Ce qui veut dire acheter un bien immobilier, à l'aide d'un financement, et le mettre à la location. Encore faut-il bien emprunter, vérifier le loyer par rapport au remboursement, et d'autres choses encore.

On va bien utiliser l'argent des autres, c'est-à-dire celui du locataire, et celui de la banque.

Quelquefois, et à certaines conditions selon les pays, on peut même utiliser l'argent de l'Etat, grâce aux différents avantages fiscaux sur les investissements locatifs.

Donc, **même sans un capital de départ important, vous pouvez déjà investir dans l'immobilier locatif**. Reste à savoir comment ? La **rentabilité peut aller du simple au triple**, voire plus, selon le montage financier de l'opération.

- Dites m'en plus cela m'intéresse.
- Je vais vous donner une phrase simple. Vous devrez vous souvenir toute votre vie d'investisseur. C'est la phrase des « 3 portes »

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

## Moins j'apporte, mieux je me porte et plus ça rapporte !

La première chose à faire quand on achète de l'immobilier locatif, c'est de le faire financer par une banque. Vous ne gagnerez pas d'argent tout de suite, sauf si les loyers sont supérieurs à la mensualité de votre crédit, mais il faut que vous sortiez de votre poche le moins d'argent possible.

Donc le montant de la mensualité de votre prêt doit être le plus proche possible du montant du loyer encaissé. Nous allons prendre un exemple.

Imaginons que vous achetiez un bien à **200 000 euros**, et que vous louer ce bien au prix du marché, soit 1000 euros par mois. Pour acheter ce bien vous faites un emprunt total de 200 000 euros sur **15 ans**. Votre mensualité de remboursement, avec un crédit à 4%, sera de **1479 euros**. Votre loyer étant de **1000** votre participation sera de **479** euros chaque mois.

Si vous faites en emprunt sur **25 ans**, à 4% votre mensualité de remboursement sera de **1056** euros. Votre participation sera donc de **56 euros**. Vous voyez cela est déjà beaucoup plus raisonnable comme participation.

- D'accord mais en empruntant sur 15 ans j'aurai terminé mon crédit plus vite !

- Vous avez raison, mais la première question à se poser est : **est-ce que je suis certain que je pourrais sortir tout le temps 479 euros, chaque mois, de mes revenus** ? Si c'est le cas il y a peut-être une solution plus judicieuse.

Nous verrons de quoi il s'agit, tout à l'heure.

Revenons à nos deux hypothèses. Vous êtes d'accord avec moi que pour le financement sur 15 ans la somme globale versée par vos soins aura été la suivante :

**479 euros pendant 180 mois (15ans) soit 86 220 €**

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

Dans **15 ans** votre crédit étant entièrement payé vous pourrez récupérer la valeur totale de votre bien. Imaginons que sa valeur à cette époque soit de **250 000 euros**.

Vous avez donc investi personnellement 86 220 € pour récupérer 250 000 € donc un rapport de **250 000 / 86 220 = 2.90**. Dans cette opération 1 euro investi vous a rapporté 2.90 euros. Pas mal.

Voyons voir la deuxième hypothèse, le financement long.

La somme globale versée pendant **15 ans** aura été de **56€ pendant 180 mois soit 10 080 €**

Dans 15 ans vous revendez votre bien **250 000** euros, mais **vous devez encore de l'argent à la banque, car la durée de votre financement était de 25 ans.**

Vous devez encore **104 000 €** à votre banque.

Avec la somme récupérée grâce à la vente vous soldez votre financement. **Il vous reste donc 250 000 – 104 000 = 146 000 €**

Faisons le rapport. Vous avez investi personnellement **10 080 euros** pour en récupérer au bout de **15 ans 146 000** donc le **rapport est 146 000/10 080 = 14.48**.

Dans cette seconde hypothèse, vous avez réalisé la même opération qu'avec la première. Vous avez acheté un bien 200 000 euros, loué pendant 15 ans 1000 euros par mois et revendu 15 ans après l'avoir acheté.

**Le rapport entre un financement court (15ans) et un financement long (25ans) est du simple au quintuple.**

Vous constatez que moins j'en sors de ma poche, pour l'opération, plus c'est intéressant et moins ma trésorerie souffre.

**Moins j'apporte, mieux je me porte et plus ça rapporte !**

- Je n'avais jamais envisagé cela sous cet angle, mais effectivement, il n'y a pas photo. Il vaut mieux, pour l'immobilier locatif, un financement long.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

Mais imaginons que la personne voulant faire l'opération soit âgée de 50 ans et qu'elle veuille ne plus rien devoir à la retraite à 65 ans.

Elle aimerait aussi récupérer le plus gros capital possible, devra-t-elle faire un crédit sur 15 ans, même en sachant que la rentabilité est moins bonne ?

- Je vous ai dit tout à l'heure que si on ne voulait plus rien devoir dans 15 ans et si on avait cette capacité de 479 euros par mois de participation il y avait une solution.  
Et bien la voici !

Cette personne a une capacité de **479 euros chaque mois**.

Il est plus intéressant pour elle de scinder cette capacité d'épargne en deux parties.

Elle prendra **56 euros, pour rembourser la participation mensuelle** d'un financement sur 25 ans, et les **423 € restant, elle les placera dans un compte d'épargne**.

En supposant que le produit d'épargne lui rapporte 5%, elle aura dans 15 ans, à sa disposition, la somme de **113 000 €**, largement suffisante pour solder le capital restant dû à la banque.

**Cela va lui procurer 3 avantages supplémentaires importants.**

### *LES TROIS AVANTAGES DU MONTAGE*

#### **La souplesse.**

Effectivement si elle fait un financement sur 15 ans, son engagement avec la banque est de 479 euros par mois.

Elle est obligée de les rembourser. Alors que avec cette solution,, les 423 euros sont de l'épargne volontaire. Elle les épargne ou pas. C'est plus souple.

#### **La fiscalité.**

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

Les intérêts sont déductibles des revenus fonciers. Elle ne paiera pas d'impôts sur les loyers encaissés pendant davantage d'années, car les intérêts décroissent moins vite sur 25 ans que sur 15 ans.

### **La protection de la famille.**

Imaginons que notre investisseur décède 12 ans après l'achat de son bien. S'il avait un financement de 15 ans, l'assurance décès lié au financement aurait solder les 3 ans manquants, et les héritiers auraient récupérer la totalité du bien immobilier et les loyers.

S'il avait un financement sur 25 ans, l'assurance décès aurait remboursé les 13 ans manquant, les héritiers auraient récupéré, comme dans l'hypothèse précédente, la totalité du bien immobilier entièrement payé et les loyers, mais, dans cette hypothèse, ils vont récupérer en plus, tout ce qui aura été versé sur le produit d'épargne, à savoir, plus de 83 000 €.

Voyez-vous maintenant l'intérêt d'un financement long, même si on veut solder dans 15 ans ?

**Vous savez, un prêt ne dure que le temps que l'on veut bien, puisqu'on peut le solder quand on le souhaite. Il suffit de le prévoir.**

- J'ai vraiment bien compris votre explication, c'est génial. Mais vous savez, nous les jeunes, avec nos salaires peu élevés on a du mal à emprunter. Que faudrait-il faire ?

### ***LA SOLUTION SI VOS REVENUS SONT FAIBLES***

- Regroupez-vous ! Je m'explique.

Il existe une structure d'accueil juridique pour cela.

Cela s'appelle SCI. **La SCI est une Société Civile qui gère un patrimoine immobilier.**

C'est un super instrument de gestion patrimoniale et fiscale. Sans rentrer dans les détails, il faut savoir que la SCI permet de réunir des capitaux pour acquérir de l'immobilier.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

## Améliorez votre situation financière

Vous pouvez donc vous regrouper pour acheter de l'immobilier locatif. Cela permettra à chaque associé investisseur d'avoir des parts de cette société puisqu'aucun d'entre eux ne peut faire l'opération seul.

Si vous n'avez pas les moyens d'investir dans l'immobilier locatif, parce que vous avez déjà un taux d'endettement élevé, vous pouvez vous regrouper à plusieurs, afin d'obtenir plus facilement un financement.

Imaginons que le bien immobilier de rapport, que vous voulez acheter, coûte 140 000 €, mais que votre banque ne vous accorde qu'un financement de 70 000 €, au vu de vos revenus et emprunts existants.

Il suffit alors, de trouver une personne, votre frère, votre ami, votre oncle par exemple, pour faire l'opération avec vous.

Si sa banque peut lui prêter 70 000 €, le tour est joué.

Vous créez la SCI dont vous êtes tous les deux actionnaires à part égale, et la SCI se porte acquéreur du bien immobilier.

Il y a d'autres cas où il est également très intéressant de faire une SCI, mais quand vous aurez atteint une culture financière basique je vous donnerai quelques ouvrages à lire sur des domaines bien particuliers.

Si vous ne voulez pas mêler votre famille à vos investissements, vous pouvez souscrire à des parts de SCPI. L'investissement est moins important. Vous pourrez choisir le montant que vous souhaitez investir. Bien entendu vous pouvez utiliser le levier de financement pour le faire.

**Par le biais d'achat de parts de SCPI vous devenez indirectement propriétaire immobilier.**

Une SCPI est une Société Civile de Placements Immobiliers.

Cette société achète et loue des biens immobiliers. Elle distribue les loyers, moins ses frais de gestion, aux investisseurs qui ont achetés des parts.

Ces investisseurs sont appelés Associés. Ces revenus sont imposés au titre de revenus fonciers.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

## Améliorez votre situation financière

Maintenant que nous avons examiné quelques possibilités, Mercredi prochain je vous parlerais de la chose **la plus importante pour vous enrichir**.

- Ah bon et qu'est-ce que c'est ?
- Le bon état d'esprit, l'esprit Gagnant.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

## PILIER IV

### Ayez le bon état d'esprit

- Bonjour Monsieur, j'ai hâte aujourd'hui de savoir en quoi mon état d'esprit peut jouer sur ma réussite financière.
- Très bien mademoiselle, vous allez voir que non seulement cela joue sur votre réussite financière, mais qu'en réalité, **sans l'état d'esprit adéquat, vous ne pouvez pas devenir riche.**
- Je vous écoute

#### *FAITES DU MENAGE*

**Journée du grand nettoyage**



**Aujourd'hui, lavez votre esprit  
de toutes pensées négatives**

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)



- Tout d'abord je vais vous citer quelques phrases que vous avez sûrement entendues de la part de votre entourage, parents ou professeurs.

L'argent m'intéresse peu.  
Je ne serais jamais riche.  
Investir c'est risqué !  
Il n'y a pas que l'argent dans la vie.  
Les sales riches.  
Les riches sont radins.  
Ils se font de l'argent sur le dos des pauvres.  
L'argent est la racine de tous les maux.  
Economise pour les mauvais jours.  
Faut travailler dur pour gagner de l'argent.  
L'argent n'achète pas le bonheur.  
Il ne pousse pas sur les arbres.  
Je ne suis pas Rothschild, Crésus ou Rockefeller. .  
On ne peut pas se permettre....

Tout ce que vous avez entendu au sujet de l'argent, reste gravé dans votre subconscient.

**Il va falloir nettoyer**, si vous voulez progresser. Etes-vous prête à ouvrir votre esprit, pour entendre des paroles qui vont vous surprendre ?

- Bien sûr, je suis là pour apprendre,
- C'est bien, car vous savez que **l'esprit c'est comme un parachute, ça ne fonctionne que si c'est ouvert !**

La première chose à bien assimiler, c'est que, **ce que vous avez entendu au sujet de l'argent, n'est pas forcément vrai**, même si, quand nous sommes enfants, les paroles de nos parents ne sont pas remises en question.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

Aujourd'hui, vous êtes adulte, il serait bon d'adopter de nouvelles façons de penser, qui favorisent la réussite.

Vous conviendrez avec moi, que les phrases entendues de la part de votre entourage, ne sont ni enthousiasmantes ni positives. Quand on entend cela, on n'a pas très envie d'être riche n'est-ce pas ?

