

LA MANIFESTATION DE L'EXPLOSION DE MA VIE  
FINANCIÈRE ♦ Frederic Richard Goulia

---

LA  
MANIFESTA  
TION DE  
L'EXPLOSION  
DE MA VIE  
FINANCIÈRE

*Le jour où nous avons décidé de  
changer*

**FREDERIC RICHARD GOULIA**

---

LA MANIFESTATION DE L'EXPLOSION DE MA VIE  
FINANCIÈRE ♦ Frederic Richard Goulia

---

*PHARAOH GOLD PHG ÉDITIONS*

---

*À toutes les familles qui travaillent dur et  
qui méritent mieux que ce qu'elles ont.*

*À Krou Julienne, Steve Yohan et Lorry  
Ouliesseni.*

*À ceux qui ont décidé que demain serait  
différent d'hier.*

---

*"La pauvreté n'est pas un manque  
d'argent. C'est un manque d'information."*

— Anonyme

*"Il n'y a pas de honte à être né pauvre. La  
honte, c'est d'y mourir."*

— Abraham Lincoln

*"L'éducation est l'arme la plus puissante  
que vous puissiez utiliser pour changer le  
monde."*

— Nelson Mandela

---

## ***Ce livre pourrait vous déranger***

Ce livre n'est pas confortable. Il ne vous dira pas que tout va bien aller si vous travaillez assez dur. Il ne vous promettra pas une formule magique en cinq étapes pour devenir millionnaire. Il ne cherchera pas à vous flatter ni à vous rassurer avec de belles paroles vides.

Il vous dira la vérité.

Et la vérité, parfois, fait mal.

---

La famille Diomandé existe dans des milliers de variantes à travers le monde — à Paris, à Abidjan, à Montréal, à Bruxelles, à Genève, à Lyon, à Dakar. Ce sont des gens biens. Des gens qui travaillent. Des gens qui s'aiment. Des gens qui, malgré tout cela, n'arrivent pas à s'en sortir financièrement. Et qui ne comprennent pas pourquoi.

Pendant longtemps, j'ai été l'un d'eux. Ou du moins, j'ai côtoyé des familles comme la leur — des familles où l'argent entrait

---

et disparaissait sans qu'on puisse expliquer où il allait vraiment. Des familles où les conversations sur l'argent étaient soit absentes, soit tendues, soit les deux à la fois. Des familles où on apprenait aux enfants à travailler dur, à être honnêtes, à respecter leur prochain — mais jamais à comprendre comment fonctionne l'argent.

Ce roman est leur histoire. C'est peut-être votre histoire. Ou l'histoire de quelqu'un que vous

---

connaissez — un frère, une sœur,  
des parents, un ami d'enfance.

À travers les personnages  
de Samuel, de Mariette, de leurs  
enfants, de leur voisin Fabrice et  
du sage Monsieur Bertin, ce livre  
explore trois vérités  
fondamentales que notre société  
préfère ne pas dire à voix haute.  
Pourquoi le travail seul ne suffit  
plus à s'enrichir dans le monde  
d'aujourd'hui. Pourquoi l'argent  
disparaît même quand on en  
gagne suffisamment. Et pourquoi  
le système économique dans

---

lequel nous vivons est structuré — pas forcément par malveillance, mais par sa nature profonde — pour maintenir la majorité dans une dépendance permanente à un salaire, à un employeur, à une institution.

Mais ce livre est aussi et surtout une histoire d'espoir. Parce que comprendre ces mécanismes, c'est déjà commencer à s'en libérer. Parce que la manifestation d'une vie financière différente commence toujours par un seul moment — le

---

moment où on décide que ça suffit. Le moment où on choisit de voir les choses autrement.

Ce moment-là, c'est le vôtre. Il peut arriver aujourd'hui. Il peut arriver en tournant la prochaine page.

Lisez lentement. Certaines pages vous parleront plus que d'autres. Notez ce qui résonne. Parlez-en avec vos proches. Et surtout — n'attendez pas la fin du livre pour commencer à changer quelque chose, aussi petit soit-il.

