

THOMAS LAVOIE

INDÉPENDANCE FINANCIÈRE



19



SYSTÈMES SIMPLES POUR GÉNÉRER DES REVENUS PASSIFS

...ET ATTEINDRE LA LIBERTÉ FINANCIÈRE

Indépendance financière :

19 systèmes simples pour
générer des revenus passifs (et
atteindre la liberté financière)

Préface

Libérez-vous définitivement du métro boulot dodo en développant des revenus passifs !

Chaque jour, comme des millions de Français, vous échangez votre ressource la plus précieuse, votre temps, contre un salaire qui s'épuise à fin du mois.

5 jours sur 7, vous êtes forcé d'exercer un emploi peu intéressant, dans l'unique but de subvenir à vos besoins.

Le salariat vous épuise, et vous vous accrochez aux quelques moments de répit qui l'accompagnent : week-end, congés payés, et la promesse d'une retraite bien méritée.

Sommes-nous vraiment condamnés à attendre la retraite pour profiter de la vie ?

Nous avons été conditionnés par l'école et la société.

Depuis notre plus tendre enfance, le CDI est glorifié, et est associé (à tort), à un gage de réussite sociale.

On nous a appris à nous reposer sur un patron pour subvenir à nos besoins, puis sur l'État pour assurer nos vieux jours.

Pour la plupart d'entre nous, ce mode de vie génère de nombreuses tensions : stress, manque de sens, ennui, déprime...

Ne les laissez pas vous voler vos plus belles années...

- Si vous sentez que vous passez à côté de votre vie idéale, bloqué dans un open-space climatisé...
- Si vous êtes épuisé de travailler dur et de supplier votre patron de vous accorder 1 % d'augmentation...
- Si le dimanche soir est synonyme d'angoisse...

Alors il est temps de vous libérer de vos chaînes !

Je vous accompagne à développer des revenus passifs qui vous permettront de gagner de l'argent sans échanger votre temps contre un salaire.

Ces sources de revenus vous permettront - à terme - de vivre sans travailler, et de vous libérer beaucoup de temps libre.

Et donc à prendre une retraite anticipée bien méritée, car ne l'oublions pas : la retraite n'est pas un âge, mais un état financier.

Dans ce guide pratique étape par étape, vous allez apprendre :

- Comment vous émanciper progressivement du salariat (et dire adieu à votre patron)
- Comment atteindre l'autonomie financière rapidement (même si vous n'avez pas beaucoup de temps ou d'argent à y consacrer)

- 19 systèmes simples et concrets pour générer des revenus passifs à vie
- Pourquoi les riches le deviennent, et pourquoi les pauvres le restent...
- Quelles sont les 4 erreurs qui vous empêchent de devenir financièrement libre
- Comment économiser, booster son épargne et investir son argent ?
- À 25 ans, j'ai quitté mon CDI pour vivre de mes rentes.
- Issu d'une famille modeste, rien ne me prédisposait à atteindre l'indépendance financière.

J'ai échangé ma vie bien rangée de salarié contre une existence simple et épanouissante.

Depuis, je suis libre...

- De mon emploi du temps : je travaille quand je suis inspiré et créatif, je me repose lorsque je suis fatigué et je prends des congés sur un coup de tête
- De ma localisation : je peux exercer de n'importe où sur la planète, à condition d'être connecté à Internet
- De mes projets : je développe des projets qui me passionnent et qui ont du sens pour moi, pour m'accomplir professionnellement
- Je travaille quelques heures par semaine, à ma convenance, pour augmenter mes revenus passifs.

Le reste du temps, je profite de chaque seconde pour être avec mes proches et honorer mes passions.

La vie est courte. Préférez-vous subir le salariat ou devenir libre ?

Si comme moi, vous désirez vous réapproprier votre existence et reprendre le contrôle de vos libertés fondamentales,

Laissez-vous porter par ce guide pratique accessible à tous et commencez dès aujourd'hui à générer vos premiers euros passifs.

Sommaire

[Qu'est-ce que la liberté financière ?](#)

[Votre plus grande richesse n'est pas celle que vous pensez...](#)

[Les 3 façons de gagner de l'argent](#)

[Le salariat](#)

[L'entrepreneuriat](#)

[Les rentes](#)

[Préparer sa liberté financière](#)

[Divisez vos charges par deux](#)

[1ère erreur : Vous contractez des prêts à la consommation](#)

[2^e erreur : Vous achetez du passif et délaissez les actifs](#)

[Les éléments de passif](#)

[Les éléments d'actif](#)

[3^e erreur : Vous vivez au-dessus de vos moyens](#)

[4^e erreur : Vous vous payez toujours en dernier](#)

[La technologie au service de votre tirelire](#)

[Vos sources de revenus](#)

[Vos dépenses](#)

[Votre épargne](#)

[Suivre l'état de ses comptes bancaires](#)

[Comment générer des revenus passifs ?](#)

[Les efforts court-terme](#)

[Création d'un produit](#)

[Marketplace](#)

[Définissez vos compétences et passions](#)

[Mes passions](#)

[Mes compétences](#)

[Les Marketplace à la rescousse](#)

[19 systèmes simples de générer des revenus passifs](#)

[Création](#)

[Écrivez et publiez un livre](#)

[Le contenu](#)

[Le marketing](#)

[L'auto-publication](#)

[Créez des formations vidéos pour enseigner vos compétences](#)

[Trouver un sujet](#)

[Silence, ça tourne !](#)

[Vendez des photos libres de droit](#)

[Vendez vos vidéos libres de droit](#)

[Composez vos musiques](#)

[Créez des tee-shirts](#)

[Trouver l'idée](#)

[Créer](#)

[Vente](#)

[Vendez vos créations graphiques](#)

[Développez une application web](#)

[Créez une chaîne YouTube](#)

[Trouver la grande idée](#)

[Enregistrement](#)

[Marketing](#)

[Générer des revenus à partir de YouTube](#)

[Affichage de campagnes de publicité](#)

[Placement de produits](#)

[Vente de produits](#)

[Marketing](#)

[Créez un blog](#)

[Profitez des régies publicitaires](#)

[Vendez vos propres produits](#)

[Faites de l'affiliation](#)

[Affichez de la publicité sur votre véhicule](#)

[Louez votre véhicule personnel](#)

[Cashback](#)

[Investissement](#)

[Immobilier](#)

[L'investissement locatif autofinancé](#)

[L'immobilier de rapport](#)

[L'immobilier touristique](#)

[Bourse](#)

[Les fonds indiciels \(ou ETF\)](#)

[Intérêts composés](#)

[Comment se lancer ?](#)

[Ouvrir un PEA](#)

[Investir dans un ETF Monde](#)

[Comment acheter ?](#)

[Devez-vous tout investir dans cet ETF ?](#)

[Crypto-monnaies](#)

[Devez-vous investir dans le Bitcoin ?](#)

[Comment acheter ?](#)

[Investir dans des startups ou des projets immobiliers](#)

Qu'est-ce que la liberté financière ?

Liberté financière.

Derrière ce terme enchanteur se cache l'idée un peu folle de vivre libre de toutes les contraintes qu'engendre la quête de l'argent.

En d'autres termes, souhaiter être financièrement libre, c'est caresser le doux rêve d'être libéré du travail "alimentaire", celui que l'on fait pour subvenir à ses besoins primaires.

Au sens littéral du terme, la liberté financière, c'est "la capacité pour un individu de ne plus être dépendant d'un emploi pour vivre, de faire ce qui l'intéresse réellement dans la vie et d'être lui-même".

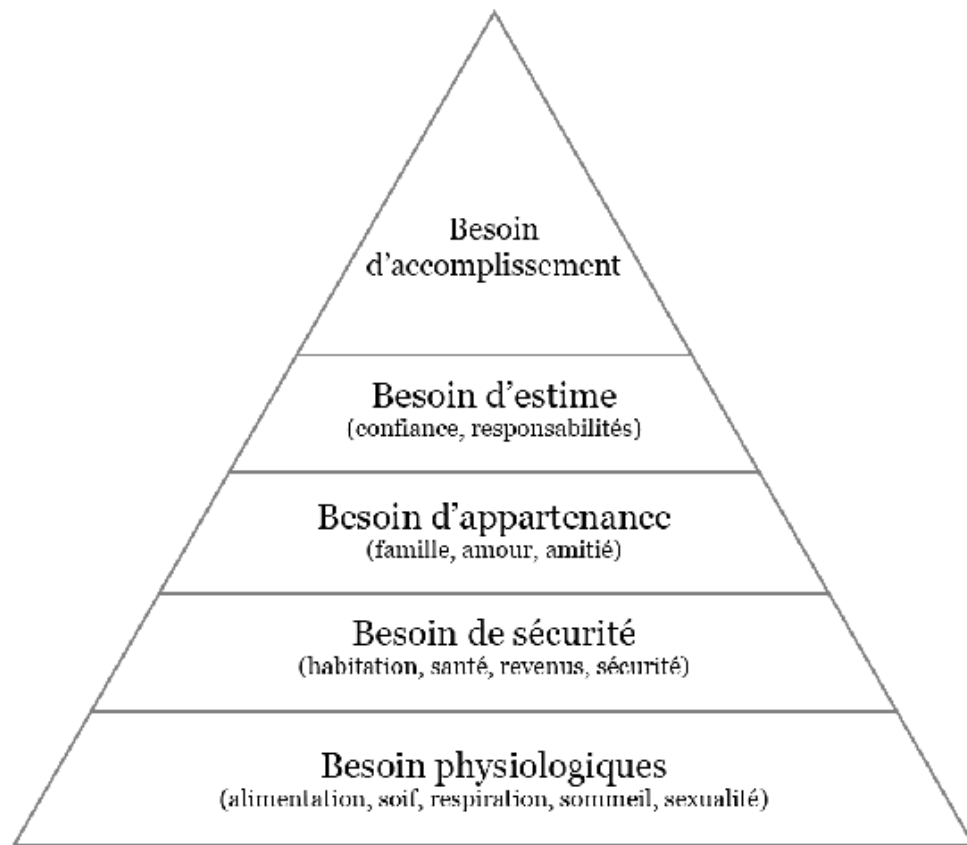
Prenons le cas d'un agent d'entretien. Est-il passionné par son travail ? C'est peu probable, car il effectue une tâche répétitive et épuisante. Ce boulot n'a pour lui qu'un seul intérêt économique : payer ses factures et vivre décemment. Se payer un petit appartement près de son lieu de travail, manger à sa faim, financer l'essence de son véhicule, payer ses frais de santé, etc.

Ainsi, pour vivre dignement, nous sommes contraints de consacrer une majorité de notre vie à des tâches qui ne nous passionnent pas. Et dans le cas où nous les réalisons avec plaisir, nous ne sommes pas plus libres pour autant : arrêter cette activité serait synonyme de déclin inévitable.

De fait, on parle de liberté financière à partir du moment où le fait de travailler devient facultatif et que l'on exerce un métier pour des raisons spirituelles (et non plus économiques).

Jeff Bezos, PDG d'Amazon, est l'homme le plus riche du monde. Sa fortune est estimée à 117 milliards d'euros (129,5 milliards de dollars). Pourtant, à l'heure où ces lignes sont écrites, ce dernier est toujours en activité professionnelle. Pensez-vous Jeff Bezos dépendant de son emploi pour subvenir à ses besoins ? Il est évident que non. Le PDG d'Amazon travaille pour des raisons plus profondes.

La pyramide de Maslow est une représentation graphique des besoins humains fondamentaux. Selon son inventeur, le psychologue Abraham Maslow, combler les cinq besoins fondamentaux de l'Homme lui permettrait de s'accomplir pleinement.



Les besoins situés en bas de la pyramide sont les plus critiques, car ils définissent notre survie à court terme. Ce sont les besoins physiologiques et sécuritaires, intimement liés à une possession matérielle. L'argent peut acheter de la nourriture, de l'eau, une maison dans un quartier sécurisé, et bien d'autres commodités...

Cependant, il ne peut pas acheter une famille, de l'amour, une confiance en soi ou un accomplissement personnel. Une fois les besoins primaires comblés, on s'intéresse à ceux plus "sophistiqués".

Jeff Bezos continue vraisemblablement à travailler pour combler ses autres besoins : ceux d'appartenance, d'estime et d'accomplissement.

Être profondément riche n'est pas une fin en soi, l'argent n'est qu'un moyen mais ne garantit en rien l'accès à la plénitude. Que ferait Jeff Bezos s'il décidait de quitter Amazon ? Que deviendrait Bill Gates s'il se retirait du projet de toute sa vie, Microsoft ?

Lorsque vous atteindrez la liberté financière, je suis absolument certain que vous ne cesserez pas d'exercer une activité. Vous démissionnez peut-être de votre poste actuel, mais retrouverez une activité qui a du sens pour vous. Vous vous trouverez d'autres projets à accomplir.

L'être humain est fait comme ceci, il ne peut s'épanouir que par des projets, des objectifs, des visées... Même s'il s'agit d'un projet caritatif. Sans projection, c'est la dépression assurée. Il est donc capital de dissocier travail et argent, même si pour la plupart d'entre nous, ils sont étroitement liés.

Imaginez un instant... Dès demain, une somme à 7 chiffres est versée sur votre compte bancaire. Un million d'euros. Cadeau de la maison.

En vous versant un salaire de 1500€ par mois à partir de cette coquette somme d'argent, vous auriez de quoi vivre pendant plus de 55 ans sans crainte. Vous seriez ainsi libre financièrement pendant cette période.

Le problème, c'est qu'il est rare qu'un inconnu vous verse un million d'euros sur votre compte bancaire. Vous ne jouez pas au Monopoly et la banque fait rarement des erreurs en votre faveur.

Reste l'héritage de la grande tante éloignée, et la loterie nationale. Attendre cela pour vous enrichir reviendrait à remettre votre destin financier aux mains du hasard. Vous n'avez pas acheté ce livre pour vous en remettre au hasard, n'est-ce pas ? Jouer votre vie sur une probabilité aussi faible que celle que vous avez de gagner au Loto n'est définitivement pas une option viable.

Voyons plutôt comment être acteur de cet objectif ambitieux !

Votre plus grande richesse n'est pas celle que vous pensez...

Imaginez que chaque matin, je vous ouvre un compte bancaire de 86 400€.

Seulement, j'exige de vous deux conditions.

La première condition est que chaque centime que vous n'avez pas dépensé dans la journée vous est retiré le soir.

Impossible de tricher, vous ne pouvez pas investir ou transférer cet argent ailleurs, vous n'avez qu'une seule possibilité : le dépenser.

Mais chaque matin au réveil, je vous rouvre un nouveau compte, avec à nouveau 86 400€ pour la journée.

Deuxième condition : je peux interrompre ce petit jeu sans préavis. À n'importe quel moment, je peux fermer votre compte et ne plus jamais en rouvrir.

Alors, que feriez-vous de cet argent quotidien ?

Selon moi, vous dépenseriez chaque euro pour vous faire plaisir, et offririez des cadeaux à ceux que vous aimez. Vous feriez en sorte que chaque euro apporte du bonheur à travers des possessions matérielles mais surtout des expériences.

Cette somme magique, nous l'avons tous, c'est le temps !



Chaque matin, au réveil, nous sommes crédités de 86 400 secondes de vie pour la journée, et lorsque nous nous endormons le soir, il n'y a pas de report. Ce qui n'a pas été vécu dans la journée est perdu, hier vient de passer.

Chaque matin, cette magie recommence.

Nous jouons avec cette règle incontournable : notre compte peut être fermé à tout moment, sans aucun préavis. À tout moment, la vie peut s'arrêter...

Le temps est précieux.

Lorsque j'interroge des prétendants à la liberté financière, j'aime leur poser une question simple : "Quelle est votre plus grande richesse ?".

La diversité des réponses n'en finit pas de me surprendre, mais une revient en particulier : "Ma plus grande richesse, c'est...

Ma voiture

Ma maison

Mon livret A"

Que des choses matérielles !

La réalité, c'est que votre plus grande richesse n'a rien à voir avec l'argent. Votre plus grande richesse, c'est le temps.

Le plus triste, c'est que la plupart des personnes ne s'en aperçoivent jamais. La société nous conditionne à penser que l'argent est au centre de notre monde, mais bien souvent, on réalise que nous passons une grande partie de notre vie à troquer notre temps contre de l'argent. Nous devenons esclaves de l'argent, et sommes obligés de sacrifier notre énergie pour en générer toujours plus.

Jamais un professeur de l'Éducation Nationale ne nous a enseigné à gérer notre argent, à contracter un crédit, à acheter un appartement... La société française souffre d'un tabou important au sujet de l'argent. L'école forme de parfaits salariés et néglige ceux qui rêvent d'un mode de vie alternatif.

Pourtant, l'argent est un sujet au cœur de nos sociétés contemporaines car il est présent absolument partout. Il serait ridicule de ne pas s'y intéresser davantage pour mieux gérer cette ressource tant fantasmée. L'éducation financière devrait être une priorité.

L'aspirant à la liberté financière doit donc commencer à raisonner selon ces termes et être obsédé par le fait de se

libérer du temps (avant même de gagner de l'argent). Ce dernier préférera gagner 100€ sans effort plutôt que 1000€ en travaillant 10 jours. Et vous ?

Cet ouvrage n'a pas pour vocation de vous apprendre à devenir riche, mais à générer un revenu passif suffisant pour atteindre la liberté financière (et profiter de votre temps, précieux car limité et unique).

Après tout, ne dit-on pas que “le temps c'est de l'argent” ?

Derrière la liberté financière se cache le concept de ne plus troquer son temps contre de l'argent, mais d'en générer automatiquement en parallèle d'activités plus épanouissantes.

Les 3 façons de gagner de l'argent

Il existe une multitude de façons de gagner de l'argent. Parmi les plus célèbres, on retrouve :

- Le salariat
- L'entrepreneuriat
- Les rentes

Si vous vous êtes déjà intéressé à la liberté financière, vous avez sûrement déjà constaté à quel point les coachs de vie sont vindicatifs à l'égard du salariat.

À vrai dire, ils ont toutes les raisons de l'être, car le salariat est le modèle antagoniste à la liberté financière. Son rapport temps investi / rémunération est le moins rentable de tous.

Cependant, je ne souhaite pas me rallier à leur cause. Le salariat n'a rien de honteux, et utilisé à bon escient, il peut même vous aider dans votre quête de liberté. Je ne suis pas un adepte du concept de "rat race", qui sous-entend que tous les salariés sont des hamsters en cage, piégés dans un système impitoyable.

J'ai fréquenté des salariés bien plus libres financièrement que certains entrepreneurs.

La liberté financière n'est pas directement liée à un statut officiel, mais à une gestion du temps et à un ratio argent/temps.

Un chef d'entreprise peut travailler 12 h par jour et gagner moins d'argent qu'un salarié. La seule différence réside dans le fait que l'entrepreneuriat a un potentiel financier exponentiel, contrairement au salariat qui reste fixe par définition.

Intéressons-nous en détail aux 3 principales façons de gagner de l'argent et définissons les avantages et inconvénients de chacune d'elle.

Le salariat

Niveau de liberté : faible

Commençons par le modèle le plus décrié, le salariat.

Le salarié, lié par un contrat de travail à une entreprise, est rémunéré par un forfait horaire. Peu importe la valeur qu'il génère, il sera toujours rémunéré de la même manière.



Ce système est à double tranchant : il est bénéfique quand une entreprise n'est pas stable financièrement car il apporte une sécurité financière au salarié. À l'inverse, il est démotivant lorsque l'entreprise génère des millions d'euros et connaît une croissance fulgurante, car le salarié ne profite pas systématiquement des bénéfices générés.

Depuis quelques années, la gronde des salariés monte. Nombreux sont ceux qui exigent d'être payé "à leur juste

valeur”, d’être augmenté proportionnellement aux bénéfices réalisés par l’entreprise qui les emploie. Dans les faits, le salariat rend cela impossible.

Et la raison est extrêmement simple : si l’entreprise vous paie à votre juste valeur, alors elle ne fait aucun bénéfice et ne peut donc pas exister.

L’agent d’entretien payé 10€ de l’heure perçoit une rémunération inférieure à ce que paye le client de l’entreprise qui l’emploie. Pour cette dernière, 1 h de ménage coûte 24€ (salaire + charges patronales), mais rapporte 40€ (facturé au client final). Le bénéfice encaissé est donc de 16€.

Si vous êtes salarié, la réalité est dure à avaler, mais vous n’êtes pas payé à votre juste valeur (et ne le serez jamais). L’entreprise agit comme un intermédiaire entre le client final et vous.

La compétence qu’ils ont que vous n’avez pas, c’est la vente.

Sans vous, ils ne peuvent pas fonctionner, mais sans eux, vous n’existez pas. C’est un échange de bons procédés. Les rapports de force s’équilibrent.

Tout le monde peut apprendre à faire le ménage, mais tout le monde ne peut pas vendre.

Vendre est une compétence transversale complexe, et c’est pour cela qu’un agent d’entretien fait le choix d’être salarié. Sans quoi tous les agents d’entretien deviendraient des chefs d’entreprise (et seraient enfin payés à leur juste valeur).

Le salariat est toxique pour vous si...