- Certainement. Ces phrases « toutes faites », qu'ils ont eux-mêmes entendus de leurs parents, deviennent comme des vérités immuables. **Je suis consciente qu'il va falloir « reprogrammer » tout cela.**

-Vous venez d'employer le bon terme. Reprogrammer. Tous les ordinateurs, je parle des machines, ont les mêmes fonctions. Par contre les programmes sont différents.

Selon le programme que vous mettez dans l'ordinateur, il pourra effectuer telle ou telle tâche. Et bien notre esprit c'est la même chose et nous allons donc le reprogrammer.

La première chose à « imprimer » dans votre esprit est la suivante :

**La vérité concernant la prospérité c'est qu'il est bon,  
plutôt que mauvais, d'être prospère.**

Evidemment, vous ne pouvez pas être vraiment heureux si vous êtes pauvre, et il n'est pas nécessaire d'être pauvre. La pauvreté est en réalité un aveuglement face au bien illimité et à l'abondance présents dans le monde.

De plus vous ne pouvez pas être tellement utile à vous-même, à vos proches et aux autres si vous n'êtes pas prospère.

La prospérité vous permet, sur **le plan physique**, d'avoir une bonne et saine alimentation (tout le monde se rend compte que « bio » c'est mieux mais c'est plus cher).

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

Elle vous permet également d'avoir des vêtements adaptés aux saisons. D'avoir un **lieu de vie confortable**, calme où l'on peut se ressourcer. Le repos et les loisirs sont également importants et nécessaires à votre corps.

**Sur le plan mental**, elle vous permet de satisfaire votre activité créatrice. D'apprécier la bonne musique, **de pouvoir vous offrir des livres, des cours, des formations, des stages**. Les arts, les voyages, les activités culturelles peuvent également faire partie de votre quotidien. Même une entrée de musée est payante !

Enfin, **sur le plan spirituel**, elle vous permet de prendre des moments pour vous, dans la tranquillité, de **participer à des conférences ou des rencontres enrichissantes**.

N'inventez pas d'excuses pour vous accommoder de votre situation, si elle ne vous convient pas financièrement.

## Vous avez droit à la prospérité.

Certains pensent que « l'argent est la racine de tous les maux » En réalité c'est LE MANQUE d'argent qui pose problème.

Les prisons sont remplies de voleurs et de meurtriers ou de délinquants qui font cela par MANQUE d'argent.

La pauvreté pousse à l'alcoolisme, à la consommation de drogue, à la prostitution, au suicide. Vous le voyez, les fléaux de notre société moderne sont dus très souvent à UN MANQUE d'argent.

Attention, je ne dis pas que **tous les pauvres sont malhonnêtes, comme certains pensent que tous les riches sont malhonnêtes**, je dis simplement que beaucoup de délits ont pour source le manque d'argent.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

Comme le dit Woody Allen : « l'argent est plus utile que la pauvreté, ne serait-ce que pour des questions financières. »

- Effectivement pour le bonheur de tous, y compris du mien, c'est mieux d'avoir de l'argent.
- En rentrant ce soir à votre domicile, vous allez faire un exercice. Notez bien les instructions. **Il s'agit du nettoyage mental en trois phases.**
- Je suis toute ouïe.
- Vous prendrez une feuille de papier et noterez toutes les croyances négatives que vous avez à propos de l'argent.

Pour reconnaître une croyance c'est assez facile. Toutes les choses que vous dites qui sont des généralisations. Par exemple : « tous les riches sont malhonnêtes » ou « tous les patrons exploitent leurs ouvriers » ou « les gens sont... ». Ce sont des **croyances limitatives**.

Si vous pensez cela comment pouvez-vous devenir riche ? Vous n'êtes pas malhonnête, et ne voulez pas le devenir. Vous ne pourrez jamais devenir patron, car vous ne voulez pas exploiter les autres, non ? Voyez-vous comme ces croyances sont limitatives ?

Un autre modèle de croyance **c'est la justification**. « Je ne peux pas être riche, parce que dans ma famille on a toujours été pauvre » ou « je ne suis pas un bon gestionnaire, parce que je n'ai jamais aimé les chiffres. »

Encore des limites que vous mettez à votre développement et à votre enrichissement..

Martin Seligman, qui est une autorité mondiale parmi les chercheurs en psychologie, explique que nous avons tous un mode de pensée, que l'on acquiert pendant l'enfance et l'adolescence.

Il découle directement de l'idée que l'on se fait de sa place dans le monde, et de la valeur que l'on s'attribue.

Cet éminent chercheur a repéré **trois modes de pensées très néfastes**.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

La première est **la permanence** : « le patron est un salaud », « tu me mens **toujours** » « Je n'ai **jamais** d'argent ». Dans la tête des personnes qui pensent comme cela, c'est permanent, cela ne changera jamais. **Ils se sentent impuissants face à cela.**

La deuxième, j'en ai déjà parlé c'est **la généralisation** : « l'argent **n'apporte que** des ennuis », « **les gens** conduisent mal »

La troisième c'est **la personnalisation** « **je manque** de confiance en moi », « **je ne suis pas** un bon gestionnaire »

Donc la **première phase**, à faire ce soir, sera de **lister toutes ces croyances** sur une ou plusieurs feuilles. Prenez votre temps, allez bien les chercher au fond de vous-même.

La **deuxième phase** de nettoyage sera la suivante. Une fois que vous aurez noté toutes vos croyances, vous prendrez votre plus beau stylo rouge, et vous les rayerez, une à une, en étant conscient que ce ne sont que des croyances, c'est-à-dire une mauvaise interprétation des expériences que vous avez vécues dans le passé.

Quand vous rayer chaque phrase n'hésitez pas à dire : « **Quelle 'connerie' d'avoir pensé cela** » !

La **troisième phase** demande un élément extérieur.

Je vous rassure il est simple à trouver car il s'agit simplement d'un briquet ou d'une boîte d'allumettes. Vous allez en effet, **brûler les feuilles de papier**, où vos croyances sont écrites, en disant :

**« je me libère définitivement  
de ces croyances limitatives ».**

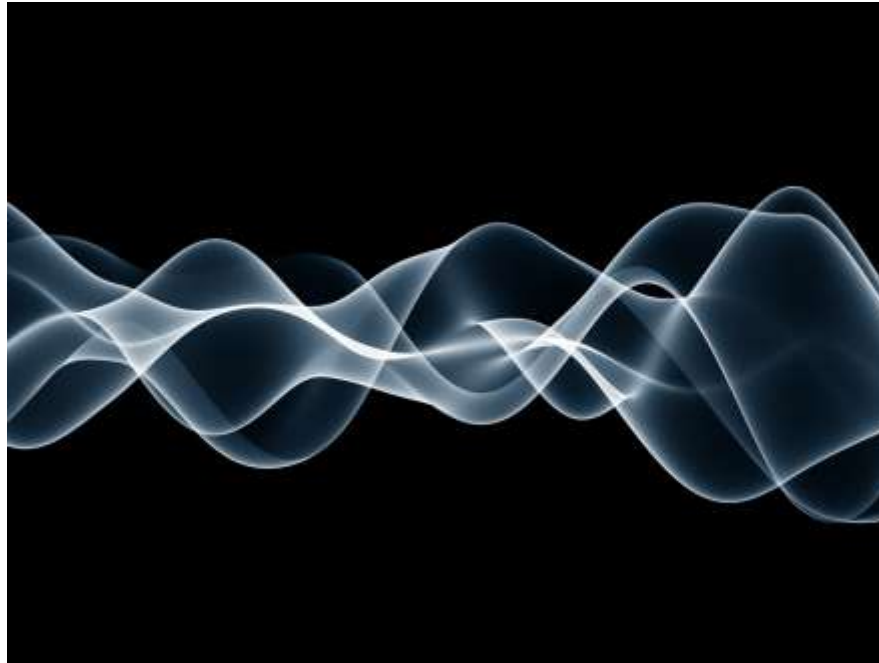
Je compte sur vous pour faire cet exercice et passer du « je sais » à « je fais ».

-« Je le ferai dès mon retour à la maison.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

*ATTIRER LA PROSPERITE A SOI*



- Vous pouvez attirer la prospérité à vous.
- Comment ça, je peux l'attirer ? Je ne suis pas un « aimant » pour attirer des choses !

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

- Et bien justement si. Le terme aimant est une belle métaphore.

Je m'explique. Un aimant a la propriété particulière, liée à l'existence du champ magnétique, d'exercer une force d'attraction sur certains métaux.

Bien que nous ne puissions voir ce champ magnétique, sa présence se traduit par l'existence d'une force agissant sur les charges électriques en mouvement.

Ce champ magnétique, avec le champ électrique, sont les deux composantes du champ électromagnétique. Même si vous ne pouvez ni les voir, ni les toucher, **vous êtes consciente de l'existence de ces ondes électromagnétiques** n'est-ce pas ?

- Oui bien sûr, les ondes radios, par exemple, sont des ondes électromagnétiques avec une certaine fréquence.

- C'est exact, et si on ne règle pas sur **la bonne fréquence** notre radio, alors nous ne pouvons pas capter l'émission n'est-ce pas ?

- Oui il faut capter la bonne fréquence. Mais où voulez-vous en venir avec ces histoires de fréquences ?

- **En éprouvant des émotions positives dans votre vie, comme la joie, le rire, la plénitude, la gratitude l'Amour et bien d'autres, vous attirerez encore plus de bonnes choses. En éprouvant des émotions négatives comme la haine, le ressentiment, l'amertume, la jalousie et d'autres encore, vous attirerez dans votre vie des choses négatives.**

Si vous choisissez une fréquence radio diffusant du Rock, vous n'entendrez pas du Jazz. Choisissez donc la bonne fréquence, la fréquence qui va faire venir les bonnes opportunités à vous.

Ces émotions positives sont des **fréquences vibratoires élevées** et ces fréquences attireront davantage de raisons d'avoir de la gratitude. Réglez-vous sur les bonnes fréquences.

- Je comprends bien, mais quand on a déjà des difficultés à payer ses factures, il est bien difficile d'avoir des émotions positives.

Aujourd'hui j'ai plus un sentiment de crainte qu'un sentiment de plénitude. J'ai déjà des dettes du passé, et je ne sais pas si je vais y arriver...

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

- STOP ! **Arrêtez immédiatement ces pensées de craintes.**

Elles ne peuvent pas arriver dans votre esprit si vous ne leur donnez pas votre accord.

**Ne donnez pas l'autorisation à vos pensées négatives de pénétrer dans votre esprit. Vous êtes le conducteur de la voiture, le capitaine du navire, le dirigeant de votre vie.**

Se préoccuper est inutile. Je le répète car c'est très important.

**Se préoccuper est inutile.**

Le passé est déjà passé, non ? Alors, il n'y a aucune raison de se préoccuper avec ce qui est déjà parti. Le futur lui n'est pas encore arrivé, donc il est inutile de se préoccuper avec ce qu'il peut arriver.

**Se préoccuper c'est commencer à mettre  
la « malchance » dans son esprit.**

Plus vous allez vous préoccuper, vous faire du souci, plus vous allez attirer à vous des problèmes.

Nous sommes dans un monde vibratoire. Ce sont nos émotions, nos ressentis, qui envoient dans l'Univers des ondes, et donc reçoivent en retour des ondes basées sur les mêmes fréquences.

**Payez donc vos factures avec amour**, avec gratitude.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)



J'ai connu une personne qui embrassait son chèque avant de le donner à un commerçant, non pas pour dire au revoir, ou pire, adieu à son argent, mais pour remercier l'argent d'être présent dans sa vie et de lui donner la possibilité de s'offrir ce qu'il souhaite.

Lorsque votre fournisseur d'électricité ou de gaz, vous envoie sa facture soyez heureux, car vous avez déjà consommé le service et n'avez encore rien payé.

Il vous **fait confiance**, il sait que vous êtes quelqu'un d'honnête.

**Payez donc avec gratitude** pour cette entreprise qui vous a fait confiance. Bien entendu c'est la même chose avec vos prêts, avec votre loyer, votre garagiste ou d'autres.

Vous avez utilisé un service, une prestation, et votre fournisseur vous fait confiance.