---

# La manifestation commence maintenant.

— *F.R.G., Saint-Julien-en-Genevois*

---

## **PARTIE I**

# ***Le Piège du Travail***

*"Travailler dur est une vertu. Croire que  
ça suffit est une illusion dangereuse."*

## CHAPITRE 1

# ***Un lundi comme les autres***

Samuel Diomandé se réveilla à cinq heures quarante-cinq du matin, comme tous les jours de la semaine depuis dix-sept ans.

L'alarme de son téléphone — un vieux modèle au fond rayé, dont l'écran s'était fissuré l'année précédente et qu'il n'avait pas encore remplacé faute de budget — émit son bip habituel. Il tendit le bras dans l'obscurité, la coupa

---

avant qu'elle ne réveille Mariette, et resta immobile une minute entière à regarder le plafond de leur chambre.

Le plafond avait une tache d'humidité dans le coin droit, juste au-dessus de la fenêtre. Elle était là depuis deux ans. Une tache brune, aux bords légèrement ondulés, qui avait la forme vaguement approximative d'un continent qu'il n'arrivait jamais à identifier précisément. Il avait appelé le propriétaire trois fois. La première fois, le

---

propriétaire avait dit qu'il allait envoyer quelqu'un. La deuxième fois, que c'était en cours. La troisième fois, il n'avait pas rappelé.

Samuel se leva sans bruit. Enfila son pantalon de travail — le gris, le seul qui n'était pas encore usé aux genoux —, une chemise à carreaux bleus qu'il aimait pour sa solidité, ses chaussures de sécurité qu'il gardait dans le couloir pour ne pas faire de bruit dans l'appartement. Cinq pièces pour six personnes : lui, Mariette,

---

leurs trois enfants — Théo quinze ans, Emma douze ans, petit Kevin sept ans —, et la mère de Mariette, Mamie Rosine, qui dormait dans ce qu'ils appelaient diplomatiquement 'le bureau' mais qui était en réalité un débarras reconverti, avec une fenêtre trop petite et un radiateur qui faisait des bruits de gorge toutes les nuits.

La cuisine. Il mit le café — la machine à café expresso était en panne depuis trois mois, donc c'était la cafetière à filtre, moins

---

bonne mais fonctionnelle. Il coupa deux tartines. Regarda le fond du pot de confiture de fraises — encore pour trois jours, peut-être quatre si les enfants n'en prenaient pas trop. Il nota mentalement : acheter confiture. Puis il nota mentalement la dizaine d'autres choses à acheter cette semaine, et sentit comme toujours ce pincement familial au niveau du sternum quand il faisait mentalement le calcul.

Salaire net mensuel : deux mille cent quarante euros.

---

Loyer : neuf cent vingt euros.

Reste : mille deux cent vingt euros pour six personnes, le transport, la nourriture, les vêtements des enfants, les sorties scolaires, les médicaments de Mamie Rosine, et tout le reste de ce que la vie coûte, inlassablement, chaque mois, sans interruption.

Il but son café debout, dans le silence du matin, en regardant par la fenêtre la rue encore déserte. Les réverbères

---

dessinaient des cônes de lumière jaune sur l'asphalte mouillé — il avait plu pendant la nuit. Un chat traversa la rue avec cette nonchalance particulière aux chats qui savent qu'à cette heure, la rue leur appartient.

Samuel pensa — comme il le pensait souvent dans ces moments-là, avec une lassitude si profonde qu'elle avait fini par ressembler à de la paix résignée — que quelque chose ne fonctionnait pas. Que quelque chose, quelque part dans

---

l'équation de sa vie, était fondamentalement cassé. Mais il ne savait pas quoi. Il ne savait pas par quel bout tirer le fil pour que quelque chose change.

Il travaillait dur. Il avait toujours travaillé dur. Depuis l'âge de dix-huit ans, sans jamais vraiment s'arrêter plus de quelques semaines. Magasinier, agent de sécurité, livreur de nuit, préparateur de commandes, et maintenant opérateur de ligne dans une usine de conditionnement alimentaire à

---

vingt-deux kilomètres de chez lui. Trois bus. Deux correspondances. Une heure quinze aller, une heure vingt retour parce que les horaires de nuit ne coïncidaient pas avec les lignes directes et qu'il fallait attendre.

Il était honnête. Il était ponctuel. Il n'avait jamais triché sur ses heures, jamais volé quoi que ce soit, jamais laissé tomber un collègue dans le besoin. Son chef, Monsieur Achille, le considérait comme l'un de ses meilleurs éléments. Cela voulait

---

dire des mots gentils lors des entretiens annuels et une augmentation de dix-huit euros nets l'année précédente.