- Votre ambition financière dépasse largement votre rémunération actuelle et vous vous sentez piégé dans votre poste. Exemple : Vous gagnez 12€ de l'heure mais aimeriez en gagner 3 fois plus.
- Vous ne vous sentez pas à votre place et sentez bien que votre destin professionnel est ailleurs.
- Vous songez régulièrement à démissionner mais n'osez pas faire le grand saut car le confort de la sécurité de l'emploi vous endort et rassure.

Rêver de liberté financière en étant salarié est une épreuve difficile. Tous les matins, on prend les transports pour se rendre dans le même bureau, dire bonjour aux mêmes personnes, pour gagner exactement le même salaire (tout ça pour enrichir un patron pas toujours très sympa).

On rêve de revenus passifs, de profiter de la vie, de prendre des vacances quand on le souhaite, de ne pas avoir besoin de s'excuser pour 4 minutes de retard, bref, d'être libre de toute contrainte !

Supporter cette situation trop longtemps peut devenir déprimant. Vous désirez prendre un nouveau départ, vous émanciper, mais vous n'osez pas vous lancer car vos proches et la société glorifient le sacré sain "CDI", la divine sécurité dont tout le monde rêve.

Si vous avez une épargne confortable et un capital chômage convenable, il n'y a aucune contre-indication à vous lâcher d'une main pour concrétiser vos projets. Ne subissez pas le salariat toute votre vie pour conserver un semblant de sécurité financière. Allez au bout de vos désirs et faites ce qui est bien pour vous.

Toutefois, n'agissez pas émotionnellement et ne vous mettez pas en danger financier. Ne demandez pas une rupture conventionnelle si vous n'avez aucun plan B, et une famille à nourrir.

Le salariat présente cependant certains avantages sur le moyen-terme :

- Construire une épargne solide pour anticiper les coups durs,
- Investir de l'argent de manière régulière,
- Gagner en compétences et accumuler de l'expérience,
- Se libérer du stress du lendemain de l'entrepreneur,
- Emprunter sans embûche auprès d'une banque pour devenir propriétaire.

Évidemment, c'est le montant de la rémunération mensuelle qui fait couler beaucoup d'encre. Vous suppliez votre patron de vous accorder 1 % d'augmentation, comptez sur l'État pour compléter vos revenus, bref, vous êtes le contraire de libre, vous êtes enchaîné à un contrat de travail.

C'est pour cette raison que les aspirants à la liberté financière rejettent en bloc ce modèle de travail. Ils préfèrent l'aventure de l'entrepreneuriat, bien plus excitant et prometteur...

L'entrepreneuriat

Niveau de liberté : modéré

Un entrepreneur est une personne à l'origine de la création d'une activité économique. Ce statut englobe autant l'indépendant que le PDG d'une multinationale.

Il existe 2 types d'entrepreneurs :

1. Le premier, c'est le prestataire de service indépendant. Infirmier, graphiste, plombier ou électricien, il utilise ses compétences pour réaliser des missions ponctuelles auprès de ses clients (ou patients). Cet entrepreneur est celui qui se rapproche le plus du salarié. Il est certes son propre patron mais il reste dépendant de ses clients, car il travaille pour eux en direct. Comme un salarié, il est payé au forfait horaire. Bien qu'il soit mieux payé que son homonyme, il est aussi plus précaire. Il n'a pas de filet de sécurité (chômage, maladie, congés payés). Lorsque la demande dépasse l'offre disponible (ses deux mains), il doit recruter du personnel pour se développer. Cet entrepreneur est au service de son entreprise.
2. Le second, c'est l'entrepreneur qui construit une entreprise "scalable". C'est-à-dire qui vend un produit ou service qui ne nécessite pas un effort proportionnel au nombre de ventes. Lorsqu'il crée une formation dématérialisée sur Internet, cet entrepreneur ne travaillera pas davantage qu'il en vende 5 ou 5000 exemplaires. Ses clients achètent de la valeur mais pas du temps. Son produit peut être consommé sans que sa présence ne soit requise. Ainsi, en cas de forte croissance, les bénéfices sont exponentiels car les dépenses n'augmentent quasiment pas. Cet entrepreneur utilise ses

compétences pour aboutir à la création d'un produit ou service. Toute sa difficulté réside ensuite dans le fait de vendre ses créations.



Les rentes

Niveau de liberté : fort

Enfin, il est possible de vivre de ses rentes. Le rentier, c'est soit l'investisseur qui jouit du fruit de ses placements financiers, soit l'entrepreneur *scalable* qui automatise son business en déléguant la partie vente.

Contrairement aux idées reçues, le rentier ne vit pas forcément de l'immobilier, même si c'est un modèle particulièrement répandu.

Une chose est sûre, il gagne de l'argent sans avoir besoin de se préoccuper de ses affaires.

Mieux encore, il en génère à tout moment : sous la douche, la nuit, pendant qu'il mange au restaurant.

Ses affaires fonctionnent sans lui : il crée un produit ou un service, le lance, et laisse la magie opérer.

C'est son investissement en temps et/ou en argent qui fructifie et lui rapporte des rentes automatiques.

Ce modèle de travail est idéal car vous n'êtes plus au service de votre entreprise, mais c'est votre entreprise qui est à votre service. L'argent travaille pour vous, et non plus l'inverse.



Il existe de nombreuses façons de générer des revenus passifs, et nous allons toutes les découvrir dans les chapitres suivants.

Préparer sa liberté financière

Nous ne sommes pas tous égaux face à la liberté financière. Nos points de départ diffèrent car nous n'avons pas les mêmes conditions de vie.

Comme nous l'avons vu, vous serez financièrement libre à partir du moment où vos revenus passifs égaleront au moins la somme de vos charges mensuelles.

Cependant, avant de souhaiter générer des milliers d'euros pour subvenir à vos besoins, il est bon de travailler à réduire vos dépenses au maximum, afin de faire des économies et faciliter votre envol.

L'idée, c'est de se recentrer sur l'essentiel : réduire son train de vie et augmenter ses revenus passifs conjointement, pour rapidement atteindre le point d'équilibre. Si vous souhaitez financer un mode de vie opulent, alors votre aventure pourrait s'éterniser (et ne jamais aboutir).

C'est le piège n°1 de l'aspirant à la liberté financière : mettre la charrue avant les bœufs. Endoctriné par les vendeurs de rêve sur Internet, ce dernier recherche la richesse avant même d'avoir atteint la liberté financière.

Divisez vos charges par deux

Lorsqu'on décide de devenir financièrement libre, on pense souvent à tort que l'objectif principal est de générer un revenu passif important. Pourtant, atteindre la liberté financière passe également par une optimisation financière qui se traduit par une réduction des dépenses.

Vous n'avez pas besoin de générer 4000€ par mois pour atteindre l'indépendance financière. À partir du moment où vous avez de quoi vous loger, vous nourrir et vivre décemment, vous êtes déjà libre.

De plus, n'oublions pas que le prix de la liberté financière n'est pas le même d'un pays à l'autre. Le devenir en France ne demande pas le même effort qu'au Portugal, là où le SMIC est deux fois moins élevé. Ainsi, la première question à vous poser est : où souhaitez-vous vivre ? Quels sacrifices êtes-vous prêts à faire pour atteindre votre but ?

L'objectif de ce chapitre est de vous aider à réduire vos dépenses afin de diminuer la quantité de passif à générer pour devenir libre. Cependant, ne nous méprenons pas : faire des économies, cela ne veut pas dire devenir radin. Vous ne devez pas changer radicalement de mode de vie, car vous devez vous sentir confortable avec vos conditions de vie pour tenir sur le long terme. De même, ne déménagez pas à l'autre bout du monde si les raisons sont seulement motivées par l'argent. Pensez à vous avant de penser à votre porte-monnaie.

Pour commencer, sortez du cercle vicieux "1€ obtenu = 1€ dépensé".

Lorsque j'étais encore salarié, j'ai été frappé par l'incapacité de mes collègues à mettre 1€ de côté à la fin du mois. Si bien que lorsque mon employeur tardait à les payer (virement tardif, aux alentours du 5 du mois), ces derniers s'affolaient comme si c'était la fin du monde. De mon côté, j'avais toujours une somme rondelette sur mon Livret A, me permettant aisément de tenir plus de 3 mois sans

salaire. Être payé le 1 ou le 5 ne changeait donc absolument rien pour moi.

Si ces personnes étaient rendues à dépendre constamment de leur prochain salaire, c'était dû à une éducation financière insuffisante.

Lorsque personne ne vous apprend à gérer votre argent, alors vous l'utilisez comme bon vous semble, c'est-à-dire de manière émotionnelle.

Vous avez envie de quelque chose, vous avez un peu d'argent, vous l'achetez. Aussi simple que cela.

Acheter procure du bonheur à court terme. Comme une drogue, on se délecte de quelques euros pour combler notre besoin instinctif de se faire plaisir...

Voyons ensemble quelles sont les 4 erreurs qui vous empêchent d'avoir plus d'argent immédiatement.

1ère erreur : Vous contractez des prêts à la consommation

On a tous déjà contracté un prêt. Que ce soit pour financer ses études, acquérir un véhicule ou partir en voyage, les crédits dévastent littéralement votre porte-monnaie.

Pour commencer, ils vous lient à une banque pendant plusieurs années. Ensuite, ils vous privent d'une partie de votre argent pendant une période plus ou moins longue. Ils sont la porte ouverte à une surconsommation qui vous mène droit au casse-pipe.

On rêve tous d'avoir plus d'argent. Et quand les contracteurs de crédit compulsifs utilisent cet argument pour justifier leurs actes, je leur réponds qu'augmenter sa capacité financière est à la portée de chaque individu motivé !

Je leur réponds qu'être patient et travailler sur la génération d'un revenu passif est bien plus efficace que d'emprunter de l'argent que

l'on ne possède pas.

La plupart des individus semblent l'oublier, mais lorsque vous empruntez 20 000 € à la banque, vous êtes leurré. Cet argent n'est pas à vous, il vous est virtuellement crédité, mais vous allez devoir rembourser chaque centime (et des intérêts) pendant de longues années.

De fait, si vous n'avez pas la capacité financière pour faire quelque chose, alors ne le faites pas. Trouvez des alternatives moins chères et plus créatives.

Cessez de vous engager auprès d'organismes qui vous tiennent avec des contrats à leurs avantages. Il n'y a aucune honte à ne pas pouvoir se payer quelque chose, et il y a toujours un moyen d'atteindre votre objectif d'une autre manière.

Vous souhaitez partir à New-York pour les vacances ? Partez plutôt en road-trip dans un pays limitrophe, vous avez déjà beaucoup à découvrir ! Et continuez à économiser pour concrétiser votre projet à New-York.

Vous avez l'intention de suivre une formation de 3 ans au prix de 15 000€ ? Il existe des tonnes d'alternatives sur Internet, notamment des cours enregistrés par des professeurs avec des certifications officielles à la clef (les MOOC par exemple).

Vous souhaitez acquérir une voiture ? Allez plutôt faire un tour sur Leboncoin, vous trouverez votre bonheur à parfois moins de 1000€.

Il est normal de vouloir le meilleur pour soi, de ne pas souhaiter attendre pour se faire plaisir.

Ce que je veux dire, c'est qu'en temporisant et en augmentant doucement votre capacité financière, vous atteindrez beaucoup plus

rapidement votre objectif de liberté financière ! Retenez que plus vous gonflez artificiellement votre niveau de vie (voiture au-delà de vos moyens, crédits à rembourser), plus atteindre la liberté financière sera long et difficile.

Moins vous avez de charges (remboursement de crédits compris), plus simple ce sera pour vous.

Soyez fort et ne cédez pas aux tentations, il s'agit ici de reculer pour mieux sauter.

2^e erreur : Vous achetez du passif et délaissez les actifs

Les éléments de passif

Le passif est un élément du patrimoine qui ne rapporte pas d'argent, ou pire, qui en fait perdre avec le temps.

Voici quelques exemples d'éléments de passifs :

- Emprunts à rembourser,
- Argent déposé sur un compte peu ou pas rémunérateur (livret A, compte épargne),
- Résidences secondaires (non louées et vacantes),
- Véhicules personnels,
- Objets technologiques (smartphone, ordinateur),
- Achats divers (vêtements, gadgets, décoration...),
- Etc.

Prenons l'exemple d'un véhicule personnel. Une voiture vous fait perdre de l'argent. Entre les assurances, les réparations, le carburant et la décote naturelle, vous perdez chaque jour un peu plus. C'est simple, si vous achetez un véhicule 2000€ et le revendez 1000€ l'année suivante, vous avez perdu 1000€ en 1 an, soit 83€ par mois.

De même, laisser dormir votre épargne sur un livret A est un passif car le taux d'intérêt du livret A (0,75 %) est inférieur au taux d'inflation moyen (1,8 % en 2018).

Ainsi, si vous avez déposé 1000€ sur un livret A, vous serez crédité de 7,5€ d'intérêts à la fin de l'année. En réalité, à cause de l'inflation, vous perdrez 10,5€. Bien sûr, tout ceci sera invisible car vous ne serez pas débité de cette somme. Pourtant, le coût de la vie augmentant chaque année, vous perdez en réalité en pouvoir d'achat. Vous avez transformé 1000€ en 989,5€.

Lorsque vous achetez des babioles sur Amazon ou allez faire les boutiques, tous les achats que vous effectuez sont des éléments de passifs. Ils vous comblent de bonheur à court-terme, mais bien souvent, vous finissez par les délaissés dans vos placards. Les objets que nous possédons finissent tous par perdre de la valeur, sauf les objets de collection, qui eux sont des actifs (ils prennent de la valeur avec le temps).

La possession d'éléments de passif est indispensable. Nous en possédons tous, et c'est bien normal. Meubles, vêtements, véhicule... On ne peut pas s'en passer : ils nous assurent un confort minimal, essentiel à notre vie en société.

Cependant, il demeure essentiel de limiter au maximum leur détention, et de favoriser les éléments d'actifs.

Revenez aux basiques, restez simples, et ne vous encombrez pas d'objets qui vous appauvrissent tout en vous donnant l'impression du contraire.

Les éléments d'actif

À l'inverse, est appelé actif tout ce qui rapporte de l'argent ou prend de la valeur avec le temps.

Voici quelques exemples d'éléments d'actifs :

- Investissement immobilier locatif,
- Portefeuille d'actions en bourse,
- Obligations (dettes d'État),
- Possession d'entreprise rentable,
- Épargne plus rémunératrice (assurance vie par exemple),
- Cryptomonnaie
- Objets de collection (montre de luxe, sac de créateur...)
- Métaux précieux (or, argent)

Un bon investissement immobilier locatif autofinance le crédit immobilier et fait donc travailler l'argent pour vous. Si vous achetez un appartement 100 000€ et le remboursez sur 20 ans, vous payerez 416€ par mois pendant cette période. Dans le cas où votre locataire paye 416€ ou plus par mois, vous autofinancez ce bien (je ne prends pas en compte les taxes et impôts pour simplifier mon calcul). Il ne vous fait pas sortir 1€ de votre poche, pourtant, c'est votre appartement. Si vous décidez de le vendre 10 ans plus tard, alors vous serez l'heureux propriétaire de 50 000€ (dans le cas où votre bien immobilier n'a pas pris ou perdu de valeur). Votre investissement aura donc été un actif puisqu'il vous aura rapporté de l'argent.

De même, investir en bourse sur des actions vous permet de générer des dividendes et/ou des plus-values sur le capital investi. La bourse est encore boudée par la plupart des Français tout simplement car nous n'avons jamais reçu d'éducation financière. Lorsque le mot "bourse" est prononcé, nous pensons aux clichés qui en résultent : des banquiers New-yorkais drogués qui font de l'argent sur notre dos... En réalité, monsieur tout le monde peut investir en bourse à moindre risque, depuis son smartphone. C'est un bien meilleur placement qu'un livret A (et pas forcément beaucoup plus risqué sur le long-terme).

3^e erreur : Vous vivez au-dessus de vos moyens

Les humains sont biologiquement programmés pour survivre. Nous sommes donc instinctivement à la recherche immédiate de confort et de sécurité.

Théoriquement, nous devrions donc nous contenter d'un appartement modeste, d'un véhicule standard, et de quelques possessions matérielles.

Dans les faits, c'est un peu plus complexe. Nous vivons dans une société dans laquelle nos possessions matérielles définissent à quelle classe sociale nous appartenons. La richesse ostentatoire (qui se voit) est donc activement valorisée et désirée.

Nous souhaitons apparaître comme "riche" en société, pour exister et être reconnu. C'est ici le besoin d'appartenance et d'estime de la pyramide de Maslow qui sont poursuivis.

Il est donc important de comprendre ce penchant naturel pour la surconsommation, et le rationaliser pour mieux le contrôler...

Le constat est sans appel : de nombreux français vivent au-dessus de leurs moyens. Pour la plupart, ils ne le réalisent même pas. Ils se cachent derrière un coût de la vie qui augmente sans cesse, une hypothétique malchance, et refusent le compromis, celui de réduire leurs dépenses.

Souvent, c'est une maison bien trop chère qui appauvrit de manière insidieuse.

Des mensualités trop importantes, les taxes locales qui augmentent, et un salaire qui reste fixe. On peut rapidement se faire submerger par les charges.

La descente aux enfers étant progressive, on ne réalise pas toujours que la situation s'est dégradée. Il est important de prendre de la hauteur pour avoir une vision d'ensemble et prendre les décisions qui s'imposent pour ne plus vivre au-dessus de ses moyens.

Dans tous les cas, on a toujours le choix. Vous êtes maître de votre destin financier et le seul à pouvoir maîtriser vos dépenses.

N'attendez pas des institutions de vous soutenir avec des subventions et allocations. Profitez-en si vous y avez droit, mais aspirer à la liberté financière, c'est accepter l'idée d'être seul et auto-suffisant.

Soyez donc honnête avec vous-même, et faites le point sur votre train de vie. Demandez-vous sincèrement si vous vivez au-dessus de vos moyens et ajustez si nécessaire.

4^e erreur : Vous vous payez toujours en dernier

Au début du mois, on a tous des tonnes de charges à payer : le loyer, le fournisseur d'électricité, les assurances, etc.

Si bien qu'on paye tout ce beau monde et qu'on tente de survivre au mois qui passe. À la fin du mois, on se demande s'il reste quelque chose à se mettre sous la dent, si nous avons de quoi virer quelques euros vers notre épargne.

La plupart du temps, la réponse est non. On a dépensé chaque euro durement gagné (et parfois on se met même à découvert).

Il n'existe qu'un seul et unique moyen d'économiser de l'argent chaque mois : se payer en premier.

Considérez-vous comme un créancier. De la même manière que vous payez votre loyer à votre propriétaire (ou votre mensualité à la banque si vous êtes propriétaire) au début du mois, payez-vous le montant que vous souhaitez épargner.

Par exemple, si vous souhaitez épargner 200€ par mois, alors transférez-les sur un compte à part, et interdisez-vous de les récupérer.

Vous serez ainsi beaucoup moins tenté de dépenser de l'argent que vous n'avez pas, et vous contribuerez à financer vos futurs projets sans contracter de prêt à la consommation.

La technologie au service de votre tirelire

J'ai une question pour vous : combien pouvez-vous dépenser chaque mois pour vous faire plaisir ? Combien d'euros vous reste-il pour finir le mois à l'heure où je vous parle ?

Pour la plupart d'entre nous, les virements et débits s'affichent avec une latence de 48 h sur notre compte bancaire, et les chèques sont encaissés parfois une semaine après leurs émissions.

Tout cela pour dire que la plupart des gens ne gardent aucune trace de leurs transactions (et les tickets de CB qui s'accumulent dans votre portefeuille ne sont clairement pas la solution).

Ainsi, ce n'est pas parce que votre compte bancaire affiche 400€ restants que vous détenez cette somme. Les prélèvements automatiques ne s'effectuent pas toujours à la même date, et il est possible de se faire surprendre !

Pour gérer votre argent efficacement, vous devez obtenir deux données :

- Le montant en euros que vous pouvez dépenser chaque mois,
- Le montant en euros que vous avez déjà dépensé ce mois-ci.

La différence entre ces deux nombres vous indiquera précisément combien vous pouvez encore dépenser jusqu'à votre prochaine paye.

Voici un exemple de gestion financière, que vous pouvez appliquer à votre situation.

Vos sources de revenus

Dans un tableur, répertoriez toutes vos sources de revenus. Chaque euro qui entre sur votre compte bancaire doit être consigné.

<i>Revenu</i>	<i>Montant</i>
Salaire fixe net	1500€
Salaire variable net	100€
Chiffre d'affaire autoentreprise	150€
Don / Cadeaux	50€
Location Appartement 1	400€
TOTAL	2200€

Vos dépenses

Ensuite, notez toutes les dépenses émanant de prélèvements automatiques sur une nouvelle colonne. Il s'agit de celles dont le montant ne change pas d'un mois à l'autre. Ne prenez pas en compte les dépenses plus aléatoires comme la nourriture, l'essence ou les loisirs.