## Mettez de la gratitude dans votre vie et celle-ci va changer.

- Cela fait très « méthode Coué » non ?

- Souvent, surtout en France, on entend parler de la méthode Coué avec une pointe d'ironie comme si cette méthode était désuète et ne fonctionnait pas.

Pourtant au début du XXème siècle, **Emile Coué** était une sommité admirée, respectée et estimée pour l'efficacité de sa technique, la fameuse méthode Coué.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

Il est en réalité le Père de « l'autosuggestion » et certaines personnes, **par le biais de la pensée positive**, sont entrain, quelquefois sans le savoir, de redécouvrir **la méthode Coué**.

Il faut savoir qu'Emile Coué ne s'est jamais considéré comme un « gourou » ou un être à part. Il a toujours affirmé :

**« Ce n'est pas en moi qu'il faut avoir confiance, mais en vous-même, car c'est en vous-même, que réside la force qui vous guérira ».**

Vous savez l'autosuggestion n'est pas une « utopie new âge ».

D'ailleurs, le Docteur Freud l'a confirmé, **notre personne est constituée du conscient et de l'inconscient**. Freud et Coué était d'accord pour admettre que cet inconscient agit sur notre conscient. Emile Coué va encore plus loin et affirme que notre conscient peut agir sur notre inconscient.

Le bouddha lui-même a dit :

**« Ne faites pas ceci ou cela parce que je l'ai dit, mais faites en l'expérience vous-même, vérifiez le par votre pratique ».**

Je vous le dis à mon tour.

### **Ne croyez pas aveuglément ce que je vous raconte, faites en l'expérience !**

Bien sûr, il ne suffit pas de penser ou de ressentir des émotions. Vous devez également mettre en place des actions, qui vont vous amener vers l'objectif que vous avez déterminé.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

- Mon objectif est simple, Monsieur, c'est **d'avoir davantage d'argent**.
- Tenez mademoiselle, voilà un billet de 5 euros, il est à vous. Je vous le donne, au revoir mademoiselle.



- Mais, pourquoi vous me dites au revoir, la leçon d'aujourd'hui est terminée ?
  - La leçon n'était pas terminée, mais maintenant elle l'est. **Vous avez atteint votre objectif. Vous avez davantage d'argent maintenant. Cinq euros de plus.**
  - Mais ce n'est pas beaucoup d'argent, ce n'est pas cela que je veux. Je veux pouvoir m'offrir de belles choses, profitez de la vie, aller dans les meilleures restaurants...
  - **Voyez-vous l'importance de bien connaître et surtout de bien déterminer ses objectifs ?**
- Je voulais vous faire toucher cela du doigt. Continuons donc notre leçon sur le bon état d'esprit.
- Merci, j'ai eu peur que...
  - **Attention à vos pensées de crainte**, mademoiselle ! Voyons comment on doit déterminer ses objectifs et pourquoi le faire.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

*LA METHODE SMART*



Connaissez-vous cette phrase de Napoléon Hill :

« **Ceux qui ne réussissent pas ont TOUS un point commun** ».

Une enquête a été menée pendant 20 ans. Seulement 3 % des élèves, d'une grande faculté, se sont fixés des buts. Seuls ces mêmes élèves, 20 ans plus tard, ont réalisé leurs buts et atteint le succès.

Ceux qui obtiennent le succès, sont ceux qui se fixent des buts dans leur vie.

Connaissez-vous **la méthode SMART** pour déterminer vos objectifs ?

- Non pas du tout, de quoi s'agit-il ?

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

- Au départ c'est une méthode qui était utilisée dans l'industrie, Elle servait à améliorer les processus industriels. SMART est un acronyme.

Cela vient du mot anglais qui signifie intelligent. Nous allons regarder ensemble la signification de chaque lettre.

La première lettre, le **S**, signifie **Spécifique**. Vous l'avez bien compris, même vécu, lorsque vous m'avez dit que vous vouliez plus d'argent, et que je vous ai donné un billet de cinq euros.

L'objectif doit être annoncé d'une **manière précise**. Par exemple si vous souhaitez une nouvelle voiture, vous ne pouvez pas vous contenter de dire : je désire une nouvelle voiture.

Il faut être précis, pour que l'objectif ait de la puissance. Quelle marque ? Quel type ? Quelle couleur ? Comment sera l'intérieur ? Cuir ou tissu ?

**Comment savoir si vous êtes arrivé quelque part si vous n'avez pas indiqué la destination précise ?**

Le meilleur GPS ne sert à rien si vous ne lui dites pas où vous voulez aller, non ? Vous ne pouvez pas réaliser quelque chose que vous ne connaissez pas.

La deuxième lettre **M est Mesurable**. Vous devez pouvoir identifier rapidement si oui ou non vous avez atteint votre objectif.

**Que peuvent constater les gens ?**

**Qu'est-ce que vous verrez ?**

**Quelle différence cela fera dans votre vie ?**

La troisième lettre **A**, signifie **Atteignable**. Toutefois, lorsque je détermine mes propres objectifs, j'ai pour habitude de **remplacer Atteignable par Ambitieux**.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

Un objectif ambitieux est un objectif qui demande un **dépassement de soi**. C'est le désir d'atteindre quelque chose de grand avec un brin de réalisme.

On doit toujours se fixer un peu plus que ce que l'on pense réaliser. Si votre objectif n'est **pas ambitieux, il n'est pas motivant**.

Acheter une voiture d'occasion à 5000 euros et prendre un crédit sur 3 ans pour cela, n'est pas motivant du tout !

La quatrième lettre **R, est Réaliste**. Cela signifie que vous devez avoir, ou pouvoir acquérir, les ressources nécessaires pour atteindre votre objectif.

Quand je parle de ressources je parle de ressources financières, de ressources en temps, de ressources en compétences, de ressources en amis, collègues ou relations.

Mais également des ressources physiques. Si vous mesurez un mètre cinquante et que votre objectif est d'être dans le Top-Ten des joueurs du NBA , principale ligue de basket-ball Nord-américaine, ce n'est pas réaliste.

La cinquième lettre **T, signifie Temporellement défini**. Vous devez définir une date pour atteindre cet objectif.

Une date précise. **Un jour, bientôt, dans quelques mois, ce n'est pas dans le calendrier !**

Sans date précise, votre objectif reste un rêve. « un jour, je créerai mon entreprise ». Vous l'avez sûrement déjà entendu de la part de vos amis non ?

Mais quelle entreprise, à quel moment, avec quelles ressources...

- C'est une méthode vraiment pratique pour déterminer ces objectifs, un vrai guide.

- **Pratique et efficace**. Je dois également attirer votre attention sur quelques autres points. Vos objectifs doivent être écrits.

Ils ne doivent pas rester uniquement dans votre tête. **Inscrivez les sur une feuille**.

Ils sont libellés au présent et **d'une manière positive** comme si vous aviez déjà réussi vos objectifs.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

Ils doivent être **sous votre contrôle**, et bien sûr doivent **être éthique**. Mais surtout ils doivent **avoir du sens pour vous**.

## Le « Pourquoi » doit toujours précéder le « Comment ».

N'oubliez pas que c'est **l'émotion** qui va vous faire bouger.

Vous devriez vous voir déjà en possession de ce que vous voulez. **Pratiquez la visualisation créatrice** et développez votre enthousiasme.

Posez-vous des questions enthousiasmantes.

**Qu'est ce qui va changer dans ma vie quand j'aurais atteint cet objectif ?**

**Qu'est-ce que je vais ressentir ?**

**Quel plaisir aurai-je ?**

Lorsque vous vous posez ces questions si l'émotion ressentie n'est pas puissamment positive, alors votre objectif n'est pas le bon.

**S'il ne vous fait pas vibrer, vous ne pourrez pas l'atteindre.**

Vous pouvez aller encore plus loin en faisant une carte aux trésors, ou un cahier des rêves. Prenez un cahier et collez à l'intérieur des photos qui représentent ce que vous souhaitez acquérir.

Inscrivez à quelle date précise vous aurez atteint cet objectif.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

**Regardez et relisez vos objectifs chaque matin et chaque soir, et imprégnez-vous de ceux-ci. Vous allez ainsi ancrer en votre subconscient ce que vous désirez vraiment.**

- Il faut donc des motifs puissants qui nous poussent à l'action, c'est cela ?
- Tout à fait. Mais il y également un autre point important à surtout ne pas négliger. Il s'agit de la température.

### ***REGLEZ LA TEMPERATURE***



---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)



A quel degré avez-vous régler votre thermostat ?

- Mon thermostat ?

- Vous savez l'appareil qui sert à maintenir une température constante.

- Je ne vois pas le rapport avec la prospérité. Vous allez me dire de baisser la température pour réaliser des économies d'énergie ?

- Je vous explique. Comment fonctionne un thermostat ? En réglant votre thermostat à 20° la température de la pièce sera à 20°. Si vous ouvrez une fenêtre et que la température extérieure soit de 30 °que va-t-il se passer ?

- Et bien la température de la pièce va commencer à grimper mais il y aura une arrivée d'air frais avec la climatisation pour faire redescendre la température de la pièce puisque j'ai réglé le thermostat sur 20°.

- C'est tout à fait cela. Imaginons maintenant l'inverse. La température extérieure est de 10°, et vous ouvrez votre fenêtre que va-t-il se passer ?

- La température de la pièce va baisser, puis le chauffage fera remonter la température jusqu'à 20° puisque c'est à cette température que j'ai réglé mon thermostat.

- Super, cela est tout à fait exact. Et que pouvez-vous faire pour modifier de façon permanente la température de votre pièce. Par exemple passer de 20° à 22° ?

- Et bien je dois modifier **le réglage du thermostat**. Mais je ne comprends toujours pas ou on va.

- On y arrive mademoiselle. Rappelez-vous que la patience est une vertu importante dans la finance.

Je pense que vous devez développer cette qualité.

Bon maintenant je vais vous poser une question.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

**Sur quel chiffre avez-vous régler votre thermostat financier ?**

- C'est-à-dire ?
- Quel montant de revenus **estimez-vous vraiment mériter** ?

Qu'est-ce qui vous paraît possible POUR VOUS : 2000 euro par mois, 5000, 10000, 50 000, 100 000, ne me répondez pas, écoutez la suite.

Vous êtes-vous conditionnée pour un gros revenu ou un petit revenu ?

Etes-vous réglée sur la réussite ou l'échec ?

Etes-vous programmée pour avoir des difficultés financières ?

Etes-vous programmée pour dépenser de l'argent ou pour économiser et investir ?

Etes-vous réglée sur une gestion saine ou calamiteuse de vos ressources financières ?

- Oui mais quand une personne fait par exemple de mauvaise opération en bourse ou dans l'immobilier à cause de la conjoncture, **elle n'est pas responsable.**

- **On est toujours responsable de sa vie.**

**Qui** choisit les actions ou les biens immobiliers à acheter ?

**Qui** choisit la période pour le faire ?

**Qui** choisit le moment de vendre ?

**Vous voyez toutes ces décisions ont été prises par l'investisseur.** Il a donc un rôle prépondérant, mais sans le savoir il est guidé par son thermostat financier.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

- Par contre pour le salaire on y est pour rien. La rémunération est proportionnelle au poste que l'on occupe. Il n'y a pas d'ouvrier d'usine qui gagne 5000 euros par mois n'est-ce pas ?

- **Est-ce que vous êtes déjà allé dans une maternité ? Vous avez vu tous ces bébés. Vous avez vu ce qui est inscrit sur leur front : ouvrier, médecin, ingénieur, chef d'entreprise, ministre...**

- Vous me faites marcher ?

- Bien sûr que je vous fais marcher. A la naissance, sauf un bébé avec une déficience, ils sont tous égaux. Après, dans l'enfance, certains reçoivent plus d'injonctions négatives que d'autres.

**Mais personne n'est programmé par avance pour faire tel ou tel métier, gagner tel ou tel revenu.** Ce sont les choix, les décisions que l'on prend dans sa vie qui nous conduisent sur le chemin nous amenant à un certain style de vie.

Vous savez dans ma clientèle, à mes débuts, **j'ai connu un autodidacte qui a fait fortune dans la promotion immobilière.** Je vais brièvement vous raconter son histoire.