Dix-huit euros nets. Il avait calculé : soixante centimes par jour.

Il prit son sac, jeta un dernier regard à l'appartement endormi — la lumière du couloir qui filtrait sous les portes, la veste d'Emma accrochée à un crochet, les dessins de Kevin punaisés sur le mur du salon —, et sortit dans l'air froid du matin.

---



Mariette se réveilla à sept heures.

Elle restait au lit deux minutes exactement — ce luxe minuscule qu'elle s'accordait chaque matin avant que la journée ne commence vraiment. Deux minutes où elle pouvait être juste elle-même, sans être maman, sans être épouse, sans être aide-soignante de nuit trois fois par semaine ou caissière le week-end. Deux minutes où le plafond lui appartenait, où les

---

bruits de l'immeuble — le voisin du dessus qui marchait pesamment, la canalisation qui chantait — étaient juste du bruit de fond, pas des exigences.

Puis Emma cria depuis la chambre que Théo avait encore pris la salle de bain et ne la rendait pas depuis vingt minutes, Kevin pleurait parce qu'il ne retrouvait pas son cartable de sport, et Mamie Rosine appelait depuis son bureau-chambre pour qu'on lui apporte ses

---

médicaments du matin avec un grand verre d'eau.

La journée avait commencé.

Mariette était aide-soignante à mi-temps dans une maison de retraite — elle aimait ce travail malgré l'épuisement, malgré les odeurs, malgré les fins de service où elle était si fatiguée qu'elle pleurait parfois dans sa voiture avant de démarrer —, et caissière le week-end dans un supermarché discount à deux arrêts de bus. Elle gagnait mille trois cents euros par mois pour

---

ces deux emplois cumulés, avec les cotisations, les primes de dimanche, les heures supplémentaires des semaines chargées.

Au total, entre elle et Samuel, la famille rentrait trois mille quatre cent quarante euros par mois.

C'était, selon toutes les statistiques officielles, un revenu au-dessus du seuil de pauvreté pour une famille de leur taille dans leur ville.

---

Et pourtant.

Pourtant, à chaque fin de mois, il manquait quelque chose. Pas beaucoup — jamais catastrophique au point qu'on ne s'en sorte pas. Juste assez pour que la semaine avant le salaire soit tendue, pour que Samuel vérifie le solde du compte avant chaque achat de plus de vingt euros, pour que Mariette fasse mentalement des calculs au supermarché en choisissant entre deux yaourts.

---

Une facture inattendue. Une paire de chaussures pour Emma parce que les siennes avaient rendu l'âme un mois trop tôt. La cantine de Kevin qu'on avait oublié de régler. Le médicament de Mamie Rosine que la Sécurité sociale ne remboursait plus depuis la dernière réforme. La sortie scolaire de Théo qu'on ne pouvait pas refuser de payer sans que ça se voie.

Des petites choses. Des choses normales. Des choses qui,

---

prises individuellement, n'avaient rien d'extravagant ni de honteux. Mais qui, ensemble, mois après mois, année après année, créaient cette sensation permanente d'être sur un fil, à un incident de la chute. Cette fatigue particulière qui n'est pas physique — ou pas seulement — mais qui vient de l'accumulation de toutes les petites décisions qu'il faut prendre sous contrainte, de toutes les fois où on se dit 'on verra la prochaine fois' parce que cette fois il n'y a pas assez.

---

LA MANIFESTATION DE L'EXPLOSION DE MA VIE  
FINANCIÈRE ♦ Frederic Richard Goulia

---

---

***Ils travaillaient tous les deux. Ils  
n'achetaient pas de superflu. Et ils  
n'arrivaient pas à s'en sortir. Pourquoi  
?***

---

## CHAPITRE 2

# ***Le voisin qui ne travaille pas***

Le vendredi soir, Samuel croisa Fabrice dans le couloir de l'immeuble.