<i>Dépense</i>	<i>Montant</i>
Loyer	445€
Électricité + Gaz	65€
Internet	22,99€
Assurances (Habitation, Voiture)	64€
Mutuelle	26€

Abonnement téléphone	9,99€
Abonnement Netflix	9,99€
TOTAL	642,97€

Faire cela va vous obliger à vous pencher sur vos comptes, à résilier les contrats qui ne vous intéressent plus, à négocier ceux que vous jugez trop chers... Bref, à mettre de l'ordre dans vos comptes bancaires. Prenez le temps de peser le pour et le contre de chaque dépense automatique et de l'ajuster selon vos envies.

Je vous conseille d'activer votre esprit critique et de comparer chaque ligne de ce tableau, pour obtenir le meilleur rapport qualité/prix à chaque fois.

Si vous souhaitez automatiser la tâche, l'application mobile *Ideel* va vous aider ! Elle permet d'économiser 315€/an (en moyenne) sur vos abonnements (assurance, électricité, internet...).

Votre épargne

Ne vous oubliez pas ! Vous devez définir un montant à épargner et vous payer dès le début du mois.

Avant cela, définissez le montant moyen dont vous allez avoir besoin pour tous les paiements annexes : courses alimentaire, carburant, loisirs, petits plaisirs... J'ai estimé le mien à 1000€. Ce montant me permet de vivre décemment (bien manger, me déplacer librement) et me faire plaisir (boire un verre entre amis, partager un restaurant avec ma compagne, renouveler ma garde-robe).

Admettons que votre "montant de vie" soit de 800€ :

On commence par calculer la différence entre vos revenus et vos dépenses récurrentes.

$$2200 - 642,97 = 1557,03€.$$

Ensuite, on soustrait ce montant à votre enveloppe de dépenses ponctuelles (montant de vie), pour obtenir le montant que vous pouvez épargner.

$$1557,03\text{€} - 800\text{€} = 757,03\text{€}.$$

Vous pouvez donc épargner 757,03€.

Si ce montant est négatif, vous vivez bien au-delà de vos moyens. Vous devez impérativement réduire vos dépenses ou augmenter vos revenus pour remédier à cette situation.

Si ce montant est nul, vous pouvez survivre sur le court-terme mais n'êtes pas en mesure de constituer une épargne suffisante.

Par sécurité, je vous recommande de constituer une épargne d'au moins 3 fois le montant de votre salaire. Cela permet d'assurer un filet de sécurité pour les petits tracassés du quotidien (dépenses de santé, dépannage d'urgence, perte d'emploi...).

Si vos revenus sont de 1600€ net par mois, alors vous devez constituer une épargne minimale de 4800€. C'est très important. N'ignorez pas cette règle car on regrette de ne pas l'avoir suivie dès qu'on a besoin de liquidités immédiates (et c'est souvent à ce moment que l'on tombe dans le piège du crédit).

Au-delà de ce montant, l'excédent d'épargne peut être soit stocké (passif), soit investi (actif). Nous en parlerons dans les chapitres suivants.

Suivre l'état de ses comptes bancaires

Comme nous venons de le voir dans notre exemple, vous vous êtes alloué 800€ de dépenses ponctuelles par mois.

Votre mission si vous l'acceptez : faire en sorte de ne JAMAIS dépasser ce budget.

Réfléchissez à deux fois avant de faire un paiement lorsque vous êtes sur le point de dépasser ce budget. Anticipez, et étalez votre argent sur le mois.

“S’il me reste 250€ pour vivre une dizaine de jours, est-ce une bonne idée d’acheter ce blouson à 100€ maintenant ?” Probablement pas.

Pour suivre en temps réel votre budget, et savoir combien il vous reste au centime près (sans même ouvrir votre compte bancaire), il existe une application très utile.

Il s’agit de “Expense Manager”, développée par Markus Hintersteiner.

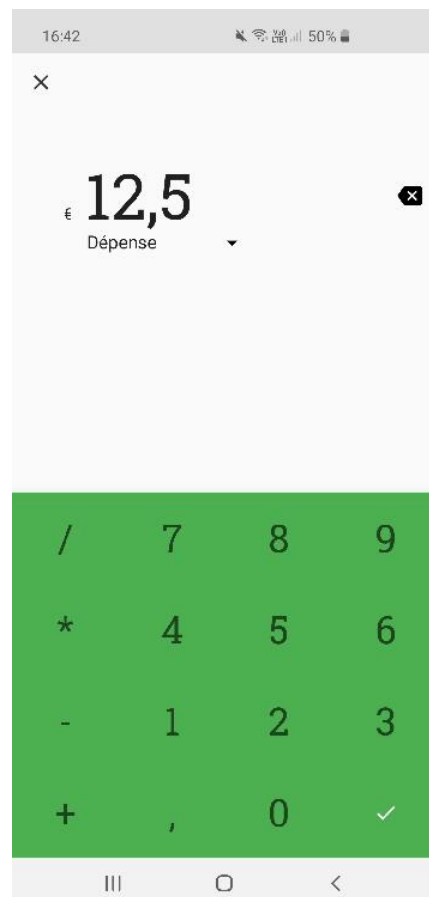


Elle permet de suivre toutes les sorties d’argent dès lors que vous effectuez une dépense.

À chaque dépense effectuée avec votre carte bleue, vous devez ajouter manuellement le montant de cette dernière sur l’application.

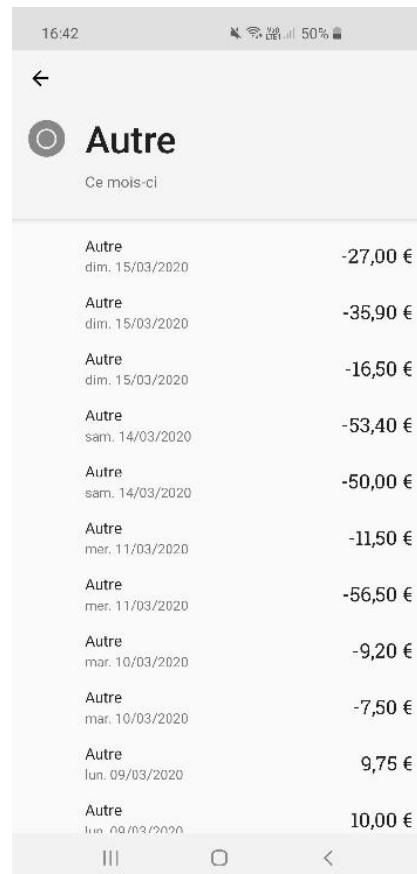


Le widget, pratique pour ajouter une dépense en un clic.



L'interface pour ajouter une dépense

Cela demande une rigueur sans faille, car un seul oubli faussera l'état de vos comptes, mais vous gérerez votre budget avec précision.



←	
	Autre
Ce mois-ci	
Autre dim. 15/03/2020	-27,00 €
Autre dim. 15/03/2020	-35,90 €
Autre dim. 15/03/2020	-16,50 €
Autre sam. 14/03/2020	-53,40 €
Autre sam. 14/03/2020	-50,00 €
Autre mer. 11/03/2020	-11,50 €
Autre mer. 11/03/2020	-56,50 €
Autre mar. 10/03/2020	-9,20 €
Autre mar. 10/03/2020	-7,50 €
Autre lun. 09/03/2020	9,75 €
Autre lun. 09/03/2020	10,00 €

La liste de mes dépenses ponctuelles, classées par date

Tout ce qui sort de votre compte bancaire (hors prélèvements automatiques) doit être consigné (même les retraits en liquide).

Notez qu'il existe d'autres applications automatisées permettant de faire approximativement la même chose. Cependant, je pense sincèrement que la gestion financière personnelle doit être précise et donc effectuée par un humain. Lorsque vous confiez cette tâche à des algorithmes, des erreurs peuvent se glisser et fausser votre gestion financière.

Comment générer des revenus passifs ?

Générer des revenus passifs et vivre de ses rentes, c'est le rêve de tous les aspirants à la liberté financière. Gagner de l'argent avec un effort minimal et inconstant relève de l'imaginaire pour grand nombre d'entre vous.

Pourtant, je ne vous parle pas ici d'une méthode miracle pour devenir riche en 30 jours, mais bien d'une méthodologie qui permet de s'affranchir de la vente, et donc déléguer cette partie gourmande en temps.

Ainsi, l'équation pour générer des revenus passifs est la suivante :

Efforts court-terme

+ Création d'un produit

+ Diffusion sur une Marketplace

= Revenus passifs sur le long-terme.

Les efforts court-terme

Générer des revenus passifs, cela ne se fait pas en claquant des doigts. La liberté financière se bâtit, elle se prépare. Alors préparez-vous, car des efforts, vous allez devoir en faire.

À court-terme, vous allez devoir mettre votre emploi du temps au service de votre projet. C'est là tout le charme de la liberté financière : on travaille beaucoup à court-terme pour se libérer à moyen-terme, et cela pendant de longues années.

Ce sont des efforts qui vont donc payer sur le long-terme, et vous apporter une sécurité financière importante.

Bâtir sa liberté financière demande certains sacrifices. Si vous êtes salarié, vous allez avoir besoin de vous dégager du temps. Le soir après le travail, le matin au réveil, le week-end, pendant vos congés payés... Chaque heure dégagée de votre emploi du temps de ministre sera une aubaine.

Plus vous réussirez à dégager de précieuses heures de travail, plus votre projet aura des chances d'aboutir.

Ma liberté financière m'a coûté plus de 4000 heures de travail. Elle me permet de me créer un revenu passif solide qui constituera ma retraite... Nombreux sont ceux qui l'oublient, mais la retraite n'est pas un âge, mais un état financier. On peut être retraité à 27 ans, comme on peut ne jamais l'être (allez donc à la rencontre des seniors qui ne peuvent pas arrêter leur activité par manque de ressources).

Création d'un produit

Pour générer des revenus, encore faut-il avoir quelque chose à vendre (ou à louer) ! La création d'un produit est une étape cruciale dans la quête de liberté financière. Vous allez donc devoir sélectionner vos compétences principales ainsi que vos qualités, et vous en servir pour apporter de la valeur à ceux qui en ont besoin.

C'est la création d'un produit qui prend 75 % des efforts à court-terme.

Marketplace

Après avoir créé votre produit, vous allez devoir le vendre.

Sauf que vendre un produit est tout sauf une partie de plaisir.

La vente est une compétence transversale majeure, qui demande un apprentissage constant. Elle est très gourmande en temps, tout ce que nous souhaitons éviter.

C'est pour cette raison que nous allons déléguer cette partie aux Marketplace, dont nous parlerons un peu plus tard dans cet ouvrage.

Définissez vos compétences et passions

Dans le chapitre suivant, je vais vous présenter diverses possibilités pour générer des revenus passifs.

Mais la liberté financière, c'est avant tout de l'optimisation temporelle...

C'est pourquoi je vous propose d'initier une introspection, qui aura pour but de définir quelles possibilités correspondent le mieux à vos compétences innées, et à vos passions.

L'idée, c'est de tirer profit de vos forces et d'évincer vos faiblesses.

Mes passions

Pour survivre dans votre quête de création d'un revenu passif, vous devez absolument prendre du plaisir à créer. C'est une condition souvent sous-estimée, et pourtant, c'est elle qui déterminera votre succès.

Un entrepreneur seulement dirigé par l'argent ne sera motivé qu'un temps.

Or, pour se créer un revenu passif constant et consistant, il faut faire preuve de détermination sur le long-terme. Pour atteindre vos objectifs financiers, vous devez donc rester motivé. Il est donc essentiel de bien sélectionner vos passions.



Pour cela, munissez-vous d'une feuille de papier, et écrivez au moins 10 passions ou centres d'intérêt qui vous stimulent. Ne vous arrêtez pas tant que vous n'avez pas trouvé 10 éléments.

Faites-le maintenant.

Par exemple :

- J'adore le cinéma
- J'aime bien les animaux
- Je suis passionné par les jeux-vidéos
- J'apprécie lire un bon livre de temps en temps
- La séduction est une thématique qui m'intéresse
- J'aime cuisiner des plats sains
- Etc.

Notez tout ce qui vous passe par la tête, et classez-les par ordre de préférence.

Mes compétences

Après avoir sélectionné vos passions, nous allons désormais nous concentrer sur vos compétences. Que savez-vous faire ? Dans quel domaine d'expertise vous sentez-vous à l'aise, performant ? C'est la combinaison de vos passions et vos compétences qui vous guideront sur la voie de l'indépendance financière.

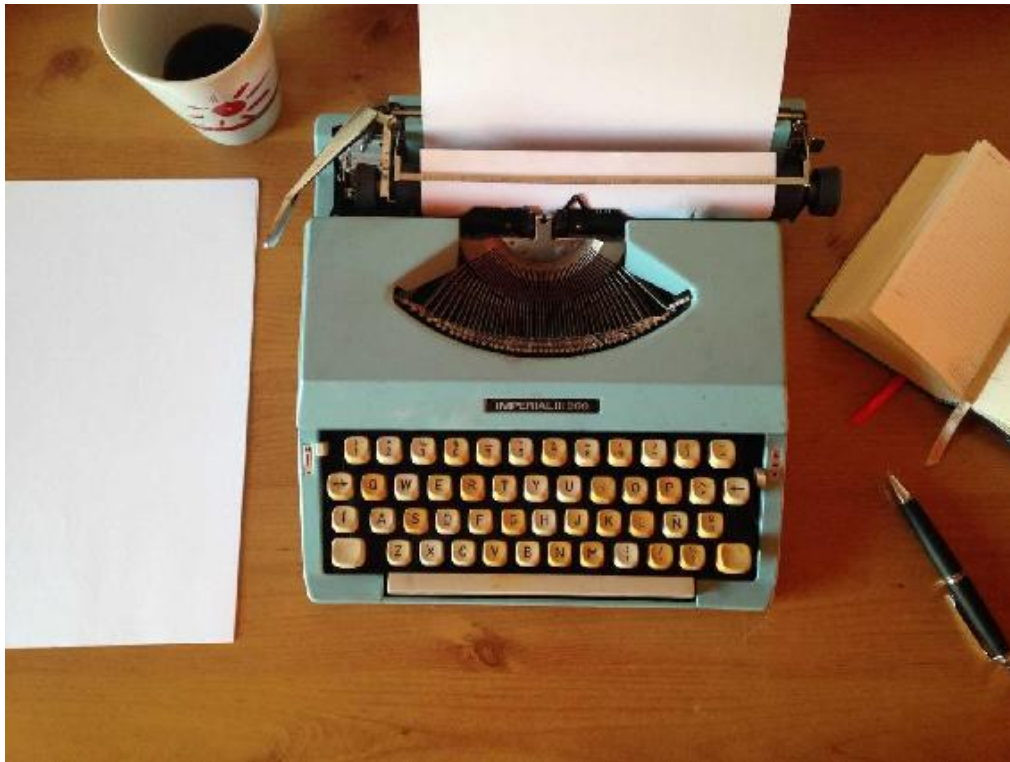
Encore une fois, prenez une feuille de papier et écrivez 5 compétences clés qui vous définissent.

Par exemple :

- J'ai une bonne qualité rédactionnelle
- Je dessine bien
- Je fais de belles photographies
- Je chante bien
- Je développe des sites internet / logiciels

Vos forces sont votre meilleur atout, car vous produirez des contenus nettement supérieurs à vos concurrents.

Plus vos compétences sont naturelles et innées, plus vos créations seront qualitatives. Tablez donc sur des aptitudes que vous maîtrisez bien.



Très bientôt, je vais énoncer les différents moyens de générer des revenus passifs. À chaque nouvelle proposition, essayez de l'associer avec vos passions et forces, et décidez si le projet est viable ou pas.

Par exemple, ne vous lancez pas dans un projet d'écriture si vous détestez écrire et que votre aptitude naturelle est le dessin.

Les Marketplace à la rescousse

La principale différence entre un entrepreneur classique et un rentier, c'est que l'entrepreneur travaille dur pour vendre ses produits et services tandis que le rentier délègue tous les aspects de la vente à des Marketplace. Le rentier peut alors se concentrer davantage sur le produit.

Le terme de Marketplace, ou place de marché en bon français, désigne toute plateforme qui met en relation des acheteurs et des vendeurs sur Internet.

Nous en visitons tous quotidiennement : Amazon, Airbnb, Cdiscount, Fnac, Rakuten, Booking... Tous ces sites ont un point en commun : des vendeurs mettent des annonces en ligne, et des acheteurs les achètent.

L'avantage de ces Marketplace, c'est qu'elles sont déjà très connues. Demandez à n'importe qui autour de vous si le nom "Amazon" ou "Fnac" leur dit quelque chose, la réponse sera "oui" dans la quasi-totalité des cas.

Le trafic de ces sites est donc très élevé. Des milliers de recherches sont effectuées par jour dans leurs moteurs de recherche. Apparaître dans le catalogue de ces Marketplace est donc une réelle opportunité.

En revanche, le revers de la médaille, c'est que vous dépendez entièrement de ces plateformes. Si l'une d'elle décide de vous exclure du jour au lendemain, il n'y rien que vous puissiez faire pour l'en empêcher. Ces Marketplace restent maîtres chez elles. De plus, en tant qu'intermédiaire entre le vendeur (vous) et l'acheteur, les Marketplace ponctionnent une commission sur chacune de vos ventes.

Vendre un Ebook de 10€ sur Amazon, c'est 7€ pour le vendeur et 3€ pour la plateforme.

En moyenne 42,9 millions d'internautes (68,3 % des Français) ont consulté, chaque mois, au moins un des top sites e-commerce français.

Voici un classement des Marketplace les plus visitées en France (2019) :

<i>Site</i>	<i>Visites mensuelles en France</i>	<i>Couverture de la population française</i>
Amazon	29 701 000	47,3 %
Cdiscount	20 157 000	32,1 %
Fnac	14 470 000	23 %
Booking	12 210 000	19,4 %
eBay	11 295 000	18 %
Airbnb	8 712 000	13,9 %

Un hôtel qui veut se libérer du marketing et augmenter son chiffre d'affaire sans effort va référencer son établissement sur Booking.

Quelques jours plus tard, Madame X décide de réserver une chambre quelque part en France. Elle se rend donc sur Booking, car elle a entendu parler de cette plateforme à la télévision.

Elle y découvre l'hôtel dont nous avons précédemment parlé, et réserve une chambre.

L'hôtelier a ainsi vendu une chambre automatiquement. Il a effectué un effort à court-terme pour ajouter son adresse à l'annuaire Booking, puis a laissé la magie opérer.

C'est ce que nous allons réaliser ensemble à travers cette lecture.

Mais avant cela, j'aimerais aborder avec vous un sujet sensible lorsqu'on parle de Marketplace : la concurrence et les avis clients.

Comme vous l'imaginez sûrement, vous n'êtes pas les seuls à profiter des Marketplace pour déléguer votre marketing. De fait, la concurrence est rude.

Si Madame X a trouvé l'hôtel de notre ami plutôt que celui d'un autre, c'est par un concours de circonstances. Il est possible que ce que vous vendiez n'apparaisse quasiment jamais sur la plateforme.

C'est normal, Booking référence des milliers d'établissements, et un résultat de recherche n'affiche rarement plus de 20 propositions.

Vous êtes ainsi très dépendant de votre référencement, de votre positionnement, de vos avis clients et, disons-le, de la chance.

- Le référencement : c'est l'art de se positionner avec des mots clefs recherchés et peu concurrentiels pour apparaître dans les premiers résultats.
- Le positionnement : c'est l'angle d'attaque de votre produit. C'est la niche que vous ciblez pour vous démarquer de vos concurrents.
- Les avis clients : c'est les notes que vos clients vous attribuent après avoir consommé votre produit ou service.
- La chance : c'est un facteur hasardeux, qui évolue selon la plateforme utilisée.

Nous reviendrons sur ces points plus tard.

Toutefois, j'aimerais insister sur l'importance d'obtenir des avis clients positifs.

Plus vos avis sont positifs, plus vous allez convaincre de nouvelles personnes de consommer vos produits. Un hôtel mal noté sera pénalisé au profit d'hôtels similaires mieux évalués.

La difficulté, c'est qu'une personne qui n'a pas aimé votre produit aura jusqu'à 3x plus de chance de rédiger un avis négatif qu'une personne qui l'a adoré.

De fait, la note d'un produit proposé sur une Marketplace est souvent sous-évaluée par rapport à la réalité. Les avis sont souvent là pour évacuer une frustration ressentie suite à une mauvaise expérience. C'est injuste, mais c'est ainsi. Vous devez en avoir conscience et l'accepter.

Bien souvent, les plateformes ne vous laissent en aucun cas la possibilité de supprimer les avis négatifs, même si vous les jugez injustifiés, méprisants ou diffamatoires. Il faut composer avec ce risque, en prenant les dispositions nécessaires à sa limitation.

C'est la qualité de votre produit qui sera le meilleur rempart à ce scénario catastrophe. Si votre produit est à la hauteur des espérances du client, alors vous n'avez rien à craindre. À l'inverse, si vous créez des produits creux pour "gagner du temps" et générer du profit "rapidement", vous ne vous rendez pas service à long terme.

Pire, c'est comme si vous ajoutiez une date limite de consommation à vos produits, qui finiraient tous par périmer.