Il est italien et il est arrivé en France avec ses parents à l'âge de 14 ans. Il a appris la maçonnerie puis commencé à travailler chez un patron.

Avec son premier salaire, plutôt que de le dépenser en « babioles » il a acheté une brouette, une taloche, une truelle, un niveau, des moellons, enfin tout le nécessaire pour faire des petits travaux de maçonnerie, pour son propre compte.

Il allait de porte en porte pour proposer ses services.

Quand il voyait un mur de clôture qui avait besoin d'être rafraîchi, il annonçait un bon prix tout de suite et commençait les travaux immédiatement, si le propriétaire était d'accord.

Il a fait cela pendant plusieurs années, puis a augmenté petit à petit la complexité des chantiers qu'il prenait en main.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

Aujourd'hui c'est un promoteur national qui construit plusieurs milliers d'appartements chaque année. Il aurait pu se contenter de rester salarié maçon et au lieu d'acheter sa première brouette d'acheter une mobylette pour faire « le beau » avec les copains.

**Tout dans la vie commence par une décision.**

**Vous devez d'abord faire un travail sur qui vous  
ETES. Ceci déterminera ce que vous faites.**

Mise à part la génétique sur laquelle vous n'avez pas la possibilité de changement, vous pouvez travailler sur beaucoup de facteurs qui vont vous permettre de régler le thermostat.

Rappelez-vous bien cette phrase que Charles Haanel a écrite dans son cours sur la prospérité :

**« le monde extérieur est le reflet  
de votre monde intérieur ».**

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

En effet on constate que certains hommes semblent attirer le succès, la richesse, beaucoup plus facilement que d'autres, alors qu'ils n'ont pas davantage de capacités intellectuelles, relationnelles ou autres.

Pourquoi ?

La différence est mentale.

**L'esprit, les pensées, sont des forces créatrices.**

**On attire ce qu'on pense.**

Donc en résumé

- 1- Contrôlez vos pensées**
- 2- Sachez ou vous voulez aller**
- 3- Augmentez le thermostat**

Et surtout remplacez les injonctions négatives que vous avez entendu par :

**L'INCROYABLE VERITE CONCERNANT LA PROSPERITE  
C'EST QU'IL EST BON PLUTOT QUE MAUVAIS D'ETRE  
PROSPERE.**

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

# 2ème partie pour

**Arriver à vous libérer des chaînes  
qui nous attachent à l'argent**

**Atteindre l'aisance financière  
grâce à des outils et des placements adaptés**

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

## Introduction 2eme partie

**Avant d'aborder l'aisance financière, analysons les comportements qui empêchent la liberté financière.**

Cela devrait être un objectif pour tous d'atteindre cette liberté financière qui ne doit pas être confondue avec indépendance financière.

Je vais, dans tout d'abord vous aider à **vous libérer des chaînes** qui vous attachent à l'argent. Vous devenez un **esclave** de ce moyen d'échange.

**Soit il vous fait peur, soit il vous motive, soit il vous manque !**

Je vais donc vous libérer ! Ensuite une fois libre, vous pourrez prendre votre envol vers l'aisance financière.

*Etes-vous Radin ou flambeur ?*

Pour moins vous choquer, je dirais : Etes-vous davantage économe ou davantage dépensier ?

C'est mieux comme cela ?

Vous avez sûrement entendu cette expression populaire :

« Un sou c'est un sou ».

Mais vous avez aussi entendu :

« On n'a jamais vu un coffre-fort suivre un corbillard ».

**Alors, c'est quoi la solution ?**

On n'a l'habitude de dire que l'argent n'est que du papier. C'est faux ! C'est aussi, malheureusement, **de l'émotion**.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

Il y a des riches qui sont radins et des pauvres qui sont dépensiers, nous en connaissons tous.

Très souvent notre façon de dépenser n'est **pas du tout en adéquation** avec nos revenus.

Il y a des personnes qui vont comparer le prix entre deux paquets de gâteaux pour économiser 1 euro ou peut-être moins, alors qu'elles ont un compte en banque bien garni et d'autres qui, au contraire ne vont fréquenter que les boutiques de vêtements de luxe, alors que leur compte en banque est déjà dans le rouge.

Quelles sont les motivations qui nous poussent à être radins ?

Qu'est ce qui nous incite à dépenser plus que de raison ?

Analysons rapidement le premier comportement

### *Les motivations qui vous poussent à être radins*

Avez-vous ces comportements et vous faites-vous souvent une de ces réflexions ?

- Vous pensez être économe et faire attention à vos dépenses.
- Vous aimez l'argent car pour vous c'est un symbole de pouvoir et de sécurité.
- Vous êtes persuadé que l'argent peut résoudre tous les problèmes.

Mais attention, votre peur d'en manquer peut vous rendre esclave de cet « outil ».  
Car je vous le rappelle, l'argent n'est qu'un outil.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -



### *L'incitation à dépenser « plus que de raison »*

« Aujourd'hui, j'ai fait chauffer la carte bleue ! » Si cela est une phrase qui vous est familière, vous êtes peut être sur la pente du dépensier compulsif.

En général, le **dépensier compulsif est anxieux**. Parfois c'est l'inverse, il est insouciant. Il préfère ne pas savoir ou en sont ses comptes.

Il y a, dans les dépenses excessives, **un refus de passer à l'âge adulte**, un déni des responsabilités. Au contraire, des dépenses dans la limite du raisonnable pour se faire plaisir sont une preuve de maturité.

### *Le choix du chiffre à atteindre « pour être tranquille »*

Il y a un autre comportement dont je souhaite vous parler. Il s'agit même, pour certains, **d'une obsession**.

Pour eux, ne compte que la réussite financière. On pourrait appeler ce comportement : **Les malades de la réussite financière**. Pourquoi malades ?

Parce que, poussés à l'extrême, c'est une maladie, une névrose.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

Je m'explique. La plupart de ces personnes ont un montant de revenus, ou de patrimoine en tête. Ils veulent gagner 100 000 euros par an ou 200 000 ou 500 000 euros et même 1 million. Le fameux million !

Quel que soit le montant choisi, ils sont persuadés qu'une fois atteint ils seront « biens » comme ils disent. Ce qui sous-entend qu'ils seront heureux (ce n'est, bien sûr que leur avis).

Mais lorsqu'ils ont atteint le montant qu'ils ont choisi, il change leur nouveau « chiffre magique ». De 100 000 ils veulent 200 000, de 500 000 ils visent un million. « Là, avec ce montant, je serais **vraiment** tranquille », pensent-ils.

Souvent, ce sont des bourreaux de travail.

*Premier arrivé, dernier parti, c'est leur motivation première.*

Ils travaillent beaucoup et disent, « j'aime mon travail » ! Super.

Posez-leur la question : **Mettriez-vous la même intensité dans celui-ci si vous n'étiez pas payé pour le faire ?**

Posez les questions, vous verrez, les réactions sont étonnantes !

Et vous, si vous êtes un bourreau de travail, posez-vous cette question : **Mettriez-vous la même intensité dans celui-ci si vous n'étiez pas payé pour le faire ?**

Pour ces « obsédés » de l'argent tout se traduit en termes de revenus, de succès professionnels et de reconnaissances.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

Ils n'aiment pas entendre ce que je vais dire maintenant, du moins ils ne vont pas aimer lire ce que je vais écrire maintenant. Et si vous faites parties de cette catégorie, vous n'allez pas aimer non plus. Tant pis. Mais, je ne suis pas là pour me faire des amis mais pour vous réveiller et vous aider au sujet de l'argent.

Donc, ces malades de la réussite financière ont, en général, **une piètre estime de soi** ! Et l'argent leur permet de compenser.

C'est dur à lire ? Peut-être, mais c'est souvent la pure vérité, même s'ils vous disent qu'ils ont, au contraire, une excellente estime pour eux-mêmes.

Attention de ne pas **tomber dans la cupidité. Plus on en a, plus on en veut, n'est pas une maxime à respecter.**

Je vais donc vous décrire un plan d'action qui va

- assainir votre gestion financière,
- modifier votre comportement financier
- vous rendre votre liberté.
- Vous amenez à l'aisance financière

**Prêt ? On y va !**

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

## 1ère SEMAINE

### Plein feux sur la transparence !

#### *1ere action à mener : compter*

**Comptez**, c'est ce que je vous propose cette première semaine. J'en entends certains déjà se plaindre.

- Mais moi je n'aime pas compter.
- Je ne sais pas tenir mes comptes
- Ça ne m'intéresse pas de tout compter
- Si on peut plus de faire plaisir, ce n'est pas la peine de travailler

Vous allez acheter un **simple carnet**.

Prenez le d'une taille relativement petite afin que vous puissiez l'emportez partout où vous allez. L'objectif est simplement de savoir ou passe votre argent.

Il n'y a pas besoin **de se mettre en colère pour cela**.

Si vous êtes vraiment en colère, alors vous êtes peut être encore plus atteint que vous ne le pensez et vous devriez considérer cette méthode comme **une trousse de premier secours**.

Le simple fait de noter vos dépenses va vous permettre d'obtenir une foule de renseignements et surtout vous aurez, par la suite un **super contrôle de vos dépenses**.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

## Vous allez enfin connaître **vos prédispositions ou au contraire votre inaptitude à prendre soin de vous-même.**

Quelques questions qui interpellent.

- Travaillez-vous un nombre d'heures trop importantes et vous ne prenez pas suffisamment de temps pour vous ?
- La mode a pour vous une telle importance qu'une grande partie de votre argent s'envole dans des « fringues » ?
- Les librairies sont des lieux où vous vous rendez souvent et ressortez à chaque fois avec un ou plusieurs ouvrages, mais votre garde-robe est déplorable ?
- Vos voyages en avion pour des pays lointains sont nombreux, mais votre voiture tombe en ruine ?

Vous constaterez, grâce à ce simple système de carnet, à **un déséquilibre des dépenses** qui peut vous faire peur. Vous allez donc **apprendre à assainir** vos comportements financiers et à équilibrer vos dépenses grâce à des choix plus judicieux.

Attention, ne vous jugez pas ! Contentez-vous de noter. Vous allez encore mieux vous connaître.

## **Notez la date, le montant et bien sur l'objet de cette dépense.**

**Les dépenses, soit disant "obligatoires", augmentent toujours proportionnellement à nos revenus.**

Si vous gagnez 1500 euros par mois, vous avez la fâcheuse tendance à dépenser 1500 euros chaque mois. Mais, le plus dramatique, c'est que les personnes qui gagnent 10 000 euros par mois vont également dépenser la totalité !

Pourquoi cela ? Et bien à cause du fameux "niveau de vie".

Nous ne devons pas confondre les dépenses obligatoires et désirs. D'ailleurs, vous avez certainement davantage de désirs que vos revenus peuvent satisfaire, non ?

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

Depuis quelques décennies, nous jouissons d'avantages matériels sans précédent. Les progrès technologiques sont extraordinaires.

Aujourd'hui on peut acheter un écran plat avec une semaine de travail environ. En 1970 un poste de télévision couleur coûtait l'équivalent de 600 euros, mais le smic de l'époque était à 90 euros. Plusieurs mois de salaire étaient nécessaires pour s'adonner « aux joies » du petit écran. Aujourd'hui, beaucoup de foyer en ont même plusieurs dans leur lieu de vie !

Les téléphones portables sont de plus en plus sophistiqués et les derniers modèles d'ordinateurs portables sont si petits que l'on peut les glisser dans une poche.

**Et bien si vous n'avez pas tout cela vous avez peur de passer pour un "ringard".**

Qu'est-ce qui vous pousse vraiment à changer de téléphone portable dès qu'il sort un nouveau modèle ?

Votre voiture à 3 ans et à peine trente mille kilomètres au compteur, pourquoi éprouvez-vous le besoin de la changer ?

Les publicitaires ont-ils réussi à vous faire "gober" que c'était "la honte" de rouler dans une voiture qui n'était pas le dernier modèle ?

Les publicitaires ont-ils réussi à vous faire "gober" que c'était "la honte" de téléphoner avec un portable qui n'est pas "dernière génération".