Fabrice Lemaire habitait au troisième étage depuis quatre ans. Trente-huit ans, célibataire, sans enfants, avec un appartement légèrement plus grand que le sien parce qu'il l'occupait seul. Il avait quitté son emploi de technicien informatique dans une société de

---

services deux ans plus tôt — 'pour me lancer à mon compte', avait-il annoncé à l'époque avec l'enthousiasme légèrement excessif de quelqu'un qui a pris une décision qu'il sait risquée —, et Samuel avait pensé, avec toute la bienveillance dont il était capable, que ça ne durerait probablement pas. Que dans six mois, peut-être un an, Fabrice rechercherait un emploi salarié.

Ça avait duré.

Fabrice portait ce soir-là un blouson en cuir qui avait l'air

---

neuf. Il avait l'air reposé — reposé d'une façon particulière, celle des gens qui ne portent pas en permanence le poids d'une liste de choses urgentes à régler. Il souriait de ce sourire légèrement énervant des gens qui n'ont pas exactement les mêmes problèmes que vous.

« Samuel ! Comment ça va ?

»

Samuel regarda le blouson. Regarda Fabrice. Pensa à son propre blouson, acheté en soldes il y a six ans dans une grande

---

surface, dont la fermeture éclair avait rendu l'âme en novembre dernier lors d'une matinée particulièrement froide. Il l'avait réparé avec une épingle de nourrice en attendant de trouver le moment de le faire recoudre.

« Ça va. Et toi ? T'as l'air en forme. »

« Ouais, ça tourne bien en ce moment. Je viens de signer un troisième client ce mois-ci. »  
Fabrice prit son téléphone — un modèle récent que Samuel reconnut sans pouvoir s'en

---

empêcher —, montra quelque chose à l'écran. « Ce mois-ci j'ai fait quatre mille deux cents nets. »

Samuel hocha la tête. « C'est bien. »

Il monta l'escalier. Il pensait à l'ampoule du palier du quatrième qui était grillée depuis trois semaines. Il pensait à Mariette qui rentrait à minuit de son service de nuit ce soir. Il pensait à Théo qui avait encore des mauvaises notes en mathématiques et à qui il faudrait

---

parler sérieusement dans le week-end.

Il ne pensa pas à Fabrice pendant le reste de la soirée.

Mais plus tard, dans son lit, alors que Mariette dormait d'un sommeil de quelqu'un qui mérite vraiment de dormir, et que lui n'y arrivait pas, il y pensa. Fabrice gagnait quatre mille deux cents euros. Par mois. Sans patron. Sans pointeuse. Sans les trois bus du matin et la demi-heure d'attente dans le froid.

---

## Comment ?

C'était une question simple. Et Samuel réalisa, en se la posant dans l'obscurité de sa chambre, qu'il n'avait pas la réponse. Il savait faire son travail — parfaitement, même. Il savait comment fonctionnait une ligne de conditionnement alimentaire, quels réglages éviter, comment manager une petite équipe en cas d'absence du chef d'équipe titulaire. Il savait prendre les transports, arriver à l'heure, ne

---

jamais être absent sans raison valable.

Mais il ne savait pas comment gagner de l'argent autrement qu'en échangeant son temps contre un salaire fixé par quelqu'un d'autre. Il n'avait jamais vraiment appris à se poser cette question.

Et c'était peut-être là, il le sentait confusément dans cette chambre silencieuse, quelque chose d'important. Quelque chose qu'il avait manqué, ou qu'on ne lui avait jamais montré.

---



Le lendemain matin, Samuel frappa à la porte de Fabrice.

Il était dix heures. Fabrice ouvrit en pyjama, une tasse de café à la main. Samuel, lui, rentrait de sa nuit de travail supplémentaire — son chef lui avait proposé de couvrir les heures d'un collègue malade, et il avait accepté sans hésiter parce qu'avec les heures de nuit majorées ça ferait cent trente euros de plus sur la paie.

---

« Samuel ! Entre, je t'en prie. »

L'appartement était petit mais rangé avec soin. Deux grands écrans d'ordinateur installés sur un bureau en L. Des livres sur des étagères faites maison — pas les romans habituels, mais des titres qui attirèrent immédiatement l'œil de Samuel : \*Père Riche, Père Pauvre\*. \*L'Homme le Plus Riche de Babylone\*. \*La Semaine de Quatre Heures\*. \*Rich Dad's Cashflow Quadrant\*. Et plusieurs

---

titres en anglais qu'il ne connaissait pas.