Ne négligez pas l'expérience de vos clients au risque de voir vos produits et services enterrés bien vite.

Pensez qualité, et faites en sorte de délivrer un maximum de valeur, même cela demande davantage d'efforts.

19 systèmes simples de générer des revenus passifs

Création

Si vous vous sentez l'âme d'un créatif et avez l'imagination fertile, voici une sélection de moyens pour générer des revenus passifs grâce à vos créations :

Écrivez et publiez un livre

Que vous ayez de vieux manuscrits à publier ou que vous souhaitiez vivre de votre écriture, sachez qu'il n'a jamais été facile de publier un livre.

L'industrie du livre se porte très bien en France. En 2015, on parle de 436 millions de livres vendus dans l'hexagone. Malgré le développement des alternatives culturelles, les Français sont toujours très attachés à la lecture, et c'est une bonne nouvelle pour vous.

Grâce à Internet, vous n'avez plus besoin du soutien d'un éditeur pour publier un Ebook et un livre broché.

De nos jours, n'importe qui peut devenir auteur. Cette *uberisation* du marché du livre permet de redynamiser cette industrie autrefois réservée à une caste élitiste.

Vous ne seriez pas en train de lire ces lignes si le contraire avait été vrai : ce livre est auto édité.

Découvrons comment écrire et publier un livre tout seul, comme un grand !



Le contenu

Choisissez un sujet parmi les 10 passions que vous avez sélectionnées plus tôt. À partir de chaque passion, sélectionnez un problème qui en découle et écrivez un livre pour y remédier.

Tout comme une dissertation, vous devez introduire le sujet, définir un plan, attaquer le développement, puis conclure.

Admettons que vous soyez passionné de chiens. Vous adorez les petits toutous... Quels sont les problèmes que peuvent rencontrer les propriétaires de chiens ? Quelles questions se posent-ils ? Que recherchent-ils sur Internet ?

Voici quelques exemples de sujets de livre autour de cette thématique, et les problèmes sous-jacents qu'ils résolvent :

- Comment éduquer mon chien ? (Objectif : rendre un chien propre rapidement)

- Bien nourrir mon chien (Objectif : prendre soin de lui pour qu’il vive longtemps)
- Comprendre le langage des chiens (Objectif : tisser des liens supplémentaires avec un chien)

Disons que votre deuxième passion est la couture.

Voici quelques exemples de sujets de livre :

- Comment retoucher ses vêtements ? (Objectif : favoriser la mode du “fait-maison” et économiser le coût du retoucheur)
- Comment créer / réaliser ses propres vêtements ? (Objectif : limiter la surconsommation, recycler des tissus en vêtements, créer des pièces uniques)
- Comment apprendre à coudre ? (Objectif : gagner en liberté et en créativité, vendre des vêtements faits main)

Votre livre doit être le mix parfait entre la théorie générale de la thématique choisie et votre expérience personnelle.

Vous pouvez être passionné de canidés sans pour autant être un maître du dressage, et tout de même écrire un livre à ce sujet. À vrai dire, votre légitimité importe peu, car ce que recherchent les gens, ce n’est pas une expertise scientifique, mais votre expérience et une vision originale d’un sujet.

Acheter un livre d’un éminent scientifique n’a rien à voir avec le fait de lire un guide pratique ou de visionner un tutoriel sur YouTube.

Votre personnalité, votre style d’écriture, et la manière dont vous transmettez de l’information qualitative est la clé d’un bon livre.

En revanche, évitez de choisir des sujets que vous maîtrisez peu, l'idée étant d'avoir une base de connaissance solide pour produire du contenu de qualité.

Localisez vos forces et apprenez à les transmettre aux autres. Vous devez les inspirer !

De mon expérience personnelle, le nombre de mots optimal pour la création d'un livre est de 30 000. Pas 10 000, pas 100 000, seulement 30 000.

La phrase précédente en contient 23. Croyez-moi, cet objectif est totalement atteignable en quelques journées de travail.

Au-delà, le livre ne sera pas toujours lu intégralement. Votre audience pourrait se lasser et abandonner leur lecture en cours de route. En dessous, vos lecteurs auront l'impression de n'avoir pas fait le tour du sujet, et se sentiront lésés.

Le juste milieu se situe donc dans ces eaux-là. Un livre de 30 000 mots se lit approximativement en 2 h 45. C'est l'idéal pour un livre pratique, qui enseigne une compétence simple et fonctionnelle.

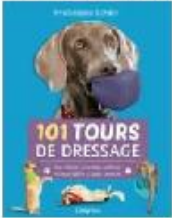
Attention toutefois à ne pas tricher comme à l'école. Si vous vous contentez de paraphraser ou de traîner en longueur une idée pour gagner des mots, la qualité de votre livre s'en verra très diminuée. Détaillez vos idées mais évitez au maximum de vous égarer. Conservez un fil directeur et organisez votre contenu. Créez un plan à l'avance, afin de ne pas avancer à vue mais d'avoir une idée précise du contenu de votre livre.

Le marketing

Écrire un bon livre, c'est bien, le vendre c'est mieux. Se libérer de la prospection commerciale (la vente), ce n'est pas pour autant ignorer l'aspect marketing de votre livre. Bien au contraire. La concurrence est rude, d'autant plus que le client n'a qu'une description et une couverture pour se faire un avis sur votre livre.

Bien souvent, vous apparaitrez sur des pages de résultats et devrez avoir une couverture suffisamment attractive (couleurs, disposition, clarté) pour amener l'utilisateur à découvrir votre ouvrage.

Faisons un test ! Je me rends sur la Marketplace Fnac, et recherche "dressage chien" (dans la catégorie livres). Voyons voir les choix qui s'offrent à moi.

dressage chien (50)									
-5% LIVRES EN RETRAIT MAGASIN									
	 101 tours de dressage. Pour stimuler votre chien, renforcer votre complicité et épaner vos Kyra Sundance (Auteur) fnac+ <table><tr><td>Type</td><td>Guide</td></tr><tr><td>Format</td><td>broché</td></tr><tr><td>Editeur</td><td>L'Espresso-Académie</td></tr><tr><td>Parution</td><td>17/01/2020</td></tr></table>	Type	Guide	Format	broché	Editeur	L'Espresso-Académie	Parution	17/01/2020
Type	Guide								
Format	broché								
Editeur	L'Espresso-Académie								
Parution	17/01/2020								
-5% LIVRES EN RETRAIT MAGASIN									
	 Le Chien criminel, méthode de dressage pour l'exploration et le pistage Gaston Malthieux (Auteur) fnac+ <table><tr><td>Format</td><td>broché</td></tr><tr><td>Editeur</td><td>Hachette BnF</td></tr><tr><td>Parution</td><td>01/09/2010</td></tr></table>	Format	broché	Editeur	Hachette BnF	Parution	01/09/2010		
Format	broché								
Editeur	Hachette BnF								
Parution	01/09/2010								
	 Dressage tendresse Comment éduquer son chien avec plaisir, sans coups ni cris Michel Hanon (Auteur) ★★★★★ (1x) Les secrets d'un maître-éducateur pour éduquer son chien avec douceur et fermeté. Comment éduquer son chien ? Comment lui faire comprendre ses limites ? <table><tr><td>Type</td><td>Guide</td></tr><tr><td>Format</td><td>broché</td></tr><tr><td>Editeur</td><td>Leduc S.</td></tr><tr><td>Parution</td><td>17/06/2016</td></tr></table>	Type	Guide	Format	broché	Editeur	Leduc S.	Parution	17/06/2016
Type	Guide								
Format	broché								
Editeur	Leduc S.								
Parution	17/06/2016								

La première couverture est particulièrement attractive, mais les deux suivantes le sont moins. Cette analyse est subjective, mais la première dénote par ses couleurs vives, sa disposition moderne, et son titre bien lisible. L'aspect pratique du livre "101 tours de dressage", aide le futur acquéreur à se projeter dans sa lecture.

Les deux autres titres sont beaucoup moins explicites. "Dressage tendresse" n'évoque pas grand-chose.

Ainsi, une fois le contenu aboutit, il convient de créer une couverture, une description et un titre attractif.

Voici encore deux couvertures de livre, cette fois-ci sur le sujet de la "perte de poids". Laquelle préférez-vous et pourquoi ?



Voici mon avis :

- Celle de gauche est épurée, moderne et claire. Ce type de couvertures représente environ 30 % des couvertures des livres en circulation.

- Celle de droite est déstructurée, graphiquement incohérente et compliquée à comprendre. Elle représente 70 % des livres en circulation.

Ce qu'il faut retenir, c'est qu'il est simple de se démarquer de la masse des personnes qui utilisent des outils peu performants pour créer des couvertures.

La plupart sont de bons auteurs, mais sont incapables de mettre leur livre en avant. À l'inverse, certaines personnes sont très douées pour mettre leur livre en avant, mais le contenu est décevant car creux.

L'idée, c'est de trouver le juste milieu entre contenu et promotion, afin de fidéliser vos lecteurs et apporter une réponse satisfaisante à un problème donné.

Si vous n'êtes pas doué en design graphique et ne savez pas de quoi je parle lorsque je dis "Adobe", alors pas de panique, vous pouvez déléguer cette partie à moindre coût. C'est un investissement qui peut déclencher de très nombreuses ventes.

Il existe une plateforme nommée 5euros (www.5euros.com), sur laquelle des vendeurs réalisent des missions pour des acheteurs, à partir de 5€.

Le design de couverture de livres fait partie des missions de base.

Tapez "couverture livre" dans la barre de recherche et découvrez les centaines de vendeurs qui vous proposent de réaliser vos couvertures de livre pour vous. Sélectionnez le

vendeur qui vous donne le plus envie, et passez commande en suivant les instructions.

Voici un exemple de couverture de livres que vous pouvez obtenir pour 50€ :



Ce “petit” investissement financier vous permettra de mettre toutes les chances de votre côté. Ne cherchez pas à tout prix à ne pas dépenser le moindre euro, c’est une attitude contre-productive sur le moyen terme.

Chacun son métier, exploitez vos forces et déléguez vos faiblesses.

L’auto-publication

Une fois le manuscrit terminé (relu et corrigé), et la couverture prête, vous êtes fin prêt à auto-publier votre livre ! Sans l’aide de personne, sachez que vous avez l’opportunité unique de concurrencer les plus grands auteurs de notre époque.

Évidemment, le fait de vous autoéditer vous prive de la vente physique de livre, c’est-à-dire que vous ne serez pas exposé dans les rayons de la Fnac de votre ville. Ces canaux de

distribution sont négociés entre les magasins physiques et les éditeurs professionnels.

Par contre, vous pouvez librement vendre vos livres sur Internet, sur des sites célèbres tels que Fnac, Rakuten, Amazon...

Certaines de ces Marketplace vous offrent même la possibilité d'imprimer et d'expédier vos livres à la demande. Autrement dit, lorsqu'un internaute se procure votre livre en version brochée (papier), la Marketplace imprime et expédie automatiquement votre livre à l'acheteur.

Vous avez donc la possibilité de vendre des livres papier sans aucun stock, partout dans le monde ! Comme vos écrivains préférés...

En moyenne, sur une base d'un prix de vente de 10€ par livre, vous pouvez prétendre à 6€ de commission par Ebook vendu, et 3,5€ par livre broché. Libre à vous de définir un prix différent pour jouer sur vos commissions.

Pour vous convaincre une bonne fois pour toute, vous autoéditer contient deux avantages majeurs :

- Le premier, c'est que vous êtes 100 % libre. Quel que soit le sujet ou le contenu de votre Ebook, vous êtes libre d'écrire ce que vous voulez. Inutile de convaincre un bureaucrate pour espérer voir votre projet se concrétiser. Vous avez les clefs du royaume.
- Le second, c'est que vous obtenez des commissions infiniment plus intéressantes que chez un éditeur classique. Elles sont en moyennes 6x plus élevées lorsque vous vous autoéditez.

Alors, vous vous lancez ?

Les plateformes d'auto édition :

- Kobo (Fnac + Rakuten)
- Amazon KDP
- Apple iBooks
- Google Play
- Chapitre.com
- YouScribe

Je vous recommande personnellement les deux premières, car elles sont les plus fréquentées. En revanche, même si les suivantes le sont moins, il s'agit d'une stratégie gagnante si vous voulez vous positionner au sein d'un milieu moins concurrentiel.

Créez des formations vidéos pour enseigner vos compétences

Sur internet, on peut trouver des tutoriels pour apprendre n'importe quelle compétence. De la création d'un site internet à la construction d'une maison, l'imagination est votre seule limite.

C'est un excellent moyen de se former de manière autodidacte. Et cette mentalité séduit de plus en plus d'internautes. La génération Z, née à partir de 1997, en a développé un réflexe.

Alors qu'autrefois apprendre une nouvelle compétence demandait de lire des livres, rechercher des manuels pratiques ou d'être accompagné par un professionnel, aujourd'hui tout est plus simple.

Le problème des tutoriels gratuits, c'est qu'ils sont de qualité variable, et qu'ils n'abordent pas toujours l'intégralité d'un sujet. Ainsi, apprendre une compétence peut prendre deux fois plus de temps que si vous aviez suivi une formation professionnalisante.

Si vous choisissez d'apprendre à construire une maison en visionnant des vidéos sur YouTube, vous glanerez quelques informations intéressantes, mais je doute que ce soit suffisant pour aborder toutes les subtilités liées à cette activité complexe.

Pour ceux qui veulent aller plus loin, il existe des formations dématérialisées vendues sur Internet par tout type de professionnels.

Pour se faire connaître, la plupart utilisent des Marketplace qui mettent à disposition des plateformes complètes pour ceux qui souhaitent monétiser leur savoir...

Si vous avez une compétence particulière à partager et que vous vous sentez l'âme d'un professeur, alors vous vous épanouirez dans la vente de formations vidéos.

Trouver un sujet

Trouvez un sujet qui vous inspire, dans lequel vous pouvez apporter de la valeur à une audience, et lancez-vous.

Voici quelques catégories pour vous inspirer :

- Développement
- Business (finance, entrepreneuriat, communication, vente)
- Finances (comptabilité, économie, investissement)
- Informatique (composants, logiciels, réseau, Windows)
- Développement personnel (productivité, bonheur, spiritualité, gestion du stress, estime de soi)
- Design (illustration, mode, 3D)
- Marketing (image de marque, community management, référencement naturel (SEO) stratégie, e-mailing)
- Bricolage (électricité, plomberie)
- Cuisine
- Photographie
- Santé (Sport, nutrition, méditation)
- Musique (chant, instrument de musique, solfège, composition)
- Langue (apprentissage d'une langue, écriture)

Voici 3 idées de formations inspirées des catégories ci-dessus :

- Comment jouer de la guitare électrique comme Jimi Hendrix en 3 mois ? (Musique)
- Apprendre les bases de la cuisine en s'amusant pour changer des pâtes au beurre (Cuisine)
- Réussir à dessiner les perspectives comme un architecte (Design)



N'essayez pas de copier ce qui existe déjà. Prenez un sujet qui vous passionne, et tentez d'ajouter un bénéfice irrésistible à votre produit. Répondez encore à un problème précis.

Si par exemple de nombreux concurrents proposent des formations pour apprendre le solfège, identifiez le principal frein à l'achat et contournez-le. Pour les non-connaisseurs, le solfège est la partie théorique de tout candidat à l'apprentissage d'un instrument de musique. La plupart des apprentis musiciens détestent cette partie car elle est difficile.

Créez donc un produit qui contourne la difficulté et l'ennui de cette partie : "Comprendre le solfège en s'amusant."

Différenciez-vous par un avantage que les autres ne proposent pas, c'est comme cela que vous rallierez des personnes à votre cause.

Silence, ça tourne !

Selon les plateformes, le format des formations diffère. Certaines proposent des formations audio, tandis que d'autres préfèrent la vidéo.

Dans le doute, une formation vidéo est préférable car elle apporte davantage de valeur à celui qui la suit, et elle est le modèle roi.

Vous pouvez soit choisir de filmer votre écran grâce à un logiciel de type *Camstudio* (gratuit sur Windows), soit vous filmer face caméra. Si votre formation se déroule sur un ordinateur (programmation informatique, bureautique...), préférez enregistrer votre écran. Dans le cas où la formation est davantage manuelle (ou spirituelle), préférez-vous filmer en train de parler.

Question matériel, laissez-moi vous ôter une épine du pied. N'investissez pas massivement pour du matériel qui deviendra obsolète à la seconde où vous aurez tourné votre formation.

De nos jours, les smartphones récents sont largement suffisants pour filmer une scène en Full HD (voire 4K).

Contentez-vous donc d'un bon smartphone pour enregistrer l'image.

Concernant le son, ça se complique. Un son de bonne qualité est extrêmement important, car un mauvais enregistrement sonore fera fuir même vos clients les plus motivés.

On peut pardonner une image moyenne, mais pas un son de mauvaise qualité.

Il est donc important d'investir dans un petit micro de moyenne gamme. Voici deux modèles efficaces que je vous préconise :

- Sony ICD-TX 650B : petit microphone indépendant, très efficace, utilisable n'importe où (sans connexion à un PC).
- Rode NT-USB : microphone filaire à connecter à un PC, parfait pour créer un “studio” d'enregistrement professionnel à la maison.

Lors du montage de votre vidéo, vous n'aurez qu'à synchroniser le son de votre micro avec votre image. Ainsi, vous obtiendrez un résultat de très bonne facture.

Parfait pour contenter et fidéliser vos clients.

Pour un montage simple de vos vidéos, je vous préconise ces logiciels gratuits :

- Blender
- Shotcut

Ils sont très simples à prendre en main et suffisent largement pour ce que nous souhaitons en faire : obtenir une vidéo rythmée et claire.

Si vous ne vous sentez pas capable de le faire vous-même, vous trouverez des prestataires à bas prix sur le site 5euros. Recherchez le mot clé : “montage vidéo” dans la barre prévue à cet effet, et expliquez votre projet au freelance que vous aurez sélectionné.

Cette option est préférable si vous n’avez que très peu de connaissances avec l’outil informatique. Pensez-y : l’économie de temps prime sur l’économie d’argent !

Voici des plateformes sur lesquelles vous pouvez proposer vos formations :

- Udemy
- Coursera
- My-Mooc

Je vous recommande chaudement la première, très populaire dans le milieu de l’enseignement dématérialisé.

Vendez des photos libres de droit

Si vous aimez la photographie, il est fort probable que votre disque dur regorge de magnifiques clichés réalisés par vos soins...

Road-trip en Italie, city-trip aux Pays-Bas, week-end en Espagne...



Vous ne le savez peut-être pas encore, mais vos photos valent de l'or. À défaut de les laisser dormir sur votre ordinateur, vous pouvez les utiliser pour générer de l'argent.

Pour ceux qui l'ignorent, sachez que lorsque vous prenez une photo, vous en devenez le propriétaire exclusif. La loi française est ainsi conçue. Ce sont les droits d'auteurs.

Si je venais à utiliser l'une de vos photos sans votre consentement dans cet ouvrage, vous seriez en droit de me traduire en justice, et vous seriez certain de remporter le procès.

Partant de ce postulat, de nombreuses entreprises passent par des plateformes de photos libres de droits pour illustrer leurs sites internet, supports de communication et articles de blog en toute légalité.

Et si vous leur en vendiez ?

Shutterstock, Adobe Stock, iStockPhoto, 123RF, 500px... Les plateformes de stock ne manquent pas. Contre une rémunération comprise entre 0,25€ et 1€ par téléchargement, c'est le volume de téléchargement qui vous permettra de générer des revenus passifs.

Si vous mettez en ligne 1000 photos, il suffirait de seulement 10 téléchargements par jour pour générer entre 2,5 et 10€. En se basant sur une fourchette basse, 2,5€ multiplié par 30 jours est égal à 75€ par mois.

Comme toutes les autres Marketplace, il est capital de se démarquer par l'originalité, la retouche et le mot-clef sur lequel vous positionnez votre photo.

Shutterstock, leader dans ce domaine, est très concurrentiel. N'espérez pas ressortir sur la première page de recherche sur des mots clefs génériques de type "fleur" ou "bateau". Ces mots sont archis saturés.

Positionnez-vous sur des mots clés plus spécifiques, auxquels vos concurrents n'auraient pas forcément pensé.

Exemple : un habitant d'un petit village de la Creuse peut mettre en avant son patrimoine en proposant des photos insolites de son lieu de vie, mais aussi des monuments peu connus qui se trouvent à proximité. Vous aurez moins de concurrence sur des lieux peu populaires, que sur des zones touristiques.

Ainsi, il est préférable de se positionner sur un mot-clef peu recherché et peu concurrentiel (pour capter les quelques visiteurs qui s'y perdent), plutôt que sur un mot clef populaire et très concurrentiel.

Un travail de recherche est donc à privilégier pour générer un maximum de revenus avec vos photos.

Pour maximiser votre rendement, inscrivez-vous à toutes les plateformes de photos et publiez vos clichés sur chacune d'entre elles.

Dans un premier temps, n'investissez pas trop d'énergie. Récupérez toutes vos photographies de bonne qualité (téléphone récent ou appareil photo reflex / hybride), et uploadez-les sur les plateformes en définissant des mots-clefs simples mais spécifiques pour chacune des photos.