Quelle bêtise ! Comment voulez-vous suivre ce système sans augmenter grandement vos dépenses.

Alors que font les gens ? Des crédits. Nous allons aborder ce sujet pour notre deuxième semaine.

### ***ACTION N° 1***

***Acheter un petit carnet que vous pourrez prendre partout avec vous.***

***Noter toutes vos dépenses.***

***Vos notes doivent comprendre : la date, le montant et bien sur l'objet de cette dépense.***

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

*2<sup>ème</sup> action : Mettre immédiatement un « Stop » aux crédits*

**Fini les crédits**

**Vous ne devez souscrire à AUCUN nouveau crédit quel qu'il soit !**

En agissant ainsi, vous mettez fin à la **spirale de l'endettement**.

Empruntez à Paul pour rembourser Jacques n'est pas la solution. La seule exception à cette règle est si vous achetez un actif. C'est-à-dire un bien qui vous rapporte de l'argent. Comme nous l'avons vu dans l'histoire. Le seul crédit autorisé c'est pour acquérir des actifs ( pour rappel, voir page ...pour la définition d'un actif)

Par exemple pour **de l'immobilier locatif**, vous pouvez, et c'est même fortement conseiller, faire un financement.

**Mais pour tout ce qui est bien de consommation tels que télévision, voitures, machine à laver le linge ou la vaisselle etc... c'est NON.**

Bien entendu l'emprunt d'argent à vos amis ou à votre famille est également à bannir.

**Pour devenir solvable vous devez arrêter de vous endetter.**

Il n'est pas question non plus de « faire marquer » chez votre épicier préféré qui vous fait crédit ou au café ou je ne sais quoi.  
**Abstinence de dette, c'est la devise de cette semaine.**

Vous risquez d'avoir un sentiment de privation, de vous sentir en colère, énervé.

C'est normal comme réaction. Vous modifiez votre style de vie, vos habitudes et comme tout changement cela peut être douloureux.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

**Mais il n'y a aucune raison de vous énerver.** Vous êtes sur le bon chemin. Vous apprenez à dompter cet outil.

Comparons l'argent à une perceuse.

La première fois que vous avez eu une perceuse en main pour faire un trou c'était assez compliqué de s'en servir, non ?

- Quels forêts mettre en place ?
- Pourquoi il y a plusieurs types de mèches ?
- Pour faire un trou dans le béton faut-il une mèche avec un embout à carbure.
- Faut-il mettre le bouton sur « percussion » ?

Que de questions. Bien sûr, cela s'apprend. Tout comme l'argent. **Il y a des règles.** Malheureusement ces règles ne sont apprises nulle part.

En général nous nous contentons de **reproduire ce que faisaient nos parents** et nous pensons au sujet de l'argent ce que pensaient nos parents.

Ou alors, au contraire, **par esprit rebelle, nous faisons l'inverse.**

Votre père était économe, alors si vous étiez « en conflit » avec lui, vous deviendrez dépensier...

Votre mère dépensait son argent dans les vêtements, votre garde-robe ressemble à celle des années 70 !

**Soyez patient, vous allez découvrir petit à petit le mode d'emploi de cet outil : l'argent.**

Tout d'abord, soyez conscient que vous avez « un problème » et que vous avez pris la décision de le résoudre.

On ne peut pas modifier ce qu'on ignore.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -



Je vais vous aider à **prendre conscience de votre comportement** et ensuite, si celui-ci ne vous convient pas, à le modifier pour arriver aux résultats que vous désirez.

Si vous devez de l'argent, si vous **avez des dettes**, appelez ces personnes ou ces organismes et dites-leur que vous êtes en **train d'établir un plan financier** qui vous permettra de les rembourser et demandez-leur un peu de patience.

Vous allez établir un échéancier de remboursement que vous leur communiquerez dans 1 mois. (À la fin de votre formation)

Vous serez surpris de la réaction de vos créanciers.

En effet **un prêteur sera rassuré** de savoir que vous êtes **en train de vous organiser** pour rembourser vos dettes, plutôt que de penser que « vous en avez rien à faire... »

**Bien entendu vous continuerez à inscrire vos dépenses jusqu'à votre « guérison ».**

Il ne s'agit pas de le faire uniquement la première semaine, mais vous devez prendre cette habitude au moins jusqu'à la fin du « traitement »

Vous avez une carte de crédit à débit différé ? **C'est très dangereux pour vous !** Vous ne vous rendez pas compte de vos dépenses immédiates, surtout avant d'avoir le fameux carnet.

Alors vous vous laissez aller à l'achat en vous disant que cela ne sera débité qu'à la fin du mois et que vous aurez reçu votre nouvelle paie ! Mais faisant cela, vous vivez avec un mois d'avance, ou plutôt de retard de trésorerie !

**Demandez à votre banquier de passer cette carte en débit immédiat !**

Si vous êtes trop dépensier, d'une manière compulsive, ne prenez plus votre carte avec vous lorsque vous sortez. Allez au distributeur à billet, retirez ce que vous avez besoin pour la journée et laissez votre carte bancaire chez vous.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

Essayez, ça fonctionne !

En agissant ainsi, vous allez vous libérer l'esprit. Les dettes mettent une pression émotionnelle néfaste à votre réussite.

Vous n'aurez plus à vous cacher de vos créanciers, et agirez de façon intègre en communiquant avec eux.

Si vous ne faites pas cela, votre situation risque d'empirer et amènera vos créanciers à engager des poursuites à votre rencontre.

Les dettes provoquent souvent un sentiment de désespoir, d'étouffement, de peur et parfois de honte. Toutes ces émotions sont néfastes ! Libérez-vous d'elles.

Vous devez accepter de différer vos désirs ! Mettez en place un plan financier pour le remboursement de toutes vos dettes et de tous vos emprunts. Nous l'aborderons ce plan en troisième semaine

## ***ACTION N° 2***

***Téléphoner aux créanciers pour les aviser que vous mettez en place un plan de remboursement.***

***Refuser tout nouveau crédit***

***Ne pas emprunter d'argent à ses amis ou à sa famille.***

***Passer votre carte de crédit, en débit immédiat.***

***Préférer les espèces pour vos petits achats***

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

## 2eme SEMAINE

### Etablir un véritable plan financier

#### *1ere action: Dresser un rapport de dépenses par catégories*

Nous allons maintenant aborder comment reporter ce que nous avons inscrit sur notre carnet et faire **un plan financier**.

Un plan financier, qu'est-ce que c'est ?

C'est simplement **un tableau**, où on va enregistrer toutes les dépenses quotidiennes que l'on a faites dans un mois donné.

Quel intérêt de construire ce tableau ?

Le premier avantage, c'est de **savoir exactement où passe votre argent**. L'usage que vous en faites.

Ainsi vous pourrez vous rendre compte si vous dépensez plus dans tel ou tel domaine et que vous avez **tendance à vous restreindre** dans tel autre domaine.

Certaines personnes vont par exemple dépenser des centaines d'euros dans des restaurants et se plaindre du prix de la nourriture bio.

D'autres n'ont aucun budget vestimentaire. Elles achètent des vêtements pour leurs enfants, mais s'oublie.

**En prenant conscience de cela, vous rééquilibrez vos dépenses.**

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

Vous allez vous apercevoir que vous dépensez dans des domaines sans grand intérêt, comme des revues, des sucreries ou barres chocolatées, par exemple et que vous freinez vos dépenses dans des domaines plus importants à vos yeux.

**Nous allons ainsi faire ressortir toutes ces incohérences.**

Plus vous serez précis et rigoureux dans la tenue de vos comptes, meilleur sera le résultat.

Je vous joins **deux tableaux**, à titre d'exemple, qui vous permettront d'arriver à la **transparence de vos dépenses**. Vous verrez ainsi très facilement quel est « le poste » de dépense à surveiller.

Bien entendu, vous ferez vos propres tableaux, avec vos propres rubriques.

Je suis persuadé que certaines personnes ne vont pas remplir ce tableau sous prétexte qu'elles n'aiment pas tout contrôler. Ce sont d'ailleurs les mêmes qui se **sont mises en colère lorsque j'ai parlé du carnet noir**.

Vous vous souvenez ? Le carnet noir, c'est la trousse de secours. Et bien ces deux tableaux font partie de la Pharmacie qui va vous aider à guérir.

Ne vous énervez pas, ne vous plaignez pas, et surtout ne différez pas ! Allez au travail ! Action !

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

## Améliorez votre situation financière

mois de :

DESCRIPTION	ÉPARGNE	DONS	LOGEMENT	TRANSPORTS	ASSURANCE	REPAS	LOISIR	PRÊTS	IMPÔTS
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
19									
20									
21									
22									
23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
<b>TOTAUX</b>									
Votre achat vous donne droit à une <b>remise de 21 %</b> sur la méthode : « <b>Occupez-vous de votre C.A.S</b> » -									
( additionner toutes les colonnes) DEPENSES GLOBALES DU MOIS DE : .....€									
C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité <a href="#">Cliquez ici pour la découvrir</a>									



## Améliorez votre situation financière

En remplissant d'une manière rigoureuse vos tableaux, vous connaîtrez d'une manière précise, ce que vous dépensez chaque mois et dans quels domaines.

Vous aurez une idée parfaite de vos dépenses réelles en nourriture, en loisirs, en prêt, en assurances etc.

N'hésitez pas à détailler les rubriques. Plus cela sera détaillé, plus facile sera la mise en place du cercle fermé de prospérité que je vous expliquerai la cinquième semaine.

Chaque soir, en rentrant chez vous, notez toutes les dépenses de votre journée, inscrites sur le carnet noir, dans les bonnes colonnes de votre tableau récapitulatif.

Faites cela tous les jours ! Ainsi vous allez prendre une très bonne habitude.

Voici quelques rubriques que vous pouvez « surveiller »

- Téléphone portable
- Electricité
- Frais de transport voiture
- Transport en commun
- Restaurant
- Alimentation
- Frais médicaux
- Hygiène et beauté
- Vêtements
- Livres et revues
- Loyer ou remboursement du prêt de votre résidence principale
- Voyages/vacances
- Loisirs
- Cadeaux....

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

### ***ACTION N° 3***

*Créer votre propre tableau de dépenses mensuelles*

*Créer votre tableau récapitulatif annuel*

*Transférer les dépenses notées dans votre carnet sur votre tableau*

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)



*2<sup>ème</sup> action : Mettre en place le plan liberté grâce à la formule magique : LGCF*

Maintenant, vous savez ou vous en êtes. Le flou artistique est terminé...

Vous avez une idée précise de vos dépenses.

Et bien sûr, si vous êtes concernés, vous avez pris contact avec vos créanciers pour leur faire part de votre plan de remboursement.

Nous allons donc maintenant établir un plan budgétaire.

Comme le nom n'est pas des plus « glamours » je vous propose qu'on le transforme en « plan Liberté » !

Nous allons reprendre toutes nos dépenses des semaines précédentes qui sont inscrites sur le document « plan financier » que nous mis en place en première action de la semaine.

Notre deuxième action, cette semaine, sera de classer nos priorités.

Vous avez établi une sorte de rapport sur vos dépenses. Vous connaissez exactement les postes avec de fortes dépenses et les postes avec de faibles dépenses.

Vous avez donc une transparence totale sur votre comportement et sur vos priorités de dépenses.

On peut par exemple constater que les dépenses restaurant sont conséquentes alors que l'on va économiser sur nos achats alimentaires. Le budget essence représente un pourcentage élevée de nos dépenses, alors que, parfois nous pourrions aller chercher le pain ou le journal à pied et ainsi économiser.

L'objectif du plan liberté est de rééquilibrer ses dépenses, de **redistribuer son argent** dans des postes importants.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

Il y a des personnes qui ont du mal à payer leur loyer ou leur électricité, alors que ce sont des postes primordiaux et à côté de cela, elles vont dépenser des sommes importantes pour avoir le dernier écran plat, ou le dernier portable ou tablette à la mode !