« Je voulais te demander quelque chose... » Samuel hésita. Ça lui coûtait, cette démarche. Il n'aimait pas se trouver en position de ne pas savoir — surtout devant quelqu'un qu'il avait intérieurement jugé un peu inconscient deux ans plus tôt. « Comment tu fais ? Concrètement. Qu'est-ce que tu fais pour gagner ce que tu gagnes sans employeur ? »

---

Fabrice s'assit sur son canapé, posa sa tasse sur la table basse. Le regarda un moment — pas d'une façon condescendante, mais avec l'attention de quelqu'un qui veut comprendre si la question est vraiment posée ou si c'est juste de la politesse.

« Tu veux vraiment savoir ? Parce que c'est pas une réponse courte. »

« Oui. J'ai le temps. »

Fabrice sourit. « Alors assieds-toi. Et dis-moi d'abord :

---

qu'est-ce que l'école t'a appris sur  
l'argent ? »

---

***La première vérité : travailler pour  
quelqu'un d'autre, c'est construire la  
richesse de quelqu'un d'autre avant la  
tienne.***

---

### CHAPITRE 3

## ***Ce que l'école n'enseigne pas***

Fabrice commença par une question — une habitude chez lui, Samuel l'apprendrait.

« Tu as combien d'heures productives dans une semaine ? »

Samuel calcula. « Quarante-quatre heures de travail payées. Plus les transports, environ neuf heures. Donc cinquante-trois heures consacrées au travail. »

---

« Et tu gagnes combien net de l'heure, en divisant ton salaire mensuel par ces cinquante-trois heures par semaine ? »

Samuel calcula rapidement.  
« Environ neuf euros soixante-dix de l'heure réelle. »

Fabrice hochâ la tête. « Et si tu voulais gagner deux cents euros de plus par mois — ce qui représente vingt heures de plus par mois à ce tarif-là —, tu ferais comment ? »

---

« Je demanderais des heures supplémentaires si elles sont disponibles. Ou je commencerais à chercher un poste légèrement mieux payé ailleurs. »

« Exactement. » Fabrice se leva, prit un feutre, dessina sur le tableau blanc accroché au mur derrière son bureau. Un cercle. Une flèche. Un autre cercle. Une autre flèche qui revenait au premier. « Tu vois ce schéma ? Dans la littérature financière, on appelle ça le rat race — la course

---

du rat. Tu travailles pour avoir de l'argent. Tu dépenses l'argent pour vivre et pour les imprévus. Il n'en reste pas. Donc tu travailles encore plus pour en avoir encore plus. Et le cycle recommence, indéfiniment, sans jamais vraiment avancer. »

Samuel regarda le schéma. Il ne dit rien, mais quelque chose dans sa poitrine se contracta légèrement.

« L'école t'a appris à travailler — c'est-à-dire à être un bon employé. Elle t'a appris à

---

obéir aux règles, à respecter les horaires, à produire ce qu'on te demande de produire. Ce sont des qualités utiles. Mais elle t'a pas appris comment fonctionne l'argent. Combien tu as eu d'heures de cours sur les finances personnelles, l'investissement, la différence entre un actif et un passif ? »

« Zéro. »

« Zéro heure sur dix ans de scolarité. » Fabrice effaça le premier schéma. En dessina un nouveau — deux colonnes, comme

---

un bilan. Gauche : PASSIFS / DÉPENSES. Droite : ACTIFS / REVENUS PASSIFS. « La plupart des gens passent toute leur vie à remplir la colonne de gauche. Loyer ou crédit immobilier. Voiture à crédit. Téléphone dernier modèle à crédit. Vacances financées par découvert. Crédit revolving pour les imprévus. Et à la fin du mois, la colonne de droite — ce qui génère de l'argent pendant qu'on dort — est vide. »

Samuel regardait le tableau.  
Il pensait à sa voiture — une

---

vieille Renault qu'il avait achetée d'occasion et qui lui coûtait plus en réparations chaque année qu'elle ne valait. Il pensait à son téléphone fissuré qu'il n'avait pas remplacé. Et surtout il pensait à ce qu'il avait dans la colonne de droite — absolument rien. Aucun revenu qui arrivait indépendamment de son travail physique.