Exemple de titre complet et efficace : Champs de lavande, plateau de Valensole, Provence, France

Ainsi, vous augmentez vos chances d'apparaître dans les résultats de recherche, notamment sur les mots suivants :

- Champs
- Lavande
- Plateau
- Valensole
- Provence
- France

Plus votre titre est complet, plus votre photo sera consultée et téléchargée.

Observez ensuite les photos qui se vendent, et celles qui ne se vendent pas.

Lorsque vous aurez épuisé votre stock préexistant, je vous suggère de prendre l'habitude de faire des photos de tout ce que vous voyez au quotidien pour alimenter votre catalogue de photos. Lorsque vous vous baladez, photographiez l'environnement qui vous entoure pour agrémenter votre stock de photographies.

C'est une action qui demande peu d'efforts et qui est susceptible de rapporter plusieurs dizaines voire centaines d'euros sans rien faire à moyen-terme. Vos photos se vendront à l'international, de jour comme de nuit, de manière automatique.

Toutefois, prenez garde : certaines plateformes sont plus permissives que d'autres.

Certaines accepteront toutes les photos que vous chargerez sans difficulté, tandis que d'autres refuseront celles qui laissent apparaître un humain (droit à l'image requis) ou une marque.

Pour maximiser le taux d'acceptation de vos photos (et rentabiliser votre stock), préférez les photographies où aucun mot n'apparaît, et où les visages ne sont pas visibles.

Les plateformes de stock :

- Shutterstock
- Adobe Stock (anciennement Fotolia)
- 123RF
- 500px
- Bigstockphoto
- Deposit Photos
- Dreams Time

- iStockPhoto

Vendez vos vidéos libres de droit

Nous venons d'apprendre que les photos libres de droit peuvent se vendre aux entreprises.

Je vous partage une astuce pour contourner la concurrence et vous différencier de 90 % des photographes.

Ne faites pas (que) de la photo, et mettez le paquet sur la vidéo.

Ce créneau est encore relativement vierge, et tend à se démocratiser. Le prix des stocks vidéos, autrefois hors de prix, baisse progressivement et devient donc abordable. De fait, de plus en plus d'entreprises en achètent sur ces plateformes.

Ainsi, la plupart des mots-clefs sont relativement préservés. Sur Shutterstock, la recherche du mot "Paris" retourne 2 560 149 de photos, mais "seulement" 104 422 vidéos.

Évidemment, même si vous n'êtes pas un professionnel, vous devez filmer avec du matériel de qualité (Full HD ou 4K), en apportant du soin au rendu final. Un smartphone dernière génération fera l'affaire. N'hésitez pas à investir dans un stabilisateur pour un meilleur rendu.

Niveau rémunération, une vidéo 4K est vendue 149€ chez Shutterstock et une vidéo HD 59€. Les contributeurs de cette plateforme touchent 30 % du prix de vente payé par le client. Autrement dit, sur une vidéo à 59€, vous toucherez 17,7€ de manière totalement passive.

Plus rentable que la photo et moins concurrentiel, sympa non ?

Composez vos musiques

Tout comme les photos ou les vidéos, il est possible de vendre vos créations musicales et d'en tirer profit.

Parce que je considère que composer de la musique n'est pas à la portée de tous, je vous recommande d'ignorer ce chapitre si vous n'avez pas particulièrement de compétences dans ce domaine.

Qu'il s'agisse d'effets sonores, d'instrumentales, de jingles ou de musiques d'ambiance, vous pouvez céder les droits à quiconque aimerait utiliser vos créations pour ses projets.

Ce sont principalement des créateurs de contenu qui viendront se fournir chez vous : Youtubeurs, réalisateurs, musiciens, chargés de communication...

Ainsi, pour les passionnés de musique, les DJ, compositeurs, cette méthode peut vous rapporter de l'argent de manière passive.



Vos créations musicales vous appartiennent aux yeux de la propriété intellectuelle, et vous pouvez choisir de céder les droits à tous ceux qui l'achèteront (à condition que vos sons ne contiennent pas du contenu déjà protégé par droits d'auteur).

Il existe de nombreuses plateformes permettant de vendre des fichiers audio, la plus connue étant Audiojungle.

Les plateformes musicales :

- Audiojungle (groupe Envato)
- Artlist
- PremiumBeat (groupe Shutterstock)

Créez des tee-shirts

Les tee-shirts sont des vêtements basiques mais ils restent toutefois indispensables. Unis, colorés ou à motif, ils sont aujourd'hui bien plus qu'un morceau de tissu : un véritable outil d'émancipation.

À travers son style, on fait souvent passer un message sous-jacent, et les tee-shirts en sont souvent la pièce maîtresse.

La preuve : vous êtes nombreux à porter des tee-shirts imprimés, que ce soit du nom de la marque ou d'un motif ou texte spécifique.

Si vous aimez dessiner ou créer des graphismes, vous pouvez ensuite les intégrer sur des tee-shirt et les vendre sur des plateformes spécialisées. Et même si vous n'êtes pas créatif, restez parmi nous, il existe des solutions alternatives.

Trouver l'idée

Avant même de vous lancer dans la vente de tee-shirts, vous devez trouver un sujet suffisamment fédérateur pour donner envie à vos clients d'acheter vos créations.

Vous pouvez (et devez) jouer sur le sentiment d'appartenance pour déclencher une vente.

Pour cela, vous devez vous engouffrer dans les sujets de discussions qui créent le plus de friction entre les gens.

Réfléchissez à ce qui alimente les polémiques :

Pain au chocolat ou chocolatine ? Nord ou Sud ? PSG ou OM ? Policier ou gendarme ? Campagne ou ville ? Célibataire ou en couple ?

Choisissez un camp (ou les deux), et créez des visuels qui permettront à vos clients d'afficher clairement leur opinion à ce sujet.

Souvent, c'est l'aspect géographique qui fédère le mieux. À l'échelle d'une région, certaines villes sont parfois en compétition. Exemple : Marseille et Aix-en-Provence, pourtant situées à 25 km l'une de l'autre.

Si vous réussissez à susciter chez quelqu'un l'envie humaine et naturelle de défendre son territoire, alors vous avez gagné un client.

Vous pouvez également jouer sur les activités qui génèrent une fierté chez leurs pratiquants : motards, gamers, chasseurs, agriculteurs...

Exemples de créations qui cartonnent :



Inspirez-vous, mais ne copiez pas. Soyez précurseur, pour jouer sur l'effet de surprise.

Créer

Maintenant que vous avez trouvé l'idée, reste à la mettre en place.

Vous pouvez soit illustrer vous-même le tee-shirt, soit acheter des illustrations sur des plateformes comme Graphicriver ou Shutterstock (catégorie vectoriel), soit faire réaliser votre graphisme par un designer sur 5euros.com.

Dans le premier cas, vous devez travailler en mode vectoriel sur le logiciel Adobe Illustrator. Laissez libre cours à votre imagination et créez des dizaines de graphismes autour des sujets que vous avez sélectionnés.

Dans le second cas, achetez la licence des graphismes qui vous intéressent et intégrez-les sur un tee-shirt. Cette méthode demande un investissement financier de départ, mais très peu d'effort. Voici un exemple de graphisme que vous pouvez acheter pour le transformer en tee-shirt :



Pensez toujours à consulter les clauses des licences pour vous assurer que vous avez le droit d'utiliser un visuel sur un produit à but lucratif.

Enfin, dans le troisième cas, expliquez votre idée à un freelance, et demandez-lui de la réaliser pour vous. Soyez précis, et nourrissez sa créativité en lui partageant des dizaines d'exemples sur lesquels s'appuyer et s'inspirer. Sans cela, vous vous exposez à un résultat hasardeux et potentiellement décevant.

Vente

Une fois votre graphisme prêt, vous pouvez l'intégrer directement sur la Marketplace de tee-shirt.

Trouvez les bons mots-clefs associés à la thématique de votre tee-shirt.

Pour un tee-shirt sur Marseille, vous pouvez utiliser les mots suivants :

- Marseille
- Sud
- Bouches-du-Rhône
- PACA
- OM
- Olympique de Marseille
- Pastis
- Etc.

Mettez-vous dans la tête d'un potentiel acheteur. Que pourrait-il bien taper dans la barre de recherche pour tomber sur votre produit ?

Notez que, comme les plateformes de vente de livres, les plateformes de vente de tee-shirts vous proposent l'impression et l'envoi automatique à vos clients, dès qu'une vente est conclue. En échange, ils récupèrent une commission sur cette vente. La plupart du temps, vous n'avez strictement rien à faire, ils s'occupent de tout.

Quelques Marketplace permettent également d'étendre votre graphisme à d'autres vêtements : sweat-shirts, pulls, débardeurs, mugs, magnets... Les produits dérivés fonctionnent très bien, et ne génèrent pas de surcoût de votre côté.

Les plateformes de tee-shirt :

- Spreadshirt
- Amazon Merch
- Redbubble

Les 3 plateformes se valent, je vous invite comme toujours à multiplier vos designs pour couvrir le maximum de site et ne pas mettre tous les œufs dans le même panier.

Vendez vos créations graphiques

Quand on est indépendant, on a deux choix :

- Trouver un client, lui facturer une prestation unique, et lui léguer son travail.
- Réaliser une création, et vendre une licence d'utilisation (droits d'auteur) à plusieurs clients intéressés.

Concrètement, il est possible de réaliser une illustration et de la vendre 400€ à une entreprise comme il est envisageable de vendre cette même illustration 10€ à 40 clients.

Dans le premier cas, les bénéfices sont immédiats mais le paiement est unique et plafonné.

Dans le second, les bénéfices sont à envisager sur le moyen-terme, mais le nombre de ventes est déplafonné. Si vous vendez 1000 unités à 10€, vous générerez 10 000€ de chiffre d'affaire pour une seule création.

Nous allons nous intéresser à la seconde option car elle entre dans notre logique de revenu passif.

Voici une liste non-exhaustive de créations que vous pouvez réaliser :

- Illustrations
- Carte de visite
- Brochure
- Flyer

- Menu de restaurant
- Magazine
- Newsletter
- Emballage
- Icône
- Police
- Etc.

Mais alors, vous vous posez peut-être la question suivante : pourquoi diable une entreprise (ou un particulier) choisirait-elle de passer par une création mutualisée que par un graphiste unique ?

Pour des raisons de coût, évidemment.

La création d'une carte de visite peut rapidement chiffrer ! Un directeur artistique peut facturer cette prestation jusqu'à 1200€. En revanche, le web regorge de licences de design de cartes de visites, à des prix défiant toute concurrence : 20€ pour certaines.

Et ne croyez pas que la qualité s'en trouve impactée ! Certains designs sont magnifiques.



Le prix de cette carte de visite ? 5 dollars !

Les plateformes de vente de licences sont très souvent internationales. Pour certaines créations, le nombre de ventes se compte en centaines tout au plus.

Admettons que vous ayez flashé sur le design d'un flyer. Vous le trouvez superbe et parfait pour votre activité. Vous achetez sa licence 20€.

Avant vous, ce flyer a été acheté 150 fois. Cela veut dire que 150 entreprises dans le monde entier utilisent - potentiellement - le même flyer que vous.

Quelle est la probabilité qu'une seule de ces entreprises soit située exactement au même endroit que vous, dans le même domaine d'activité ? Très faible.

De fait, est-ce vraiment utile de payer un graphiste des centaines d'euros pour un visuel que vous n'utiliserez peut-être qu'une seule fois, et qui de mise, n'est probablement utilisée par personne d'autre que vous à 500km à la ronde ?

Vous venez de comprendre pourquoi les entreprises considèrent qu'il est préférable de payer une licence unique plutôt que de missionner un indépendant sur cette tâche.

C'est un modèle gagnant-gagnant. La diversité du catalogue permet aux entreprises de sélectionner une multitude de modèles dans un océan de créativité, et les créateurs peuvent gagner de l'argent sur le long terme pour leurs créations les plus populaires.

Évidemment, en théorie, il est préférable d'avoir un design unique et personnalisé à son image de marque. Dans la réalité, certains professionnels préfèrent limiter les dépenses car ils n'ont pas la même conscience graphique que les puristes.

Et c'est sur eux que nous allons baser la création d'un revenu passif.

Les plateformes de vente de créations graphiques :

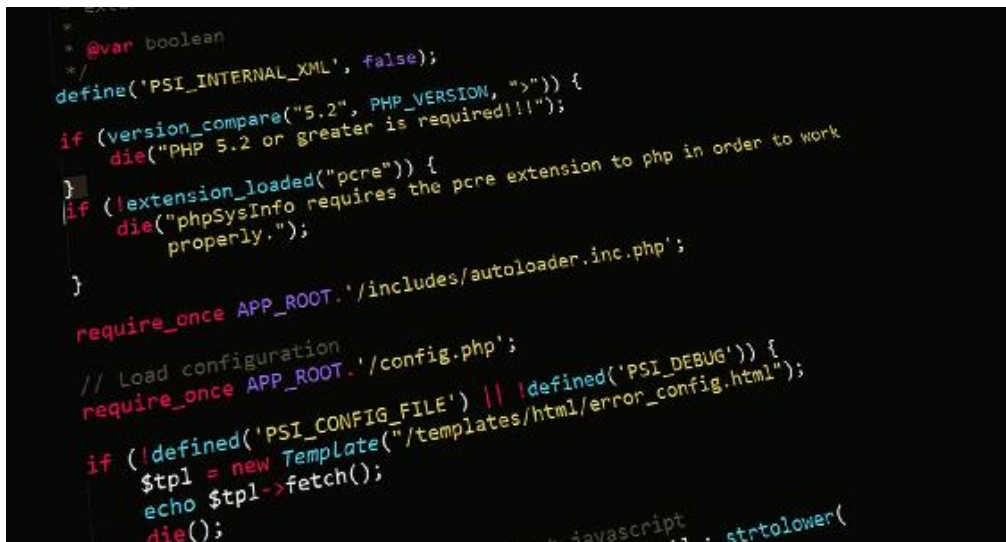
- Graphicriver (groupe Envato)
- Flaticon
- Shutterstock
- Freepik

Graphicriver se démarque clairement du lot par son attractivité internationale. J'ai moi-même dépensé plus de 600€ sur cette plateforme !

Développez une application web

Si vous avez des compétences techniques et êtes capable de développer une application ou un site internet, sachez que vous avez de l'or entre les mains.

Pas seulement car le métier de développeur est très recherché et bien rémunéré, mais parce que développer une solution que vous vendrez ensuite à des entreprises est un excellent moyen de gagner votre vie facilement, et ce de manière passive.



```

* @var boolean
*/
define('PSI_INTERNAL_XML', false);

if (version_compare("5.2", PHP_VERSION, ">")) {
    die("PHP 5.2 or greater is required!!!");
}
if (!extension_loaded("pcre")) {
    die("phpSysInfo requires the pcre extension to php in order to work properly.");
}

require_once APP_ROOT.'/includes/autoloader.inc.php';

// Load configuration
require_once APP_ROOT.'/config.php';

if (!defined('PSI_CONFIG_FILE') || !defined('PSI_DEBUG')) {
    $tpl = new Template("/templates/html/error_config.html");
    echo $tpl->fetch();
    die();
}

```

Le commerce interentreprises (B2B) est un modèle rentable car les entreprises n'hésitent pas à payer dans la mesure où votre solution répond parfaitement à un problème donné.

Les *SaaS* (service as a business) sont des services web qui répondent à un besoin en ligne. L'utilisateur final paye un accès à cette solution (souvent sous la forme d'un abonnement).

Prenons un exemple. L'entreprise A souhaite structurer son parc informatique. Accéder à un Cloud pour travailler en collaboration avec ses employés, créer une adresse personnalisée à chacun de ses collaborateurs, mutualiser un agenda pour synchroniser les équipes...

Ces équipements sont la base de toute entreprise moderne utilisant Internet pour se structurer. Aujourd'hui, Google s'est positionné sur ce marché et permet aux entreprises de s'abonner à une solution tout-en-un, simple et efficace, pour collaborer sur Internet.

Ce système est appelé GSuite. Il s'agit d'une version payante des services de Google.

Quelle différence avec la version gratuite ? Tout simplement une personnalisation et un contrôle adapté aux entreprises. Si vous créez un compte Google classique, votre adresse mail sera *moi@gmail.com* au lieu de *moi@monentreprise.com*. De plus, en cas de perte de mot de passe d'un collaborateur (ou d'un départ), vous perdrez les données associées à ce compte et n'aurez aucun moyen de les récupérer. Ainsi, en tant qu'entreprise, vous ne serez pas propriétaire des documents et données de vos propres employés.

Google a donc décelé un besoin : créer un espace sécurisé et personnalisé, dans lequel les entreprises peuvent gérer leurs données, leurs contacts et leurs communications facilement.

Maintenant, combien pensez-vous que Google facture ce service ? 10€ ? 100€ ? 1000€ ?

La réponse dépend du nombre de collaborateurs que vous souhaitez intégrer à la solution.

A l'heure actuelle, le prix s'élève à 12€ par utilisateur et par mois.

Cela veut dire qu'une société de 50 collaborateurs paiera 600 euros par mois pour ce seul service.

Vous comprenez où je veux en venir ? Plus vous avez d'utilisateurs qui utilisent votre solution, plus votre chiffre d'affaire grandit. Pourtant, votre charge de travail elle, ne varie pas exponentiellement. Avoir 10 ou 100 clients ne change presque rien pour vous.

Votre mission en tant que développeur : identifier un besoin rencontré par les entreprises, y répondre de manière créative et trouver des entreprises intéressées par ce dernier.

Cette partie est loin d'être la plus simple. Elle demande de combiner de multiples compétences, à savoir la technique (programmation informatique), mais également le marketing (pour promouvoir votre solution).

Elle est cependant la plus rentable et passive à long-terme. Une fois vos clients dépendants de vos services (car se désabonner reviendrait à régresser), l'abonnement est renouvelé sur de nombreuses années.

A titre d'exemple, de nombreux particuliers sont abonnés à Netflix ou Spotify depuis plusieurs années. Chaque mois, contre un service, ils payent ces plateformes qui réalisent des plus-values importantes sur la quantité d'utilisateurs abonnés.

Créez une chaîne YouTube

Si vous vous sentez d'humeur à braver les internet et devenir célèbre, alors faire carrière sur YouTube est peut-être fait pour vous ?

Créer une chaîne YouTube est un bon moyen de fédérer une audience, puis d'en tirer profit.

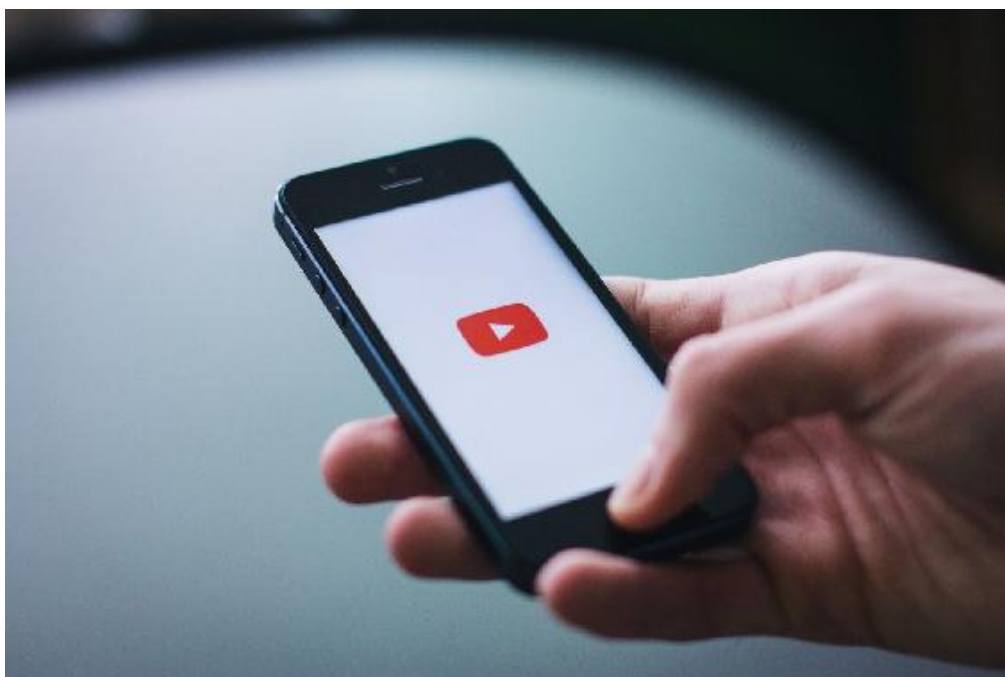
Il s'agit d'une solution créative, permettant de traiter divers sujets et d'être découvert naturellement grâce à l'algorithme de recommandations et au moteur de recherche de YouTube.

Que vous caressiez ce rêve depuis longtemps ou que l'idée vous interpelle, voici quelques statistiques qui vont vous faire tourner la tête :

- 2 milliards d'utilisateurs utilisent YouTube chaque mois,
- 720 000 heures de vidéos sont ajoutées sur YouTube par jour (82 ans de vidéos).