**L'objectif sera d'établir un budget.** La question sous-jacente est :

## Combien me faut-il pour avoir assez ?

Tant que vous n'avez pas répondu à cette question vous vivez selon le système **du cercle ouvert**.  
**Plus il en rentre, plus il en sort**

Tous les revenus, d'où qu'ils viennent, qui vont entrer dans le cercle ne serviront qu'à l'agrandir.

## Voici donc la formule magique : LGCF La Liberté Grace au Cercle Fermé

Si vous vivez avec un système cercle fermé **vous aurez le contrôle**. Si des revenus supplémentaires vous arrivent c'est VOUS qui choisissez de les affecter soit à un loisir, soit à un remboursement de dette, soit à une épargne.

Fermez le cercle !

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

Que devez-vous faire entrer dans le cercle fermé ?

Bien que chaque « plan liberté » soit différent, les façons de dépenser son argent étant différentes pour chacun, il y a toutefois des grandes lignes à respecter.

Je vous propose donc de faire trois grandes familles de dépenses

- **Obligations**
- **Besoins**
- **Désirs**

Vous devez choisir quels postes de dépenses vous allez mettre dans chaque grande famille.

Par exemple dans la famille **OBLIGATIONS**, on trouvera

- Votre loyer ou remboursement de votre résidence principale
- Vos factures d'électricité de gaz et d'eau.
- Votre épargne de 10% que vous allez mettre en place ( payez vous en premier)
- Votre engagement pris vis-à-vis de vos créanciers
- Les taxes et impôts divers

Dans la famille **BESOINS**, vous pourriez inscrire

- Alimentation
- Transport
- Soins médicaux

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

- Habillement
- Education
- Produit hygiène

Dans la famille **DESIRS**

- Loisirs
- Vacances
- Voyages
- Dernier « gadget » informatique
- .....

Je vous préconise pour cette dernière famille, DESIRS, de faire la liste de tous vos désirs matériels. Vous pouvez y inclure les cadeaux que vous voudriez faire à d'autres personnes. **Marquez le prix estimatif en face de chaque désir.**

Attention lorsque vous faites cette liste posez-vous la question si **vous souhaitez VRAIMENT cet objet ou si c'est pour « épater la galerie »**.

Nous allons maintenant préparer notre fameux **cercle fermé**.

Prenez chaque ligne de dépenses et posez-vous deux questions.

- **Est-ce que ce montant est trop élevé, trop faible ou correct ?**
- **Dans quelle famille je décide de mettre cette dépense ?**

Lorsque vous allez vous poser ces questions et que vous allez commencer à mettre en place la formule magique, vous éprouverez, peut être certaines émotions. Certains éprouveront de la peur, d'autres de la culpabilité et d'autres de la privation.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

Passez outre ! Vous êtes en train d'augmenter votre sensation de bien-être et de richesse, grâce à cette méthode. Ne vous laissez pas noyer sous vos émotions, lutez contre vos peurs, vos ressentis et persévérez.

**Vous êtes dans la bonne direction la direction de la liberté financière.**

Et surtout ne vous flagellez pas. Aucune autopunition n'est tolérée !

N'oubliez jamais que vous êtes un être exceptionnel et que vous êtes digne d'amour inconditionnel.

Vous allez donc **redonnez à l'argent sa vraie place**. Celui d'un outil, d'un moyen d'échange.

Vous allez maintenant pouvoir dépenser de manière rationnelle.

**Vous allez prendre conscience de vos obligations, de vos besoins et de vos désirs.**

Pour établir votre **plan liberté** la première chose à avoir c'est, bien entendu, **un revenu**.

Sans revenu cela va être très difficile d'établir un budget. Quand je parle d'un revenu cela peut venir d'un emploi, d'une allocation sociale, ou d'une activité professionnelle, à condition que celle-ci dégage **vraiment** des revenus.

Il y a un grand danger et je veux vraiment attirer votre attention là-dessus. Plusieurs personnes tombent dans le panneau, et comme je ne souhaite pas que vous en fassiez partie, je veux vous avertir.

**Arrêtez de penser que « votre business » va, un jour, vous rendre riche et de consacrer toute votre énergie à celui-ci.**

Si vous n'avez pas une épargne conséquente vous permettant de faire face à vos obligations en attendant que votre « business » décolle, il va falloir trouver des solutions.

En attendant que cela soit le cas, trouver vous une source de revenus réelles. Le rêve c'est bien mais la réalité du moment est que vous galérez, alors stop. Vous devez prendre une décision.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

**Je ne dis pas d'abandonner votre activité, qui un jour, deviendra, je vous le souhaite, très lucrative. Non. Je vous conseille simplement, de sortir la tête du sable et de voir qu'actuellement les revenus dégagés par cette activité sont insuffisants.**

**La seconde chose est donc de faire le point sur les dépenses** et de les classer dans les différentes familles.

Une fois que vous avez décidé dans quelle famille vous mettez cette dépense, vérifiez si ce montant vous paraît correct, trop faible ou trop élevé. Inscrivez à côté de la dépense réelle, l'objectif que vous souhaitez atteindre pour ce poste.

En ce qui concerne votre liste de désirs, n'oubliez pas de diviser par 6 si vous voulez l'objet dans 6 mois ou par 12 si vous le voulez dans 12 mois et de l'inscrire dans votre famille **désirs**.

Imaginons que vous souhaitiez une tablette tactile qui coûte 300 euros et que vous la vouliez dans 6 mois. Il vous suffira de mettre 50 euros de côté chaque mois pour vous offrir dans 6 mois votre désir.

Ouvrez pour ceci un compte épargne dédié que vous appellerez « **réalisation de mes désirs** ». Vous les achèterez vraiment, uniquement lorsque vous aurez l'argent nécessaire pour le faire. Fini les facilités de paiement !

Je vous préconise de prévoir, en plus de votre compte « réalisations des désirs », un autre compte qui servira à épargner pour prévoir le **remplacement** des objets qui se déprécient comme les appareils ménagers ou la voiture.

Une fois que vous aurez listé et chiffré les trois familles, **obligations, besoins et désirs**, faites le total de toutes ces sommes.

Vous aurez ainsi répondu à la question élémentaire et indispensable de la formule magique...

## Combien me faut-il pour avoir assez ?

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

**Vous aurez ainsi fermé le cercle.**

Lorsque vous aurez des revenus supérieurs au cercle, et nous allons voir comment les augmenter dès les prochaines pages, vous déciderez vous-même comment les affecter.

En épargne, en remboursement de dettes, en gratification personnelle, en cadeau. C'est vous qui décidez. **L'argent est devenu votre esclave et vous n'êtes plus l'esclave de votre argent. La servitude est terminée.**

Si, aujourd'hui, vos revenus sont inférieurs à vos dépenses, il va falloir donner des priorités et pour certaines dépenses les supprimer et il vous faudra trouver d'autres sources de revenus. Nous verrons ceci dans quelques pages.

En attendant le classement de vos priorités est très simple :

En premier vous devez payez

- **1) Vos Obligations**

Ensuite

- **2) Vos Besoins**

Et en dernier

- **3) Vos Désirs.**

Et on ne déroge pas ! On ne change pas l'écran plat ou l'ordinateur, si on n'a pas rembourser ses crédits !

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

## Améliorez votre situation financière

Maintenant que vous avez listé, poste par poste, les dépenses que vous vous autorisez, vous avez fixé l'objectif à atteindre.

Chaque mois vous devrez confronter vos dépenses réelles à ces objectifs puis de mettre en place des actions qui vous permettront de vous rapprocher de vos objectifs.

Par exemple, vous vous apercevez que vos dépenses pour acheter des livres sont très supérieures à ce que vous aviez prévu.

L'action immédiate sera de vous autoriser l'achat d'un seul livre par mois pour arriver à votre objectif, par exemple.

Exemple de votre plan liberté

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
TOTAUX												
OBLIGATIONS												
BESOINS												
DESIRS												

Chaque mois vous reportez le total de vos dépenses de la feuille "le cercle fermé" puis vous inscrivez le total de vos dépenses en

- **obligations**

- **besoins**

- **désirs**

et, si besoin, faites plus attention pour les mois suivants.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)



**Rappel** : Priorité aux OBLIGATIONS : loyer, prêt, épargne, eau, électricité...  
ensuite les BESOINS : habillement, transport, alimentation...( attention le restaurant n'est pas considéré comme besoin)  
et seulement en **dernier** les DESIRS ! ( ils doivent vraiment vous tenir à cœur. Ce n'est ni pour paraître, ni pour avoir un rang social.)

### ***ACTION N° 4***

*Lister les dépenses réelles dans chaque famille : Obligations, besoins, désirs.*

*Créer votre tableau mensuel d'objectifs des dépenses dans chaque famille, poste par poste*

*Confronter vos dépenses réelles et vos dépenses prévues.*

*Mettre en place des actions d'ajustement afin de coller à vos objectifs.*

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

## 3eme SEMAINE

### Payez-vous en premier

#### *1ere action : Ouvrir le compte épargne*

Maintenant que vous avez établi un **rapport sur vos dépenses**, il est temps de vous occuper de votre épargne.

A quoi sert l'épargne ?

Il y a 4 domaines importants

- 1 - Mettre de l'argent de côté pour vous constituer une réserve en cas de difficultés passagères : accident, grosse réparation automobile, appareil ménager à changer, perte d'emploi... C'est ce qu'on appelle le **l'épargne de précaution**. (elle **doit** être totalement disponible)
- 2 - Mettre de l'argent de côté pour réaliser un projet qui vous tient à coeur (équipement du logement, vacances, voyages achat de voiture, achat d'un logement...)
- 3 - Mettre de l'argent de côté pour se constituer un capital ou une rente et ainsi préparer sa retraite.
- 4 – Mettre de l'argent de côté pour rembourser vos dettes.

En ayant une épargne et en pouvant rembourser vos dettes, Vous allez augmenter **fortement l'estime de soi**.

Dans l'absolu, l'idéal est d'épargner au minimum 10 % de nos revenus.

**Le secret pour réussir à épargner est de se payer en premier.**

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

C'est-à-dire qu'en début de mois, vous prenez 10% de vos revenus et les déposez sur un compte épargne. (J'explique le système en détail dans l'histoire page 12)

Ces économies régulières vous seront d'un **grand secours** en cas de difficultés financières passagères.

Je vais prendre pour exemple celui que je connais le mieux, le mien.

En avril 2011, j'ai été opéré d'un cancer de la gorge suivi des traitements lourds liés à cette maladie. J'ai donc eu de la chimiothérapie et de la radiothérapie.

Bien entendu ma convalescence a été longue et, étant conseiller en investissement financier indépendant, je n'avais aucune entrée d'argent. En effet, comme que profession libérale, les organismes sociaux ne nous versent pas d'indemnités journalières.

Par contre, les charges, elles continuent de courir.

Si je n'avais pas eu d'épargne pour faire face à ces charges obligatoires, j'aurais été obligé de déposer mon bilan

Si je n'avais pas eu d'épargne pour faire face aux emprunts j'aurais dû me séparer de ma maison

Si je n'avais pas eu d'épargne pour continuer à vivre j'aurais dû....quoi faire ?

### **Vous voyez l'importance d'une épargne ?**

Pour atteindre l'aisance financière, la seule solution est de gagner plus que vous ne dépenser.

Vous venez de voir dans les pages précédentes, comment gérer et contrôler vos dépenses, et même si, au départ, cela vous a paru rébarbatif, aujourd'hui cela devient une habitude.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

Et si, pour votre épargne, vous preniez ceci comme un jeu,

## **L'objectif est de creuser l'écart entre l'argent que vous gagnez et l'argent que vous dépensez.**

Voici les règles : Vous avez le droit de trouver des moyens de gagner davantage et vous avez le droit de trouver des moyens de dépenser moins. L'objectif est de creuser l'écart au maximum.! Vous jouez contre vous-même.

Allez, je vous donne quelques pistes :

### **Voici quelques idées pour dépenser moins.**

- Renégocier vos primes d'assurances automobiles, habitation etc.... Aujourd'hui avec les comparateurs sur le net, rien de plus facile.
- Economiser de l'énergie. Baissez le chauffage, il vaut mieux acheter un bon pull en laine que payer des notes de chauffage exorbitantes. Ne prenez la voiture pour faire moins d'un kilomètre. La marche c'est excellent à la santé.
- Faites la majorité de vos achats par internet. Vous ne serez pas tenté en passant dans les rayons de votre supermarché. Le merchandising est une arme redoutable et les dirigeants de ces établissements le maîtrisent à merveille.
- Changez de voiture. Attention il ne s'agit pas d'en acheter une plus grosse mais une plus petite et surtout moins chère. La différence entre le prix de vente et le prix d'achat de votre nouveau véhicule vous aidera à réaliser le point suivant
- Lever le pied sur vos sorties. Je ne dis pas de se priver de tout mais de réduire le nombre de sorties au restaurant, au cinéma, en boîte de nuit etc... rester chez soi et profiter de son confort peut également être agréable. Sortir n'est pas obligatoire.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

### Voyons maintenant comment gagner davantage

Aujourd'hui, avec les nouvelles technologies, il est vraiment facile de gagner quelques centaines d'euros supplémentaires.

- Partagez votre savoir et vendez vos compétences ou vos astuces qui peuvent faciliter le quotidien de milliers de personnes en sport, en juridique, en comptabilité, en tricot, en photographie etc... Ici encore, internet est un bon moyen de vous faire connaître. Vous pouvez vendre des formations en ligne, des logiciels (si vous êtes dans l'informatique) ou des méthodes écrites pour aider les débutants dans votre domaine à l'aide d'un simple blog. Aidez les gens à résoudre leurs problèmes.
- Rejoignez une société de vente directe. Cela vous paraît une fausse bonne idée ? Alors je vais vous donner quelques chiffres : Plus de 100 milliards de CA réalisé par ce secteur de distribution dans le monde. 50% de la population a déjà acheté un produit en vente directe. En 2011, la Vente Directe représente en France un C.A. de 3,7 milliards d'€, et emploie environ **480.000 vendeurs. (source FVD)**
- Vendez tout ce dont vous ne vous servez plus depuis 1 an ou plus. Aujourd'hui avec les ventes en ligne ou les annonces gratuites, rien de plus facile. Votre ancien appareil numérique peut faire plaisir à quelqu'un...des cd, des dvd, des livres...il y a énormément de possibilités. Fouillez dans vos armoires, vos placards votre garage...et vous allez trouver.
- **Achetez des objets défectueux, réparez-les et revendez-les.** Si vous avez des talents de bricoleur, **vous avez déjà de l'or** dans les mains, profitez-en !

**Plus l'écart entre les revenus et les dépenses sera important, plus vous aurez une base solide pour votre épargne**

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

Lorsque vous aurez une épargne conséquente, vous aurez un **sentiment de sécurité et aussi de puissance et de pouvoir**.

En effet, inutile de solliciter des amis ou de la famille pour faire face à des difficultés financières passagères.

Au contraire, **vous pourrez à votre tour aider certaines personnes de votre entourage**.

Visez une épargne de précaution **équivalente à 3 mois de revenus**.

L'épargne de précaution est investie sur des supports avec **une liquidité totale**, une disponibilité immédiate des fonds, comme un livret d'épargne bancaire par exemple.

Le reste étant placé sur des produits sans disponibilité immédiate mais plus rémunérateurs. ( voir les différents supports page 43)

### ***ACTION N° 5***

***Ouvrir un compte d'épargne et demander un virement automatique de 10% de vos revenus sur ce compte***

***Augmenter l'écart entre les dépenses et les revenus. Choisir 2 pistes pour dépenser moins, ou en trouver d'autres. Choisir une activité complémentaire pour augmenter les revenus***

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

*2eme action : Commencer à rembourser vos dettes.*

Votre objectif est de mettre en place en plan d'action **pour rembourser vos créanciers.**

Vous allez ainsi **libérer votre conscience du passé.**

L'esprit libre, on pense mieux et, parfois on voit des opportunités que l'on n'apercevait même pas lorsque notre situation financière était désastreuse.

Je vous préconise de faire une priorité des **dettes que j'appelle dangereuses.**

- **Loyer de retard car le risque est celui de se retrouver dehors.**
- **Les factures d'énergies car le risque est de se retrouver sans électricité.**
- **Votre complémentaire santé car le risque est de vous retrouver sans couverture médicale.**

Vous pouvez pour les autres dettes faire un ratio par rapport à la somme totale que vous souhaitez allouer aux remboursements.

Par exemple imaginons que vous ayez une dette globale de 5000 euros.

Vous devez 1000 euros à Jacques

Vous devez 1500 euros à Hélène

Vous devez 2500 euros à la banque

Cela va représenter les pourcentages suivants

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

50 % de la somme consacrée ira à la banque  
30% serviront à rembourser Hélène  
20% serviront à rembourser Jacques

Si vous avez décidé d'allouer 500 euros chaque mois au remboursement, cela fera 250 euros pour la banque, 150 euros pour Hélène et 100 euros pour Jacques.

**Attention, la somme consacrée au remboursement de vos dettes ne doit en aucun cas vous empêcher de faire face à vos frais courants. Sinon vous entrez dans la spirale descendante.**

Si vous appliquez les pistes que je vous ai fournies, vous allez augmenter vos revenus.

Ces revenus supplémentaires ne doivent pas, en totalité servir au remboursement de la dette. Vous devez les diviser en trois.

1/3 alloué au remboursement des dettes  
1/3 iront sur votre compte épargne  
1/3 pour vous faire plaisir...vous l'avez bien mérité !

**N'oubliez pas de vous récompenser, cela vous motivera pour continuer.**

Votre deuxième action de la semaine est de contacter vos créanciers et leur annoncer le plan de remboursement que vous avez mis en place. Vous n'êtes pas obligé de commencer le jour où vous les appelez, mais donnez-leur la date du début des remboursements.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)



N'oubliez pas qu'il vaut mieux ne pas être trop optimiste dans vos prévisions de remboursement, et ne pas être en mesure d'honorer vos promesses.

Il vaut mieux promettre 100 euros de remboursements mensuels et les tenir que promettre 150 et ne pas les honorer.

### ***ACTION N° 6***

***Faire un plan de remboursement des dettes.***

***Prévenir vos créanciers de votre échéancier.***

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

## 4ème SEMAINE

### Compassion, connaissances et affirmations

#### *1ere action : Avoir de la compassion pour vous même*

Nous avons maintenant des « outils » performants pour faire face à nos comportements et ainsi nous allons pouvoir les changer.

Nous allons aborder cette quatrième semaine 3 points importants .

De quoi s'agit-il ?

Il s'agit de Compassion, de Connaissances et des affirmations.

Abordons **la compassion**.

Vous devez avoir un **sentiment de compassion pour vous-même**.

Il n'est pas question d'avoir un sentiment de culpabilité ou de honte. Non !

**Il ne vous viendrait pas à l'esprit d'avoir un sentiment de honte si vous étiez malade, non ? Alors, ici, c'est la même chose.**

Même si le chemin à parcourir est difficile et semé d'embûches, vous êtes sur la voie de guérison.

Vos comportements en matière d'argent n'étaient pas adaptés à votre situation. Que vous soyez dépensier compulsif, trop économe, adepte de la pauvreté ou obsédé par la réussite financière, la première chose à faire est d'accepter.

**Attention accepter ne signifie pas se résigner.**

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

Cela signifie que vous devez accepter le fait que, pour l'instant, c'est comme cela, mais que vous mettez tout en œuvre pour changer ce comportement. En réalité vous accueillez avec bienveillance votre comportement( qui est en train de se modifier...)

En appliquant ce que nous venons de voir vous allez faire d'énormes progrès.

Vous avez arrêté l'endettement , vous commencez à rembourser ce que vous devez, vous commencez à avoir une épargne. Je vous garantis que votre « estime de soi » va grimper en flèche.

Attention, ne vous faites pas prendre au piège en croyant que c'est gagné. Non !

**Soyez constant et persévérant, car le dérapage peut se produire !**

Continuez à tenir vos comptes. **C'est la base.**

Si toutefois, vous veniez à déraiper, ne culpabiliser pas, il n'y a pas mort d'homme, non plus !

**Ne soyez pas dans un sentiment d'échec et encore moins de honte.**

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

Voici quelques comportements à adopter si vous commencez à déraper

- Conservez votre calme
- Ne prenez pas vos désirs pour des réalités
- Concentrez-vous sur vos comptes
- Évitez la colère ou la panique
- Pensez à vous et à votre succès
- Demandez de l'aide à votre entourage
- Ne soyez pas sur la défensive
- Regardez la situation en face et analyser la.
- Reprenez les actions à la base.
- Poursuivez sur votre voie de guérison.

### ***ACTION N° 7***

***Prendre conscience que vous aviez une maladie et que vous êtes en voie de guérison.  
Accepter cet état de fait.***

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

## *2eme action : Actualiser vos connaissances*

Abordons maintenant le deuxième C, **la connaissance**.

Il est très facile de dire, pour justifier notre comportement, que l'on ne comprend rien lorsqu'on parle d'argent.

J'ai une bonne et une mauvaise nouvelle

La mauvaise nouvelle c'est qu'effectivement, il y a beaucoup de termes financiers incompréhensibles pour des néophytes.

**La bonne nouvelle, c'est que vous pouvez les apprendre et je vais, de ce pas, vous aider.**

**Je vous ai donné quelques explications sur certains actifs comme les obligations, les actions ou les FCP lors de l'histoire ( voir page 44)**

Nous n'allons pas entrer dans le détail des différents produits financiers, mais je souhaite vous **donner des bases** de façon à ne pas éveiller en **vous un sentiment d'infériorité** lors d'une discussion sur l'argent.

Nous allons donc aborder différentes techniques et concepts important pour que vous maîtrisiez le langage de la finance.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

## Assurance vie

Je vous propose de vous parler tout d'abord de l'assurance vie qui cumule beaucoup d'avantages.

L'assurance vie est en réalité une enveloppe fiscale.

**Attention il ne faut pas confondre assurance vie et assurance décès.**

**L'assurance décès** est un contrat d'assurance qui prévoit **le versement d'un capital aux bénéficiaires** désignés en cas de **décès de l'assuré** avant le terme du contrat.

**L'assurance vie** est un contrat d'assurance qui vous permet de vous **constituer un capital** par des versements successifs ou/et de faire fructifier un capital existant.

**L'assurance vie sert donc à épargner** et faire fructifier votre capital, pour vous-même ou vos proches. En cas de décès en cours de contrat les sommes épargnées seront versées aux bénéficiaires désignés.

Quel est le fonctionnement de ce type de contrat ?

**Il est possible d'effectuer des versements, réguliers ou non, sans limite de montant sur votre contrat d'assurance vie en plus du dépôt initial que vous avez fait.**

Bien qu'il soit fiscalement plus intéressant de laisser fructifier cette épargne pendant au moins huit ans, **vous avez le droit, à tout moment, sauf exception, de récupérer la totalité de votre épargne accumulé sur votre contrat** ou de demander une partie de cette somme. Les assureurs appellent cela un rachat. ( partiel si vous ne prenez qu'une partie de votre argent, total si vous retirez tout votre argent)

Aujourd'hui la majorité des contrats d'assurances vie sont Multi supports. Ceci signifie que **vosre épargne peut être investie dans différents supports financiers** que vous pouvez choisir.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

### 1) Les fonds en euros

Les versements réalisés sont majoritairement investis dans **des obligations** en général plus avantageuses que les placements à court terme. (Tel que livret A par exemple). Les intérêts de l'année **sont acquis quoi qu'il arrive** grâce à ce qu'on appelle "l'**effet cliquet**", et réinvestis.

En clair, avec des fonds en euros ce que vous gagnez en intérêts une année ne peut pas vous être repris l'année suivante. Ce qui est gagné est gagné !

### 2) Les Unités de Compte

Ce sont des supports de produits **liés à la bourse** (obligations, actions, FCP, SICAV...) La compagnie d'assurance garantit, non pas la valeur de ces unités, qui varie, mais leur nombre.

C'est donc plus risqué que les fonds en euros, mais ça peut être plus rémunérateur.