Il vous faudrait une vie entière pour regarder le contenu publié d'une seule journée.

Véritable télévision de substitution, YouTube est un réseau social monopolistique qui perdure sur la durée. La plateforme jouit d'une viralité sans précédent. Jamais un site de streaming vidéo n'a été aussi populaire que YouTube (vous souvenez-vous de Dailymotion ?).



Sans surprise, la concurrence est très rude. La plateforme est chaque jour inondée de milliers de vidéos. C'est un espace cruel où la motivation vous fera souvent défaut, notamment lorsque vous croiserez le chemin de *haters*.

Les *haters* sont des personnes qui désapprouvent votre contenu et cherchent à vous le faire savoir : insulte, critique, violence gratuite... Si vous n'êtes pas préparé à ce déferlement de haine, YouTube pourrait bien vous surprendre. S'exposer en vidéo, c'est autant s'exposer au positif qu'au négatif. En avoir conscience et s'y préparer vous économisera bien des forces.

A l'inverse, certaines personnes vous redonneront foi en l'espèce humaine. Vous vivrez le meilleur comme le pire, l'essentiel pour se lancer étant d'être passionné par l'idée de partager. Si vous n'aimez pas la création de contenu ou la célébrité, alors passez au chapitre suivant.

Lancer une chaîne YouTube demande énormément de ressources temporelles. Si vous souhaitez que votre chaîne se développe, comptez au minimum 1 an de travail acharné. La

plupart des nouvelles chaînes échouent par manque de motivation. Tentez de produire - à minima - une vidéo par semaine.

Si vous tenez bon, alors vos efforts seront récompensés. Vous n'obtiendrez très probablement pas 1 million d'abonnés, mais pourrez espérer capitaliser 10 000 fans (selon votre thématique). Plus tard, vous constaterez que ce nombre évolue exponentiellement. C'est la magie de YouTube : plus vous avez d'abonnés, plus votre chaîne devient populaire et est recommandée à de nouveaux utilisateurs.

Trouver la grande idée

Nous l'avons vu, sur YouTube, les spectateurs sont nombreux. Mais cela implique qu'il existe également beaucoup de créateurs. Publier une vidéo sur cette plateforme est d'une facilité déconcertante, si bien qu'un enfant de 8 ans pourrait le faire sans difficulté (et devinez quoi ? Ils le font déjà !).

Pour bien choisir votre thématique et maximiser votre impact sur ce réseau social, voici quelques précieux conseils qui vous permettront de bien débuter votre aventure.

Le premier conseil à retenir avant de vous lancer : ne copiez pas les créateurs que vous aimez dans l'espoir de les concurrencer. Trouvez votre propre domaine, votre propre niche, et cultivez votre personnalité. La tentation d'imiter nos idoles est forte, mais c'est une stratégie perdante.

Le second conseil, évitez le domaine de l'humour, surreprésenté sur YouTube et difficile à percer (à moins que vous soyez un humoriste né, bien entendu).

La thématique est libre et n'a pas de limite. Consultez à nouveau votre liste de passions, et exploitez-là. Choisissez-en une qui vous fait vraiment vibrer. La motivation qu'elle vous apportera au quotidien sera nécessaire pour persister et réussir votre chaîne YouTube.

Troisième conseil : peu importe la passion que vous choisirez, spécialisez-vous à tout prix et ne tombez pas dans le piège du "généraliste". Une chaîne qui vise "tout le monde" n'est pas une chaîne intéressante, en plus d'être dupliquée des milliers de fois. Si vous aimez la cuisine, alors spécialisez-vous dans les douceurs au chocolat, ou la confection de glaces aromatisées. Trouvez un segment original, qui apportera de la valeur à ceux qui s'y intéressent. C'est la partie la plus importante : si votre sujet divise un groupe, alors il en rassemblera un autre.

A ce jour, je possède deux chaînes YouTube :

- Une chaîne qui apprend à coder un langage de programmation spécifique (PHP pour les connaisseurs) (7900 abonnés)
 - Thème : Informatique
 - Sous-thème : Programmation
 - Niche : PHP
- Une chaîne de sciences humaines, qui parle de psychologie sociale sur un ton léger et décalé (2800 abonnés)
 - Thème : Sciences humaines
 - Sous-thème : Psychologie sociale
 - Niche : Simplification à l'extrême de notions scientifiques et compliquées, mais passionnantes (biais humains, manipulation...)

Pour chaque chaîne, je m'assure...

- De réinventer la roue. Je pars d'une de mes passions (programmation informatique, psychologie sociale), et je traite le sujet avec ma personnalité. Le contenu que je propose est unique car personne n'aborde le sujet de la même manière que moi. Je ne fais pas l'erreur d'imiter d'autres Youtubeurs.
- Je choisis volontairement des sujets que tout le monde n'apprécie pas. J'accepte l'idée de ne pas plaire à tout le monde et de segmenter mon audience (quitte à me restreindre). La différenciation est le meilleur moyen de percer sur YouTube aujourd'hui. Je fuis tout ce qui est grand public, car le marché est déjà cannibalisé par les poids lourds (qui comptabilisent plusieurs millions d'abonnés).
- Enfin, je niche le sujet que je veux traiter, pour rendre ma chaîne encore plus pertinente. J'ai conscience que je ne deviendrais probablement jamais le nouveau "Norman fait des vidéos", mais je me contente de plusieurs dizaines de milliers d'abonnés.

Enregistrement

Niveau matériel, même combat que les chapitres précédents. Ne vous ruinez pas ! Utilisez un smartphone dernière génération, vous obtiendrez une qualité Full HD, amplement suffisante pour se lancer sur YouTube. Vous serez toujours à temps d'améliorer votre matériel vidéo lorsque votre chaîne décollera.

Encore une fois, ne négligez pas le son et investissez dans un micro de bonne facture (voir les meilleures références de micro dans le chapitre "Créez des formations vidéos pour enseigner vos compétences").

Vous pouvez compléter votre “setup” avec un panneau lumineux LED blanc (5600K). Vous trouverez ce type de luminaire sur Amazon, pour un prix moyen de 50€. Cela permet de corriger l’éclairage fade et jaune que l’on retrouve habituellement dans les maisons et appartements.

Marketing

Comme les autres plateformes, YouTube fonctionne comme une Marketplace. D’un côté, les spectateurs qui visionnent des vidéos, de l’autre, les créateurs qui les produisent.

Malheureusement, les spectateurs n’ont aucun moyen d’évaluer à l’avance la qualité de votre vidéo. Pour les inciter à cliquer sur votre vidéo plutôt que celle d’une autre, vous avez deux leviers à ne jamais négliger.

Ces leviers sont le titre et la miniature de votre vidéo.

Le titre, c’est le premier élément qui saute aux yeux. Il peut être de différente nature :

- Inspirant
- Étonnant
- Bizarre
- Flippant
- Impossible
- Provocateur
- Etc.

Dans tous les cas, il doit attirer l’attention et être inhabituel. Votre objectif n°1 est de provoquer le clic.

Par exemple, si je parle d'une pénurie de fromage dans un supermarché, je peux simplement être factuel "pénurie de fromage chez mon épicier", ou être intrigant "tuer pour du fromage de chèvre". Ces deux titres peuvent enregistrer un écart de plus de 30 % de clics !

Pour savoir si un titre est assez impactant, posez-vous la question suivante : "est-ce que je cliquerais sur ma vidéo ?". Votre avis honnête sur la question vous donnera un indicateur solide.

Ensuite, il y a la miniature. Elle aussi est très importante.

Voici deux vidéos permettant d'apprendre le langage de programmation dont je vous ai parlé précédemment.



Intéressons-nous à la miniature.

La première montre du code informatique... C'est tout. Elle n'attire pas spécialement le regard (sombre).

La seconde est composée de 3 éléments distincts. Le titre, très lisible et coloré en jaune pour le mot-clef recherché. Un

détournage de l'auteur, tout sourire. Enfin, une portion de code pour habiller le fond.

Pourquoi la deuxième miniature est beaucoup plus puissante ?

Parce que le code est personnifié par la photo de l'auteur, qui a l'air sympathique. Parce que le titre est clair et confirme ce qu'on va retrouver dans la vidéo.

En réalité, la miniature est le premier élément que regardent les internautes avant de cliquer sur une vidéo (avant le titre !). Faites donc en sorte que tous les éléments y figurent pour augmenter les chances de déclencher un clic.

Générer des revenus à partir de YouTube

Aujourd'hui, il existe 3 moyens de générer des revenus à partir de YouTube.

Affichage de campagnes de publicité

Cette méthode consiste à créer des vidéos, acquérir une audience engagée et fidèle, et se faire rémunérer par les annonceurs qui affichent des publicités sur vos vidéos.

Elle est simple à mettre en place, mais est loin d'être parfaite... Il faut de gros volumes de vues sur vos vidéos pour commencer à générer des sommes intéressantes.

En moyenne, 1000 vues rapportent 0,80€. En théorie, vous devez comptabiliser 1 500 000 vues pour générer un modeste salaire de 1200€. Retirez à ça les charges sociales et l'impôt sur le revenu, les bénéfices seront maigres.

Cette méthode est à privilégier sur le long-terme, de manière complémentaire.



Ma deuxième chaîne génère environ 7€ par mois, soit 84€ par an.

Placement de produits

Au fur et à mesure que votre chaîne se développe, vous allez attirer l'attention d'entreprises évoluant dans le même secteur que vous.

A leurs yeux, vous devenez un moyen d'atteindre une audience de manière directe (et de transmettre un message). Plus votre audience est nichée, plus vous allez attirer des annonceurs très précis.

De nombreuses sociétés rémunèrent les vidéastes pour parler et promouvoir leur marque, produits ou services en vidéo.

Sur YouTube, le coût d'une vidéo en partenariat réalisant 10.000 vues est compris entre 500 et 1000 €. Ici, les montants sont bien plus généreux et viables.

De plus, vous n'avez pas besoin de prospecter ou d'attendre qu'une entreprise vienne à vous. Il existe des plateformes qui se chargent elles-mêmes de mettre en contact les annonceurs et les vidéastes (Reech, par exemple).

Vente de produits

Ici, vous êtes indépendant. Vous n'avez pas besoin de travailler avec des annonceurs, mais vendez vos propres produits.

Vous proposez des produits ou services de qualité à votre audience, à condition qu'ils soient reliés par votre thématique.

Par exemple, je peux vendre des cours de programmation approfondis aux abonnés de ma première chaîne. Je peux vendre un livre sur la manipulation à ceux de ma seconde chaîne.

A vous de créer des produits dérivés (livre, tee-shirt, formation vidéo) et d'en faire la promotion à travers vos vidéos.

La chaîne YouTube apparaît ici comme un canal de communication privilégié. La confiance que vous créez à chaque vidéo avec votre audience facilite toujours plus les ventes.

Marketing

Si vous n'aimez pas spécialement créer mais préférez fédérer des audiences, voici quelques alternatives viables.

Créez un blog

Créer un blog est un excellent moyen d'apporter de la valeur à une audience et de fidéliser une clientèle sur le long-terme.



Un blog apporte de l'information qualifiée à un prospect, et crée de la confiance.

Le principal avantage du blog, c'est qu'en travaillant votre référencement naturel (série d'actions permettant de ressortir stratégiquement sur les moteurs de recherche), vous attirerez automatiquement de nouveaux visiteurs sur votre site internet (que vous pourrez ensuite convertir en futurs clients).

L'inconvénient, c'est qu'il s'agit d'une aventure à envisager sur le (très) long terme.

De nombreux blogueurs se lancent enthousiastes, et abandonnent quelques semaines (ou mois) plus tard, lors de la traversée du désert. Ils réalisent que générer du trafic grâce au référencement naturel (SEO) est une activité gourmande en temps et en énergie.

C'est un revenu passif long-termiste. Vous devez être déterminé, aimer l'écriture, et vous projeter sur plusieurs années.

Créer un blog est à la portée de tout le monde. C'est pour cette raison qu'il est de plus en plus compliqué de sortir du lot et de se créer une audience fidèle et régulière.

Mais dès lors que vous atteignez une audience suffisante, vous attirez de nouveaux visiteurs automatiquement et pouvez générer plusieurs milliers d'euros sans vous fatiguer.

Ce qui rend un blog intéressant, c'est son effet exponentiel. Plus vous êtes visité, plus vous devez visible et populaire.

Profitez des régies publicitaires

Soyons honnête, attendre après la publicité pour vous enrichir en 2020 est une mauvaise idée. L'eldorado de la pub sur Internet est bel et bien terminé. La publicité permet de compléter vos revenus en cas de gros volumes de visites, mais n'est pas viable si vous souhaitez vivre décemment de votre activité.

Tout d'abord car vous êtes dépendant d'un organisme externe qui décide de votre rémunération. Elle dépend elle-même du thème de votre blog, et d'autres facteurs hasardeux.

A tout moment, vous risquez d’être démonétisé si vous abordez des sujets jugés “controversés” par votre régie.

Il est plus simple de générer des revenus en vendant vos propres produits (même sur une petite audience), plutôt que d’atteindre des volumes énormes de visites et de compter sur la publicité.

Vendez vos propres produits

Comme nous en avons parlé dans le chapitre sur YouTube, vous pouvez profiter de votre blog pour promouvoir vos produits dérivés. Livre, tee-shirt, formation vidéo : la vente directe est très efficace si vous identifiez un besoin et proposez une solution adaptée à votre audience.

Faites de l’affiliation

Il est possible que vous ne souhaitiez pas créer de produit. Après tout, vous n’avez peut-être pas envie de vous lancer dans l’écriture et le tournage d’une formation vidéo.

Heureusement, il n’est pas nécessaire de créer pour vendre. Vous pouvez proposer des produits créés par des tiers, contre une généreuse commission sur vos ventes.

Prenons l’exemple d’un blog sur l’éducation canine. Vous proposez des articles pour apprendre à dresser les petits canidés. Vous générez 3000 visites mensuelles, et souhaitez monétiser votre activité. Problème : vous n’avez pas l’envie ou le temps de créer une formation ou un livre... Vous décidez alors de vendre une formation déjà créée, avec l’accord de l’auteur. Le marché est simple : vous récupérez 50 % du prix de la formation à chaque vente que vous effectuez (et lui reversez le reste).

Cette stratégie gagnante-gagnante est appelée affiliation.

Le très célèbre Amazon propose également un service d'affiliation. Pour chaque article adhérant au programme, vous disposez d'un lien "spécial vendeur". Lorsqu'un internaute achète le produit en question via votre lien, vous touchez une commission sur le montant de l'article. Les commissions peuvent grimper jusqu'à 12 % (mais sont souvent bien inférieures).

Voici un autre exemple. Vous créez un blog sur le bricolage. Vous écrivez un article sur les différentes manières de couper un arbre et les meilleurs outils pour y parvenir. En ajoutant un lien Amazon vers plusieurs tronçonneuses, vous générerez de l'argent à chaque vente effectuée via votre article.

Affichez de la publicité sur votre véhicule

Dans le chapitre “préparer sa liberté financière”, nous avons vu que posséder un véhicule personnel était un élément de passif. Toutefois, nous n’avons pas toujours d’alternative, et pouvoir se déplacer librement est primordial.

Pour réduire l’impact négatif de cet investissement sur vos finances, il existe une solution rentable pour ceux qui roulent beaucoup.

La grande idée : transformer votre véhicule personnel en panneau publicitaire.

Si l’apparence de votre véhicule n’est pas votre priorité, sachez que vous pouvez générer de beaux compléments de revenus sans rien faire.

Selon les régions et les marques, voici combien vous pouvez espérer obtenir mensuellement :

- 40 à 70 euros par mois pour un vinyle apposé sur la lunette arrière
- 70 à 110 euros par mois pour un adhésif sur chacune des deux portières avant
- 100 à 250 euros pour les quatre portes
- 250 à 500 euros pour une couverture complète de la voiture

Une seule condition : c’est l’annonceur qui choisit les modèles de véhicule qui l’intéressent le plus.

Si votre voiture est un vieux modèle, peu de chance d'obtenir un contrat intéressant avec une régie. En revanche, si vous possédez une citadine récente (notamment une SMART ou une Mini), vous serez sélectionné en priorité.

C'est pourquoi ce revenu passif n'est pas accessible à tous les automobilistes sans restriction. Il dépend du véhicule que vous possédez, de vos habitudes de déplacement et de votre lieu de résidence.

De plus, les contrats proposés par les annonceurs peuvent être parfois restrictifs : nombre de kilomètres imposé, zone dans laquelle vous devez rouler, contrôles fréquents...

Mon conseil : donnez suite à une proposition seulement si les conditions correspondent à votre routine professionnelle. Si vous devez ajouter des efforts pour honorer le contrat, vous risquez de vous épuiser inutilement.

Si ce complément de revenu 100 % passif vous intéresse, voici les 3 plateformes phares :

- oTo comcom
- Com'on Car
- It's my car

Louez votre véhicule personnel

Posséder une voiture est aujourd'hui un gage de liberté. C'est la possibilité de se déplacer où l'on veut, quand on veut, sans dépendre de transports en commun bondés et hasardeux.

Malheureusement, comme nous l'avons vu précédemment, la voiture est l'un des pires éléments de passif. Elle vide nos portefeuilles et contribue à augmenter significativement nos dépenses.

Ironiquement, nous sommes nombreux à posséder un véhicule et à peu l'utiliser.

Le freelance qui travaille à la maison...

Le parent au foyer...

Le salarié à temps partiel...

Dans de nombreuses situations, le véhicule personnel est à peine utilisé 20 % du temps. Certains foyers en possèdent même plusieurs ! Quel gâchis.

A défaut de vous en séparer (car vous êtes attaché à votre confort), vous pouvez remédier à cette perte de capital en transformant cet élément de passif en actif.

Pour cela, rien de plus simple : je vous propose de louer votre véhicule personnel à des particuliers lorsque vous ne l'utilisez pas.



C'est ainsi l'assurance de rentabiliser au mieux votre véhicule. Moins votre voiture est à l'arrêt, plus vous rentabilisez son usage.

Au mieux, vous réussirez à dégager un cash-flow positif, au pire vous vous contenterez de rembourser les frais inhérents à votre véhicule : carburant, assurance, réparations, entretien...

Dans tous les cas, c'est une source de revenu passive, car votre véhicule vous rapporte de l'argent sans que votre présence ne soit requise.

Les particuliers s'intéressent de plus en plus à ce mode de location car il présente de nombreux avantages comparé aux loueurs professionnels : prix plus bas (notamment sur les longues périodes), contact direct avec le propriétaire, plus grande flexibilité horaire...

Ainsi, proposer votre véhicule à la location est un deal gagnant-gagnant. Vous dépannez un particulier à la recherche

du meilleur tarif et générez plusieurs centaines d'euros par mois.

Évidemment, les freins à la location existent. Il est possible que vous ne soyez pas rassuré par l'idée de laisser vos clefs de voiture à un inconnu.

Heureusement, les plateformes proposant le service de mise en relation entre les propriétaires de véhicule et les loueurs garantissent votre sécurité.

Une assurance complémentaire est systématiquement proposée, ce qui protège votre véhicule d'éventuelles dégradations.

De plus, un système de notation permet d'apprécier le sérieux de chaque conducteur et de choisir à qui vous souhaitez louer votre véhicule. Vous pouvez par exemple exiger un âge minimal ou une antériorité de permis de conduire.

Vous êtes convaincu ? Allons-y !

Comme toujours, nous déléguons la prospection aux Marketplace, c'est-à-dire que vous n'avez pas à rechercher de potentiels loueurs. Ce sont eux qui viennent à vous une fois votre annonce publiée sur une place de marché !

Les plateformes de location de véhicules entre particuliers :

- Ouicar
- Getaround (Drivy)

Cashback

Le marché français du e-commerce poursuit sa croissance. Celle-ci atteignait 13,4 % en 2018. Ainsi, selon la Fevad, ce sont 92,6 milliards d'euros qui ont été dépensés sur internet l'année dernière.

Et vous ? Commandez-vous souvent sur Internet ?

Peu le savent et pourtant, il est possible de récupérer jusqu'à 5 % de tous vos achats sur les sites e-commerces compatibles.

Certaines plateformes de "cashback" (littéralement traduit par récupération d'argent) proposent de vous rembourser automatiquement une partie de vos achats.

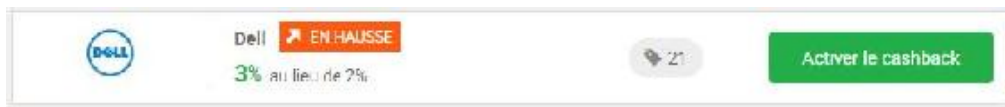
Où est le piège ? Il n'y en a pas. Les plateformes e-commerce se prêtent au jeu car proposer du cashback attire de nombreux clients souhaitant effectuer des économies.

Si tous les Français choisissaient de faire du cashback, alors ils pourraient récupérer 2,7 milliards pour acheter autre chose !

Prenons un exemple. Vous souhaitez acheter un ordinateur portable. Vous avez l'habitude de commander sur la Fnac, mais réalisez que ce site ne propose aucune offre de cashback.