Vous pouvez décider de la composition de votre contrat, et en **modifier la répartition dans le temps**.

Posez-vous la question si les risques que vous prenez ne vont pas vous perturber et si vous acceptez de voir **fluctuer votre capital**.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

## Épargne réglementée

Abordons d'autres produits d'épargne. Il y a des produits financiers qui sont réglementés

On appelle épargne réglementée un ensemble de produits d'épargne (comptes et livrets) dont les conditions de fonctionnement sont fixées par les pouvoirs publics. Ces conditions de fonctionnement concernent : la rémunération, une fiscalité incitative, les montants des plafonds d'épargne, les conditions d'ouverture ou de clôture...

En France on trouve :

le Livret A,

le livret bleu (crédit mutuel),

le LDD (livret développement durable),

le PEL (plan d'épargne logement)

le CEL (compte d'épargne logement)

....

## Produits bancaires hors épargne réglementée.

### Le compte à terme

C'est un compte de dépôt sur lequel les fonds sont bloqués pendant une période prévue à la souscription. Les intérêts reçus sont imposables. La négociation du taux se fait entre la banque et le client.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -



## Le livret B

C'est un livret bancaire dont le taux d'intérêts est libre pour chaque établissement. Il n'est pas soumis à un plafond de versement. Les intérêts sont imposables. Les fonds sont disponibles.

## Les produits cotés en bourse

Je vous ai déjà donné le fonctionnement de ces supports financiers dans la première partie ( âge 444 pour les obligations, page 45 pour les actions et page 49 pour les Sicav et FCP) alors je vais imaginer mes propos pour vous faciliter la compréhension.

**Une obligation** : C'est comme si vous prêtiez de l'argent à une personne et que chaque année elle vous verse des intérêts, mais uniquement les intérêts, à un taux connus d'avance. A la fin d'une période définie, elle vous rembourse le capital qu'elle vous a emprunté. (Vous prêtez en réalité à des entreprises ou à des Etats)

**Une action** : Vous achetez un morceau d'une entreprise. Vous êtes donc propriétaire en partie de cette entreprise. Si elle fait des bénéfices vous en récupérez une partie, et si elle plonge....vous aussi !

Lorsque vous avez des actions la rémunération est composée de deux systèmes.

- Les dividendes (C'est la somme, prise sur les bénéfices qui est versée aux actionnaires.)
- La plus-value ou moins-value connue grâce à la cotation en bourse

**Un fond commun de placement (FCP) ou une SICAV** : C'est une sorte de plat cuisiné. Le gestionnaire choisi des ingrédients (actions, obligations...) il confectionne la recette, et vous achetez une assiette (ou une soucoupe, selon votre investissement...) de ce plat composé par ce « chef » de la gestion d'actifs.

Ce ne sont que quelques bases, mais maintenant vous en savez davantage que la moitié de la population française....

Voici encore un peu de vocabulaire utilisé dans les milieux financiers. J'ai volontairement simplifié les définitions.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

**AMF** : Autorité des marchés financiers (ancienne COB)

**Prélèvement libératoire** : retenue à la source selon un taux défini par l'Etat

**Intérêts composés** : les intérêts produisent eux-mêmes des intérêts

**Cash-flow** : le montant de l'autofinancement

**Plus-values ou moins-values** : différence entre le prix de vente et le prix d'achat

Ces termes ne doivent plus vous impressionner. Familiarisez-vous avec ce vocabulaire

### ***ACTION N° 8***

***Lister le vocabulaire financier, faites des recherches sur internet et familiarisez-vous avec ce vocabulaire.***

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

### *3<sup>ème</sup> action : Pratiquer les affirmations*

Les affirmations sont **efficaces**. Il n'y a aucun doute.

Vous devez les mettre par écrit puis, chaque matin et chaque soir, **les prononcer avec conviction**.

Elles vont, peut-être, vous paraître stupides, enfantins et vous allez refuser de vous plier à ce rituel. La méthode Coué, ce n'est pas pour vous ! Vous feriez alors une grosse erreur.

Votre esprit est **embrumé par des croyances** au sujet de l'argent et, à votre sujet par rapport à l'argent.

Vous avez des **pensées fausses** inculquées par vos parents, vos professeurs. Comme nous l'avons vu dans la première partie, il va falloir nettoyer.

Si vous ne l'avez pas fait lors de votre lecture de l'histoire, prenez vraiment le temps de le faire maintenant.

Faites les 3 phases du nettoyage mental. Relisez la première partie de la page 65 à la page 68.

Maintenant que nous avons « désherber » le jardin nous allons pouvoir planter de nouvelles graines.

**Posez vous cette question : Est-ce que vos « croyances » vous sont utiles pour votre bien être financier ?**

Ne serait-il pas plus judicieux de graver dans son esprit des phrases qui vous aideront à atteindre la liberté financière ?

Il y a une grande vérité concernant l'argent que vous devez graver dans votre esprit

**La vérité concernant la prospérité c'est qu'il est bon,  
plutôt que mauvais, d'être prospère.**

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

Nous allons donc lister des affirmations à faire **deux fois par jour**, midi et soir.

Choisissez celles qui vous conviennent le mieux. Faites-le, c'est efficace.

L'idéal est de les écrire chaque matin. Puis de les prononcer matin et soir. **Le lendemain vous devez les réécrire et recommencez.**

Faites en une habitude quotidienne. Votre esprit doit s'imprégner de ces nouvelles « vérités »

Durant des années, vous avez cru à ce qu'on vous a raconté sur l'argent. Vous n'allez pas en quelques minutes changer ces « croyances » Faites donc des affirmations régulièrement !

### Si vous êtes trop dépensier

- Je dépense d'une manière rationnelle.
- L'univers me guide dans mes dépenses
- J'achète toujours avec modération
- Je dépense avec sagesse
- Je suis toujours dans le vert à la banque
- Mon compte bancaire est toujours positif
- Je suis lucide dans toute transaction financière

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

**Si vous êtes obsédé de la réussite financière**

- L'argent est un outil, un moyen destiné à une fin.
- Mes vrais trésors sont mes qualités
- Je vis dans le moment présent
- Je suis heureux quel que soit ma situation
- Je remarque la richesse intérieure.
- L'argent circule librement dans ma vie

**Si vous êtes un adepte de la pauvreté**

- J'accepte l'abondance dans ma vie
- La prospérité c'est bon plutôt que mauvais.
- J'accepte davantage de confort dans ma vie
- Le confort m'aide dans mon évolution spirituelle
- Je sais me faire plaisir

**Si vous êtes trop économe**

- Je fais circuler l'argent car il est énergie
- L'argent circule librement dans ma vie
- Je me défais de mes craintes.
- Plusieurs sources m'approvisionnent en argent
- J'accepte l'abondance illimitée.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

Ca y est, nous avons terminé notre voyage **vers la liberté et l'aisance financière**.

Vous avez en main tous les outils pour faire de votre nouvelle vie financière, une vie de rêve.

Vous avez déjà accompli des progrès considérables, j'en suis persuadé et je vous en félicite.

Vous aussi, félicitez-vous, vous avez bien « bossé ».

Passez en revue les 4 semaines que nous venons de passer ensemble. **Affutez tous les outils** que j'ai partagés avec vous.

Vous allez enfin pouvoir payer votre loyer dans les délais, entretenir régulièrement votre véhicule, vous offrir quelques vêtements et commencer à **voir gonfler votre compte d'épargne**.

Maintenant que votre situation financière commence à s'assainir, **vous allez pouvoir exprimer tous vos talents**.

### ***ACTION N° 9***

***Choisir les affirmations qui vous conviennent le mieux***

***Mettre en place le rituel matinal et celui du soir.***

***Réviser et affuter les différents outils.***

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

## Conclusion

### *L'argent fait il le bonheur ?*

Vaste sujet que je souhaite partager avec vous. J'approche de la soixantaine et, comme tout le monde dans la vie, j'ai eu des hauts et des bas.

J'ai connu certaines années avec des revenus bien au-dessus de la moyenne et des années de « vache maigre » J'ai donc connu les deux côtés du mur.

Qu'en ai-je retiré ?

**De l'expérience de la vie**, ce qui me permet aujourd'hui d'avoir du recul sur cette question et de partager avec vous quelques réflexions.

Bob Proctor, qui depuis 50 ans enseigne les lois du succès et de l'esprit répond à la question « l'argent fait il bonheur ? » de la manière humoristique suivante :

*« Savez-vous que vous ne pouvez pas aller faire un tour en ville en réfrigérateur ? Et oui cet appareil est fait pour conserver des aliments, mais il n'est pas fait pour se balader en ville. »* **Pour l'argent, c'est la même chose.**

**L'argent n'est pas FAIT pour apporter le bonheur.**

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

**L'argent est un outil** qui vous amène **plus de confort**, plus de facilités mais en aucun cas la RECETTE du bonheur.

Vous pouvez être riche et malheureux, riche et heureux, pauvre et heureux, pauvre et malheureux, **l'argent n'a rien à voir avec votre bonheur.**

## Le bonheur est uniquement un état d'esprit !

Celui-ci n'arrive pas automatiquement, ce n'est pas une grâce reçue, ou je ne sais quoi d'autre.

**Mais on peut acquérir cette faculté au prix d'un travail patient, poursuivi chaque jour.**

## Pour devenir heureux, c'est soi-même que l'on doit changer !

Attention, je ne dis pas que l'argent n'est pas bon.

L'influence Judéo-chrétienne, surtout catholique considère l'argent comme la racine de tous les maux. « On ne peut pas servir deux maîtres en même temps, Dieu et l'argent » dit même la bible.

De l'autre côté de l'atlantique, bien que chrétiens, les protestants américains considèrent la fortune financière comme une bénédiction de Dieu ! Alors, « on ne sait plus à quel saint se vouer !! »

**Je le réaffirme de nouveau, l'argent est un OUTIL.**

**Il nous rend la vie plus facile au même titre qu'une perceuse nous rend la vie plus facile lorsque nous voulons faire un trou dans un mur.**

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)



**L'argent nous apporte la possibilité de nous offrir des biens, d'en faire profiter notre entourage et de faire des dons à des associations.**

Ce n'est pas l'argent qui est mauvais, c'est comment nous l'utilisons, à quoi il nous sert !  
Si notre trou dans le mur n'est pas parfait, ce n'est pas la faute de la perceuse mais bien de la manière dont nous l'avons utilisée.

**Tout le monde le dit, l'argent est un bon serviteur mais un mauvais maître. Ne devenons pas esclave d'un outil et apprenons à nous en servir.**

**N'oublions jamais que pour devenir heureux,  
c'est soi-même que l'on doit changer !**

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

## Remerciements

Merci d'avoir choisi cette méthode : « Comment améliorer sa situation financière en 4 semaines ». J'espère réellement que vous l'avez apprécié.

Je suis persuadé que si vous faites le travail préconisé sur les 4 semaines, **votre situation financière va grandement s'améliorer.**

**Je vous préconise de relire l'histoire de la première partie et surtout toutes les phrases qui sont écrites en caractères dorés. Elles vont ancrer dans votre esprit la réussite financière.**

J'aimerais remercier mes amis qui ont été présents quand il le fallait et tous les gens qui m'ont aidé dans le monde de l'internet et du blogging. Je voudrais également remercier mon épouse pour son amour et son soutien, ainsi que pour son indulgence pour les nombreuses heures passées devant mon ordinateur. Chaque avis et critique sur cette méthode est apprécié. Votre avis est important pour moi.

Si vous souhaitez me contacter, partager des idées ou des réflexions, vous pouvez le faire. Mon adresse e-mail : [christian.dubois@toujours-positif.com](mailto:christian.dubois@toujours-positif.com) Merci pour m'avoir accordé un peu de votre temps. Et n'oubliez pas que pour être heureux...c'est soi-même qu'on doit changer.

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S** » -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)

## Améliorez votre situation financière

---

Votre achat vous donne droit à une **remise de 21 %** sur la méthode : « **Occupez-vous de votre C.A.S**

» -

C comme Confiance – A comme Attitude et Attraction – S comme Sagesse et Sérénité [Cliquez ici pour la découvrir](#)