Ainsi, pour y remédier, vous vous rendez sur une plateforme de cashback et parcourez les sites high-tech partenaires.

Vous découvrez que Dell propose 3 % de cashback sur tous ses produits :



Ainsi, si vous commandez un ordinateur d'une valeur de 1000€, vous serez automatiquement crédité de 30€.

Le cashback ne permet pas de s'enrichir, mais de générer de petits revenus passifs lorsque vous commandez quelque chose sur Internet. Cela permet de joindre l'utile à l'agréable, et de récupérer un pourcentage sur le prix d'achat de vos produits préférés.

Le cashback fonctionne sur de nombreux sites populaires : AliExpress, Asos, Booking, Boulanger, Cdiscount, Expédia, Groupon, etc.

Adopter le réflexe du cashback, c'est l'assurance de générer quelques centaines d'euros chaque année, somme qui pourra servir à un nouvel achat 100 % gratuit.

J'ai personnellement cumulé 433,98€ en quelques mois :



Si vous êtes chargé de passer des commandes professionnelles au sein de l'entreprise qui vous emploie, vous pouvez profiter des offres de cashback, même si vous payez avec une carte bancaire tierce.

En effet, les employés missionnés de commander les fournitures de bureau peuvent ainsi obtenir de confortables compléments de salaires, de manière transparente et automatique.

Les plateformes de cashback :

- iGraal
- Poulpeo
- EBuyClub

Ces plateformes proposent toutes un bonus à l'inscription (de 3€ à 10€ offerts), ainsi qu'un taux préférentiel pour votre premier achat. Pour être averti lorsqu'un site e-commerce propose du cashback, vous pouvez installer les diverses extensions Chrome, qui vous notifient du taux remboursé.

Que votre usage soit personnel ou professionnel, le cashback est une astuce simple et efficace, que vous pouvez mettre en place dès aujourd'hui.

Investissement

Si vous avez de l'argent à investir, c'est peut-être le moment de vous lancer pour générer des revenus passifs. Voyons quelles sont les options d'investissement qui s'offrent à vous.

Immobilier

Vous l'attendiez, l'immobilier est incontestablement le meilleur moyen de générer des revenus passifs à court et long-terme.

Posséder de la pierre, c'est l'assurance d'obtenir des rentes à vie. C'est l'investissement ultime qui permet de pérenniser sa stabilité financière.



Cependant, méfiez-vous car tous les investissements immobiliers ne se valent pas. Les achats de résidence principale “coup de cœur” (souvent au-dessus de nos moyens) nous appauvrissent plus qu'ils ne nous enrichissent.

Voici les 3 investissements immobiliers sur lesquels capitaliser pour générer des revenus passifs en masse :

L'investissement locatif autofinancé

Dans ce cas de figure, il ne s'agit pas d'acheter un appartement coup de cœur, mais un bien "louable". On ne résonne plus émotionnellement mais rationnellement. L'idée, c'est de trouver un bien avec une rentabilité minimale brute de 6 %.

Le calcul de la rentabilité brute est le suivant : $(\text{Loyer} \times 12 / \text{Prix à l'achat}) \times 100$.

Admettons que vous trouviez un magnifique studio dans un bon quartier de Paris.

Il vous est proposé à 250 000€, et le loyer que vous pouvez en retirer est de 700€ par mois.

Selon notre formule magique, vous obtiendrez une rentabilité brute de 3,36 %. Trop faible.

Dans les faits, les taxes et charges réduiront davantage votre rentabilité nette.

La réalité, c'est que les grandes villes ne sont pas toujours les meilleurs endroits dans lesquels investir, même si on pense l'inverse.

Les villes moyennes et les villages sont pour certains d'excellents choix et doivent être considérés. Après tout, il n'y a pas qu'à Paris que l'on doit se loger, n'est-ce pas ?

Ainsi, un studio de 60 000€ loué 350€ par mois propose une rentabilité de 7 % ! Bien plus efficace que notre exemple précédent.

Voici les critères que vous devez évaluer avant de faire une offre après une visite :

- Le bien propose une rentabilité brute supérieure ou égale à 6 %.
- Le bien se situe dans une ville dynamique (tendance haussière de la démographie - voir statistiques de L'Insee).
- Le bien se situe dans un quartier en progression (ou du moins qui ne se dégrade pas).
- Le bien n'est pas situé dans une zone vierge où tout est encore à construire (on ne sait jamais ce qui sera construit en face).

L'immobilier de rapport

A Aix-en-Provence, commune du sud de la France, le prix de l'immobilier fait partie des plus chers de France.

Un appartement de 15m² est proposé en moyenne à 450€ / mois.

Un appartement de 25m² est proposé à 580€ / mois.

Et un appartement de 35m² à 750€ / mois.

Le coût au mètre carré de ces 3 exemples est respectivement de :

- 30€ / m²
- 23,2€ / m²
- 21,4€ / m²

On constate donc que le prix au mètre carré est dégressif au fur et à mesure que la surface augmente. Cependant, il n'est nullement proportionnel.

Si je paye mon 15m² à 450€, il est impensable de payer mon

30m² le double (900€).

Les hôtels, les locations saisonnières et même les supermarchés fonctionnent comme cela. Plus vous en prenez, moins c'est cher.

C'est sur ce principe que se base l'immobilier de rapport.

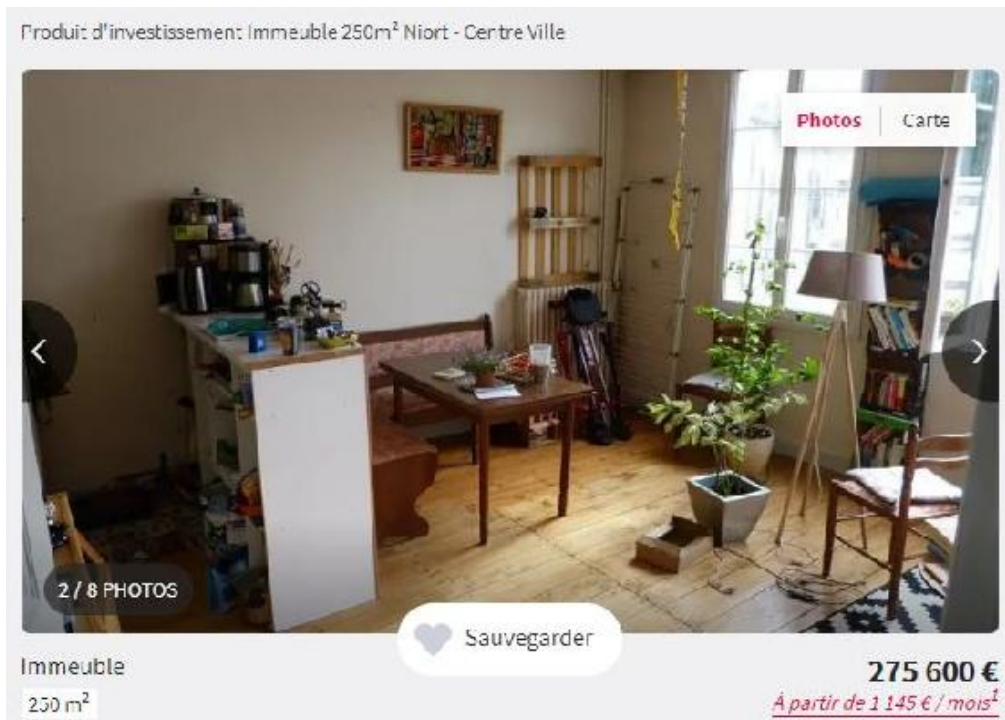
L'objectif : acheter de grandes surfaces, et les diviser en petites surfaces.

Dans les faits, modifier la disposition d'un appartement pour le diviser en deux est extrêmement complexe. Il faut diviser le réseau électrique, prévoir une seconde entrée indépendante, isoler les cloisons mitoyennes... De plus, de nombreuses autorisations sont nécessaires, et la transformation n'est pas forcément rentable.

C'est pour cela que je vais me contenter de vous proposer une solution extrêmement simple mais encore peu connue : acheter des immeubles de rapports (plutôt que des appartements isolés).

Et si vous pensez qu'un immeuble est trop cher pour vous, laissez-moi remettre votre vision des choses en question.

A Niort, commune située à l'est de La Rochelle, il est possible d'acheter des immeubles à partir de 150 000€.



Voici un exemple d'immeuble disponible à la vente à Niort.

Sa surface totale est de 250m², répartis en 4 T2² de 50m². Une cave et une cour sont également mis à la disposition des locataires.

L'annonce précise que les logements sont déjà tous loués, et génèrent 1624€ par mois (environ 400€ chacun).

Appliquons notre formule magique et découvrons quelle est la rentabilité locative de ce bien : environ 7,1%.

J'ai moi-même déjà fait l'acquisition d'un immeuble dans une ville de faible densité, avec une rentabilité de 8,3%.

Les immeubles coûtent plus cher à l'achat mais se défendent mieux lorsqu'il s'agit d'obtenir un prêt à la banque. Le fait de louer plusieurs lots tranquillisent les banquiers car contrairement à un appartement unique, un logement vacant

n'est pas si grave, car vous en avez d'autres pour supporter le poids du crédit.

Les immeubles ont aussi la double utilité de se rembourser beaucoup plus vite. Plus la rentabilité est élevée, plus les mensualités de remboursement peuvent être importantes.

L'immobilier touristique

Enfin, l'immobilier peut vous enrichir rapidement si vous achetez un bien dans une zone touristique et le louez sur de courtes durées. Les touristes, effectuant des séjours courts, ne profitent pas des mêmes réductions accordées aux résidents à l'année. Ainsi, l'accumulation de petits séjours permet de générer des revenus très importants.

Vous pouvez ainsi louer un bien locatif à des voyageurs pour quelques nuitées.

Prenons un exemple. Vous mettez en location un bien de 25m². Au mois, vous pouvez espérer en tirer 550€, charges incluses. Le prix à la nuitée est d'environ 17€.

Maintenant, admettons que vous préféreriez louer ce bien à des vacanciers sur de courtes durées. Vous mettez votre logement en location pour 50€ la nuit. Le prix mensuel espéré est donc de 1550€, dans le cas où le logement serait loué chaque nuit.

Dans le cas contraire, il suffirait de seulement 11 nuits pour effectuer la même plus-value qu'une location classique.

La location saisonnière permet donc - hypothétiquement - de tripler vos revenus locatifs.

Les plus avisés d'entre vous me rétorqueront qu'une location saisonnière demande plus d'efforts qu'une location annuelle, et qu'une présence humaine est nécessaire pour nettoyer l'appartement après chaque voyageur. Vous avez raison. Il ne s'agit pas totalement de revenu passif si vous devez intervenir régulièrement.

Pour cela, je vous propose deux solutions :

- Vous n'avez pas besoin d'être physiquement présent pour remettre les clés de votre location aux voyageurs. En plus de vous accorder une sérénité totale, vous permettez à vos invités de récupérer les clefs à n'importe quelle heure. Pour cela, il existe des boîtiers à code, permettant de protéger une clé. Il vous suffira de communiquer le code pour que les voyageurs puissent pénétrer dans votre logement.
- Vous pouvez utiliser un service de conciergerie ou embaucher un agent de ménage qui se chargera d'intervenir plusieurs fois par mois, pour remettre en état votre location. Il faut rarement plus de 2 h pour nettoyer un appartement suite à une location de courte durée. Ainsi, pour quelques dizaines d'euros, vous n'aurez même pas besoin d'intervenir.

Attention cela dit aux réglementations municipales qui peuvent restreindre les locations saisonnières au-delà d'un certain nombre de nuitées.

La ville de Paris est particulièrement opposée aux locations touristiques, et demande d'effectuer une demande préalable. Des contrôles fréquents sont effectués par des agents municipaux.

Il convient de bien vous renseigner avant de vous lancer dans ce projet.

Les plateformes de location saisonnière :

- Airbnb
- Abritel
- Booking (oui, il n'y a pas que des hôtels sur Booking)
- HouseTrip
- Leboncoin

Bourse

La bourse, ça fait peur. Du moins, c'est ce que les Français semblent penser.

Pour la plupart, particulièrement averse au risque, la bourse est un investissement dangereux et inenvisageable.

Beaucoup se contentent d'accumuler leurs économies en se constituant une épargne bien peu rémunératrice.

Seulement 1 Français sur 5 est prêt à miser de l'argent en bourse. Et vous ?



Tout d'abord, brisons les clichés. Investir en bourse, ce n'est pas comme dans "Le Loup de Wall Street" :

- Ce n'est pas réservé à une élite de traders mais accessible à tous.
- Tous les investissements ne sont pas excessivement risqués.
- Vous n'avez pas besoin d'investir de grosses sommes pour commencer à gagner de l'argent.
- Investir ne nécessite pas plus de 5 minutes par mois.
- Vous pouvez trader depuis votre smartphone, en quelques clics !

La confusion entre le trader et l'investisseur est fréquente. Le trader, dont c'est la profession, investit sur de courtes périodes pour réaliser des plus-values en suivant le marché au jour le jour. Lui est un expert, et sa stratégie ne nous intéresse pas. L'investisseur place son argent sur des produits à long-terme et vit sans se préoccuper des variations quotidiennes.

Les fonds indiciels (ou ETF)

La bourse est un sujet dense qui nécessiterait plus d'un chapitre pour le maîtriser.

Je vais donc aller à l'essentiel et vous présenter le produit idéal pour investir en bourse lorsqu'on débute : les fonds indiciels.

Un fond indiciel (ou ETF) est un instrument financier qui réplique fidèlement les variations d'un indice, à la hausse comme à la baisse.

C'est du chinois ? Laissez-moi reformuler !

Pour financer leurs projets et croître, certaines entreprises entrent en bourse et ouvrent leur capital à la population. Elles donnent l'opportunité à n'importe qui de devenir propriétaire d'une fraction de l'entreprise contre une compensation financière.

On parle d'achat d'actions individuelles. Lorsque les résultats de l'entreprise progressent, son cours augmente et les parts prennent de la valeur. Lorsque l'entreprise subit des pertes, les parts perdent de la valeur.

Sur le papier, acheter des actions individuelles ça paraît être une bonne idée. En réalité, c'est plutôt risqué.

Il est possible que du jour au lendemain, l'entreprise dont vous possédez des parts fasse faillite. Après tout, les grandes entreprises ne sont pas invulnérables, et l'histoire nous l'a prouvé à de nombreuses reprises.

Tout miser sur une seule entreprise peut vous conduire à la banqueroute. Il est vivement recommandé de ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier.

Pour limiter les risques, les ETF se calquent sur des marchés boursiers bien plus diversifiés.

Par exemple, le fond indiciel "Lyxor ETF SP500" réplique les performances des 500 entreprises les plus puissantes des États-Unis.

Posséder de cet ETF, c'est se calquer sur la progression globale des entreprises qu'il représente. Si l'économie se porte

bien, les entreprises répliquées par cet ETF croissent et vos plus-values augmentent. Si l'économie est en déclin, les performances diminuent et vos parts perdent de la valeur.

Acheter cet ETF, ça équivaut à devenir propriétaire d'une minuscule portion de ces 500 entreprises.

Quoi qu'il en soit, vous misez sur une tendance globale et non plus sur une entreprise individuelle. Si une des 500 entreprises fait faillite, la secousse sera trop faible pour impacter durablement votre investissement.

Il existe plus de 7000 ETF qui répliquent des marchés variés : CAC40 (pour la France), Nasdaq, Dow Jones... Il existe même des ETF Monde !

Voici l'évolution sur 10 ans de l'indice boursier "Lyxor ETF SP500" dont je viens de vous parler :



Vous constatez qu'à certains moments, la bourse s'effondre et qu'il est possible de perdre de l'argent. A long terme, on constate que la tendance est clairement haussière.

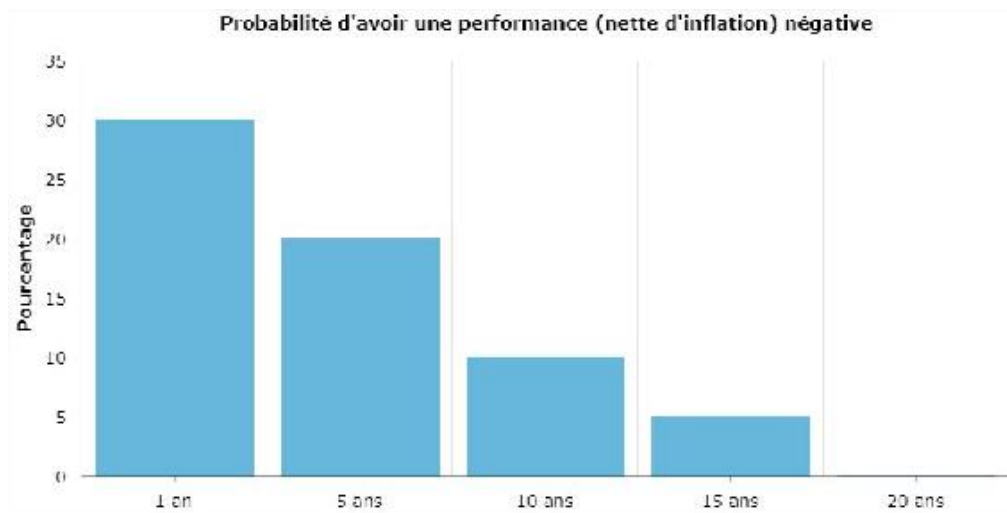
Une économie est toujours tournée vers la croissance. De nouvelles entreprises émergent chaque année, et d'autres disparaissent.

Mais à la fin, de la valeur est toujours créée, la progression est toujours recherchée.

Le monde est bien plus évolué aujourd'hui qu'il y a 100 ans. C'est la même chose pour la bourse. La logique veut que sur le long-terme, elle progresse toujours.

Évidemment, à court-terme, vous pouvez subir les crises économiques. Les orages peuvent surgir de nulle part. C'est pourquoi vous devez toujours miser sur le long-terme.

Le soleil finit toujours par revenir.



Voici un graphique illustrant la probabilité d'enregistrer des pertes en investissant sur un ETF au fil des années.

A court-terme, vous avez plus de 30% de “chance” de perdre de l'argent. A long-terme, ce risque s'amenuise car l'économie mondiale est faite pour croître.

C'est le propre de nos sociétés capitalistes. Accumuler du capital et grandir.

Pensez donc long-terme pour limiter les risques et profiter des intérêts composés.

Intérêts composés

La magie des intérêts composés, ça vous parle ? C'est peut-être cette merveille qui va définitivement vous convaincre d'acheter des ETF dès aujourd'hui.

Admettons que chaque mois, je décide d'investir 700€ dans l'ETF “Lyxor ETF SP500”.

A la fin de l'année, j'ai investi 8400€ de ma poche.

L'ETF ayant progressé de 8%, j'ai généré 672€ d'intérêts et je possède maintenant un capital total de 9072€.

(Comparativement, un livret A - au taux de 0,75% - vous aurait rapporté 63€.)

Au lieu de récupérer mes intérêts, je décide de systématiquement les réinvestir.

Mes intérêts croissent donc de plus en plus, car plus j'investis d'argent, plus le retour sur investissement est colossal.

Imaginons que je fasse cela pendant 20 ans.

En se basant sur une croissance annuelle moyenne de 8%, la valeur totale de mon capital s'élèvera à 415 763€.

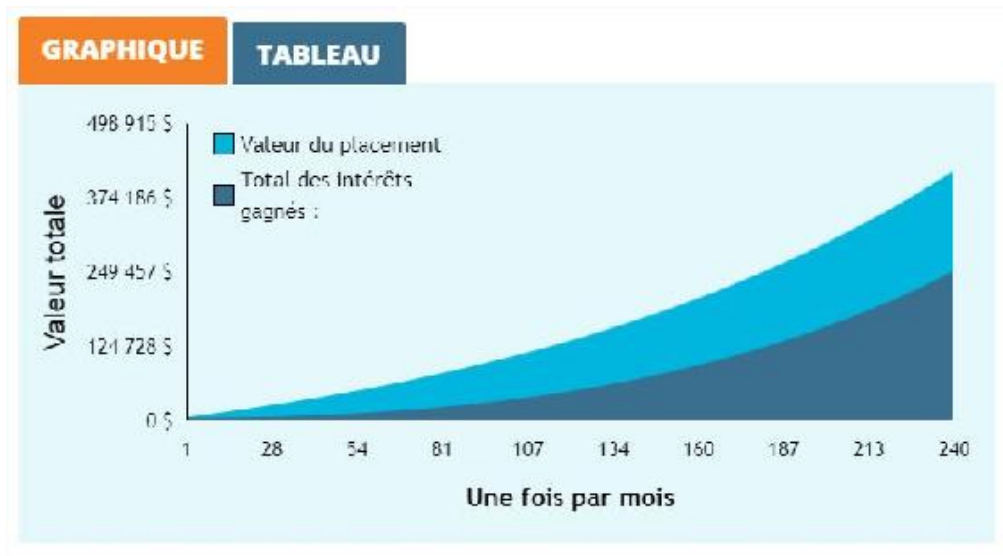
Sur ces 415 763€ :

- J'aurais investi 168 700€ de ma poche (40,58%).
- Et j'aurais généré 247 063€ d'intérêts (59,42%) !

Réinvestir les intérêts permet de booster son capital total et donc d'augmenter les plus-values lors des prochaines augmentations.

Plus j'attends avant de retirer mon argent, plus les bénéfices deviennent exponentiels. J'aurais ainsi transformé 168 700€ en 415 763€ en 240 mois.

Voici la courbe de mon capital au fil des années :



Évidemment, l'obtention de ces résultats extraordinaires exigent :

- De ne pas retirer le moindre euro pendant 20 ans,
- D'investir chaque mois le même montant,
- Que la performance moyenne soit bien de 8% annuelle,
- De ne pas céder à la panique lorsque les marchés s'effondrent sur le court-terme. Les réactions émotionnelles et la bourse ne font jamais bon ménage. La pire erreur serait de retirer votre argent pour "limiter la casse".

Pour calculer votre potentiel d'intérêts composés, visitez le site "Gérez mieux votre argent" (section "calculatrice d'intérêts composés").

Évidemment, aussi sincères soient mes conseils, retenez bien que le risque zéro n'existe pas. Une crise mondiale pourrait toujours éclater quelques semaines avant que vous décidiez de

retirer votre argent (et vous pourriez perdre une partie de votre capital !).

N'investissez jamais une somme que vous n'êtes pas prêt à perdre. La bourse est sûre lorsqu'on investit prudemment, mais personne n'est à l'abri d'événements exceptionnels.

Comment se lancer ?

Pour vous aider à vous lancer, je vous propose un mode d'emploi étape-par-étape pour investir vos premiers euros dès aujourd'hui, et profiter des intérêts composés dans quelques années.

Suivez le guide si...

- Vous envisagez la bourse à long-terme (15 ans minimum),
- Vous souhaitez investir dans des ETF fiables et performants,
- Vous désirez investir en moins de 5 minutes par mois.

Ouvrir un PEA

Pour commencer à investir en bourse, vous devez ouvrir un PEA (plan d'épargne en actions). Il s'ouvre sur simple demande à votre banquier, ou via votre espace client.

Je vous recommande la banque en ligne Boursorama, efficace et compétitive.

Le PEA est une niche fiscale. Ce compte vous exonèrera des plus-values boursières lorsque vous déciderez de retirer votre argent.

Cependant, notez que vous n'avez pas le droit d'effectuer le moindre retrait avant 8 ans, sous peine de voir votre compte se clôturer.

Considérez donc l'argent transféré sur ce compte bloqué pour plusieurs années.

Si vous êtes prêt à renoncer à votre exonération d'impôt, préférez ouvrir un CTO (compte titres ordinaire) qui vous offre davantage de flexibilité.

Une fois votre PEA ou CTO ouvert, effectuez votre premier virement. Ce sera votre capital de départ. Par exemple, 600€ (le montant importe peu).

Investir dans un ETF Monde

J'ai choisi d'investir dans un ETF monde (MSCI World), car il réplique l'économie mondiale, tout en prenant en compte les pays émergents, en forte croissance.

Je vous recommande cet ETF : Amundi ETF MSCI WR (LU1681043599).

Une part de cet ETF vaut actuellement 288.01 à l'achat. Avec 600€, vous pouvez acheter 2 parts.

Comment acheter ?

Pour acheter, rendez-vous sur l'interface boursière de la plateforme de votre choix, et remplissez le formulaire d'achat :

Pour le type d'ordre, choisissez l'option "ordre limité". Ensuite, renseignez le prix à l'achat d'une part dans le champ "limite".

The screenshot shows the Boursorama trading interface. At the top, there are two buttons: 'ACHETER' (green) and 'VENDRE' (grey). Below them is a section labeled 'COMPTANT' (Cash). The form has two input fields: 'Quantité' (Quantity) with the value '2' and 'Montant' (Amount) with the value '576.02', separated by the word 'OU' (OR). Below these is a 'Type d'ordre' (Order type) dropdown menu set to 'Ordre limité' (Limit order). There is a 'Limite' (Limit) field with the value '288.01'. Under 'Validité' (Validity), there is a date field showing '26/05/2020' and a checkbox for 'Ordres tactiques' (Tactical orders) which is unchecked. At the bottom is a large pink button labeled 'Valider' (Validate), with a mouse cursor hovering over it.

(Ici, il s'agit de l'interface Boursorama)

Dans cet exemple, après validation, vous serez l'heureux propriétaire de 2 parts d'un ETF monde (d'une valeur de 576,02€). Il vous restera 23,98€ de liquidité.

Chaque mois, déterminez un montant récurrent à réinvestir. Plus ils sont importants, plus vos plus-values seront intéressantes et vos taux d'intérêts exponentiels.

J'investis moi-même approximativement 1000€ / mois dans cet ETF.

Devez-vous tout investir dans cet ETF ?

Oui car c'est un investissement fiable de par les nombreuses entreprises qui y sont répliquées.

Non car les ETF ne sont pas les seuls produits profitables : actions individuelles, obligations, métaux, ils ont tous leur lot d'avantages et d'inconvénients.

Gardez simplement à l'esprit qu'en l'absence de compétences approfondies, les ETF sont votre meilleur choix.

Crypto-monnaies

Une crypto-monnaie désigne “une monnaie virtuelle reposant sur un protocole informatique de transactions cryptées et décentralisées, appelé blockchain ou chaîne de blocs”.

Elle peut être échangée anonymement par deux adresses cryptées. Ces adresses sont des signatures et pointent vers un portefeuille virtuel.

Exemple de transaction :

1A1zP1eP5QGefi2DMPTfTL5SLmv7DivfNa paye 0,002 BTC
à *3J98t1WpEZ73CNmQviecrnyiWrnqRhWNLy*.

Tout comme les monnaies classiques, le cours des crypto-monnaies diffère d'un moment à un autre. A l'heure où ces lignes sont écrites, 1 Bitcoin (BTC) équivaut à 9041€.

Il existe une multitude de crypto-monnaies en circulation :
Bitcoin, Litecoin, Ethereum...



La principale spécificité de ces monnaies nouvelle génération, c'est qu'elles ne sont régulées par aucune banque centrale. C'est-à-dire que les "comptes" sont anonymes, et que personne n'a la main mise dessus. C'est la dissociation entre l'État et la monnaie : une première dans l'histoire de l'économie mondiale.

Mais si personne ne la gère, comment garantir la sécurité et la transparence de cette monnaie ? Il existe une nouvelle technologie, appelée Blockchain, qui garantit la transparence des échanges et la fiabilité des transactions.

La Blockchain, c'est un registre numérique des transactions, mis à jour en temps réel, et consultable par n'importe qui dans le monde. Contrairement à la monnaie classique, facilement manipulable en actionnant la planche à billet, le Bitcoin est infalsifiable. La Blockchain est le futur de l'information et de la confiance.

Voyons pourquoi cette notion est importante à travers un exemple concret : Imaginons que seulement 2 billets de 20€ soient en circulation. Vous en possédez 1, et un de vos amis aussi. A vous deux, vous détenez l'intégralité de la valeur de la monnaie (40€). Soudain, la banque centrale, décide d'imprimer un 3^e billet de 20€, sans vous demander la permission. Cette nouvelle mise en circulation dilue votre monnaie ! Vous déteniez la moitié des richesses de cette monnaie mais l'introduction du 3^e billet vient de diminuer votre part. Votre billet a donc moins de valeur, car l'augmentation de la valeur totale de la monnaie manipule le cours de celle-ci.

Les banques centrales passent leur temps à jouer avec le cours de la monnaie en augmentant le nombre d'unités en circulation et impactent donc votre pouvoir d'achat, dans leur propre intérêt.

L'avantage majeur du Bitcoin, c'est qu'il s'agit d'une monnaie qui ne peut pas être augmentée virtuellement. Son montant maximal est défini à l'avance : 21 millions d'unités. Il est impossible d'en émettre davantage.

Dès lors, plus la monnaie sera utilisée, plus le Bitcoin sera cher et rare, car il y aura de moins en moins d'unités disponibles en circulation. La monnaie va ainsi s'autoréguler en fonction des parts possédées par chacun. Comme n'importe quel bien librement échangé, le prix du Bitcoin dépend uniquement de l'offre et de la demande.

L'adoption de la monnaie est en bonne voie. L'extrême croissance du Bitcoin attire périodiquement des milliers de nouveaux investisseurs, et les avantages qu'il offre pousse les commerçants à l'accepter de plus en plus (sécurité, anonymat, potentiel de croissance, peu de frais).

Les détracteurs du Bitcoin, ceux qui voient cette monnaie seulement comme un moyen de spéculer (sans prendre en compte l'aspect technologique) déclarent qu'il s'agit d'une bulle spéculative. Et que comme pour toutes les bulles, celle-ci finira aussi par éclater.

C'est partiellement vrai. La valeur du Bitcoin est souvent artificiellement gonflée par le grand public qui investit en masse suite à un reportage télévisé sensationnaliste.

On sait que cela arrive de temps en temps, lorsque sa valeur s'envole puis retombe en très peu de temps.

Lorsque de nouveaux investisseurs achètent en grande quantité, le cours de la monnaie augmente. Lorsqu'ils paniquent et vendent, le cours retombe à sa valeur d'origine.

Cependant, un plancher solide a vu le jour : le Bitcoin semble s'équilibrer car sa valeur ne descend plus en dessous d'un certain seuil.



+4384,43% en 5 ans ! Vous auriez transformé 1000€ en 44 840€.

Devez-vous investir dans le Bitcoin ?

Avant de répondre à cette question délicate, je me dois de vous présenter une dernière caractéristique du Bitcoin :

Les 21 millions d'unités ne sont pas toutes émises en même temps. Elles doivent être "minées" par des ordinateurs capables de multiplier les calculs pour générer des "blocs" de monnaie.

Sans entrer dans le détail technique, plus le nombre de Bitcoins émis augmente, plus il est difficile d'en miner davantage.

Tous les 210 000 blocs minés (4 ans environ), un *halving* se produit.

Au lancement du Bitcoin, le minage d'un bloc rapportait 50 Bitcoins.

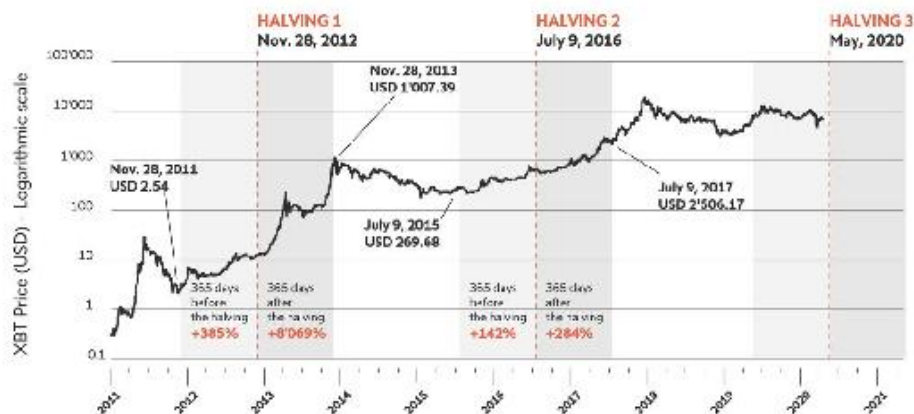
A chaque *halving*, cette récompense est divisée par 2. 25 Bitcoins, puis 12,5, puis 6,25... Jusqu'à avoir miné les 21 millions de Bitcoins.

Après chaque division, on constate une augmentation exponentielle du cours de la monnaie, qui valide la théorie de l'offre et de la demande.

A mesure qu'il devient de plus en plus difficile de miner de nouveaux Bitcoin, la monnaie devient plus rare, et sa valeur augmente.

Si je retire immédiatement la moitié de l'or en circulation sur la planète, le cours va exploser car il sera beaucoup plus difficile d'en acquérir.

Vous me suivez ?



Suite au premier halving, la monnaie a bondi de +8069% !
Suite au second, +284%.

Tout porte à croire que les prochains halving auront des effets similaires.

Évidemment, rien n'est garanti, c'est le propre d'un investissement financier risqué, mais si vous avez des ressources à investir, vous pourriez obtenir un retour sur investissement intéressant.

Le cours du Bitcoin et de toutes les autres crypto-monnaies sont très volatiles. Ils évoluent très vite, et cela jour et nuit. Il est important de comprendre qu'il s'agit d'un investissement risqué. N'investissez que de l'argent que vous êtes prêt à perdre.

Si vous investissez dans l'unique but de faire du profit à court-terme, je vous recommande de ne pas vous intéresser aux crypto-monnaies.

La plupart de ceux animés par cet objectif achètent lorsque le cours est haut, puis paniquent à la première descente et vendent à un prix moins élevé. Conclusion, ils perdent de l'argent et leur confiance dans les crypto-monnaies.

Mon conseil, renseignez-vous avant d'investir, et n'achetez des crypto-monnaies que si vous comprenez et adhérez à la révolution technologique opérée.

C'est une monnaie qui devrait encore prendre énormément de valeur d'ici les 5 prochaines années.

Il s'agit donc d'un investissement long-terme, incertain mais très prometteur.

Comment acheter ?

Si après réflexion vous adhérez à la philosophie du Bitcoin, alors vous êtes peut-être tenté d'en acquérir.

A la bonne heure ! Pour cela, rien de plus simple. Il vous suffit de créer un compte sur une place de marché qui en propose à l'achat.

La plus connue (et celle que j'utilise) est Coinbase.

Après votre inscription, suivez les instructions et convertissez vos euros en Bitcoin.

Suite à votre transaction, je vous recommande vivement de transférer vos nouveaux Bitcoin vers un portefeuille personnel. Vous pouvez en créer un avec l'application "Electrum Bitcoin Wallet" (electrum.org). Lorsque vous conservez vos Bitcoin sur Coinbase, vous n'en êtes pas propriétaire car ils sont déposés sur un portefeuille tierce.

Créer un portefeuille indépendant est la meilleure solution pour sécuriser votre nouvel investissement.

Bienvenue dans le club des 21 millions !

Investir dans des startups ou des projets immobiliers

Internet a révolutionné le concept de collecte de fonds. Avant, lorsque vous aviez besoin de liquidités, il était nécessaire de convaincre une poignée d'investisseurs fortunés de vous prêter leur argent. Aujourd'hui, les règles du jeu ont changé : les campagnes de crowdfunding remplacent peu à peu les *business angels*.

Le financement participatif (ou crowdfunding) permet de mettre en contact des investisseurs et des porteurs de projet. L'objectif est de récolter des fonds sous forme de petits montants (à partir de 500€), auprès d'un large public, afin de financer un projet entrepreneurial.

Avec ce système, les start-up et les promoteurs vont chercher l'argent là où il se trouve : dans l'épargne des particuliers désireux de faire travailler leur argent.

Investir dans une start-up ou dans un projet immobilier, c'est investir dans l'économie réelle.

Le gain n'est pas seulement financier : il permet de donner vie à des idées et des complexes qui n'auraient jamais pu décoller sans votre contribution.

En bonus, notez que ce type d'investissement vous permet de déduire jusqu'à 30% des sommes investies de vos impôts.

Une nouvelle résidence en Haute-Corse ?

PRÊT



Résidence Elisa Calvi par Promocéan

Financement d'une opération de promotion immobilière de 46 logements à Calvi (Haute-Corse)

raizersx  CALVI

FINANCÉE

179 Investisseurs Montant collecté : **1 199 000 €**

Une start-up qui révolutionne le secteur de la santé ?



MEDIMPRIN
REACHING THE IMAGERS

Startup · Santé · Diagnostic

MEDIMPRINT

Dispositif innovant de prélèvement de tissu pour améliorer la prise en charge des patients dans les pathologies du cerveau.

1 900 € tation d'investissement :

A partir de 100 € **OK**

Collecte en cours	400,0 K€ recherchés	182 commentaires	811 intéressés
-------------------	---------------------	------------------	----------------

C'est vous qui décidez.

Le taux de rendement moyen est compris entre 2% (pour les startups) et 10% (pour les projets immobiliers).

Bien souvent, et contrairement à la bourse, ce sont des investissements courts. 1 à 3 ans pour la majorité des projets.

Tout comme les paris sportifs, l'idée n'est pas de foncer tête baissée en se concentrant uniquement sur les gains potentiels.

Il est ici question d'effectuer des recherches sur chaque concept présenté, d'évaluer la viabilité du projet en effectuant votre propre "étude de marché", et surtout d'en apprendre davantage sur l'équipe dirigeante.

Intéressez-vous à l'humain et à leurs valeurs. Le potentiel d'une start-up réside en grande partie dans son équipe et son management. Si vous émettez des doutes à ce propos, fuyez !

Bien que cette formule puisse paraître séduisante, rappelons que selon certaines estimations, environ 65% des startups vont échouer. Pour les projets immobiliers, il y a un risque de ne pas réussir à vendre tous les appartements d'une nouvelle résidence.

Il s'agit donc d'un investissement particulièrement risqué, à vous d'en maîtriser les risques.

Comme toujours, les règles de prudence s'appliquent :

- N'investissez que de l'argent que vous êtes prêt à perdre
- Diversifiez-vous au maximum en évitant de mettre tous vos œufs dans le même panier

Les plateformes pour investir dans des startups :

- Sowefund

- Wiseed
- Krip Town

Les plateformes pour investir dans des projets immobiliers :

- Homunity
- Lymo

Conclusion

Vous l'avez compris, pour atteindre la liberté financière, vous devez déployer des efforts à court-terme pour créer des revenus automatiques, qui perdureront sur le long-terme.

Bien évidemment, revenu automatique n'est pas synonyme d'argent facile. Pour devenir financièrement indépendant, vous allez devoir travailler sérieusement. Déployer beaucoup d'énergie pour construire les solides fondations de votre empire financier.

Rassurez-vous, il ne s'agit pas ici de bosser 5 jours par semaine, 7 heures par jour. Il s'agit de travailler intelligemment, en exploitant vos forces et passions, pour accomplir des projets captivants et lucratifs.

Je vous recommande de vous concentrer sur un seul projet à la fois, afin de condenser votre puissance de travail sur un unique objectif.

Quoi qu'il en soit, lorsque vous commencerez à générer vos premiers euros, ne faites pas l'erreur de les dépenser pour acquérir des éléments de passif.

A l'inverse, soyez obsédé par l'idée de réinvestir chaque euro non utilisé dans des actifs, fonctionnant avec un fort effet de levier.

- 1€ dépensé vaudra 0€ dans 10 ans.

- 1€ non investi vaudra 0,9€ dans 10 ans.
- 1€ bien investi vaudra 1,8€ dans 10 ans.

Voici la stratégie que je vous préconise d'adopter pour réussir (testée et approuvée par mes soins) :

1. Assainissez vos comptes bancaires en réduisant au maximum vos dépenses.
2. Bâissez de nouvelles sources de revenus à court terme avec des projets de création de valeur (formation vidéo, Ebook, location de votre véhicule personnel, etc.).
3. Réinvestissez une large majorité de vos bénéfices dans des actifs à fort effet de levier (bourse, immobilier).

Pendant que monsieur tout le monde dilapide ses économies pour acheter un véhicule neuf ou se procurer une télévision dernier cri...

...Vous préparez discrètement votre liberté financière de votre côté.

Bientôt, vous serez libre de ne plus jamais travailler pour un patron tant vos revenus passifs prendront de l'ampleur.

Eux, seront "riches" en apparence, mais seront asservis par le salariat jusqu'à leur retraite.

Ne vous attardez pas trop sur le paraître, sans quoi vous prendrez des décisions émotionnelles (et irrationnelles) qui ralentiront votre progression.

Au-delà de l'aspect financier, la liberté financière est un concept philosophique profond. Il ne s'agit pas seulement de devenir riche mais d'être libre de toute contrainte liée au capitalisme.

Utilisez chaque minute de votre temps libre pour avancer vers votre objectif.

Vous êtes peut-être actuellement en poste et n'avez pas beaucoup de temps à consacrer à votre liberté financière. A défaut de pouvoir distordre le temps, il est de votre responsabilité de faire des choix. Au lieu de sortir ce soir, peut-être pourriez-vous avancer votre projet ?

Pour générer de l'argent, vous devez vous dégager du temps pour y travailler. Personne ne le fera pour vous. C'est à vous de déterminer l'importance de cet objectif dans votre vie...

Souvent, vous vous sentirez seul dans cette aventure. Entre les gens qui ne comprendront pas votre démarche, ceux qui projetteront leurs peurs sur vous : vous vous frotterez à de nombreuses résistances.

C'est à ce moment-là que vous devrez être plus fort que vos excuses (et c'est à ce même moment que 90% des aspirants à la liberté financière abandonnent).

Si vous êtes motivé et proactif, alors vous serez bientôt capable de générer plusieurs centaines d'euros par mois. Ne lâchez-rien, je crois en vous !

Votre lecture touche à sa fin.

Je profite de cette conclusion pour vous souhaiter le meilleur, en espérant que cet ouvrage vous ait apporté des réponses concrètes. Puisse-t-il avoir un impact positif sur votre philosophie de vie et déterminant sur votre destin financier.

Que l'aventure commence !