« Donc les gens qui s'en sortent — les Monsieur Bertin, les Fabrice — ils font quoi de différent ? »

---

« Ils arrêtent de croire que leur temps est leur seul capital. Ils trouvent des façons de créer des actifs qui génèrent de la valeur même quand ils dorment, même quand ils sont malades, même quand ils sont en vacances. »

Samuel regarda ses mains posées sur ses genoux. Les mains d'un homme qui avait travaillé dur toute sa vie adulte. Des mains calleuses, efficaces, compétentes. Des mains qui ne gagnaient de

---

l'argent que quand elles travaillaient.

« C'est plus facile à dire qu'à faire, » dit-il. Pas défensivement — honnêtement.

« Oui, » admit Fabrice. « Mais pas parce que c'est compliqué en soi. Parce que personne ne te l'a jamais montré. Et parce que tout le système autour de toi t'encourage à rester un consommateur — pas à devenir un producteur ou un investisseur. »

---

Ils parlèrent encore deux heures. Samuel posa des questions. Fabrice répondit, dessina des schémas, cita des exemples. Quand Samuel repartit, il n'avait pas encore de plan. Mais quelque chose avait changé dans la façon dont il regardait les choses — comme si on avait légèrement décalé l'angle de la caméra, et que le même décor paraissait soudain différent.

---

***On ne sort pas de la contrainte  
financière en travaillant plus. On en  
sort en comprenant différemment ce***

---

LA MANIFESTATION DE L'EXPLOSION DE MA VIE  
FINANCIÈRE ♦ Frederic Richard Goulia

---

---

***qu'est la valeur et comment elle se  
créé.***

---

## CHAPITRE 4

### ***La colère de Mariette***

Mariette l'attendait à la cuisine quand il rentra.

Ce n'était pas bon signe. Mariette ne l'attendait jamais — elle avait trop à faire pour consacrer du temps à attendre quoi que ce soit.

Elle était assise à la table, les bras croisés sur la toile cirée à petits carreaux bleus qu'ils avaient depuis six ans et dont les bords commençaient à s'effiloche, avec cette expression

---

particulière qu'elle réservait aux situations où elle était simultanément inquiète et en colère et incapable de décider lequel des deux sentiments l'emportait sur l'autre.

« T'étais où ? »

« Chez Fabrice. »

Un silence pesant. « Fabrice. » Elle dit le nom d'une façon qui exprimait clairement, sans équivoque, ce qu'elle pensait de Fabrice et du temps que son

---

mari venait de passer chez lui. «  
Fabrice qui ne travaille pas. »

« Il travaille. Juste pas  
comme nous. »

« Samuel. » Elle se leva —  
Marianne se levait toujours quand  
une conversation devenait  
importante, comme si la position  
assise était incompatible avec ce  
qu'elle avait à dire. « On est  
vendredi soir. On a quatre cent  
vingt euros sur le compte  
jusqu'au prochain virement. La  
cantine de Kevin est pas réglée  
depuis trois semaines — j'ai reçu

---

un deuxième courrier de l'école cette semaine. Mamie a besoin d'une nouvelle ordonnance et de ses médicaments lundi. Et toi tu passes deux heures chez le voisin à discuter au lieu de... »

« Au lieu de quoi ? »

Il ne l'avait pas interrompue souvent au cours de leurs quinze ans ensemble. Mais là quelque chose en lui avait besoin de finir la phrase — pas agressivement, juste honnêtement.

---

« Au lieu de quoi, Mariette ?  
Prendre encore des heures  
supplémentaires le samedi ?  
Trouver un troisième emploi  
entre le tien et le mien ? Parce  
que c'est ça la solution pour toi ?  
On travaille déjà tous les deux,  
souvent six jours sur sept. On est  
épuisés. Et en fin de mois il nous  
reste quatre cent vingt euros.  
Donc quelle est la solution ? »

Elle se rassit. Lentement.  
Ce n'était pas une défaite —  
c'était une pause.

---

Il s'assit en face d'elle. Posa ses mains sur la toile cirée. Regarda ses mains.

« Je travaille depuis dix-sept ans. Toi depuis quinze. On n'a jamais triché, jamais volé, jamais demandé ce qu'on n'avait pas mérité. Et on a quatre cent vingt euros sur le compte le vendredi avant salaire. Il y a quelque chose qui ne fonctionne pas, Mariette. Pas en nous — dans la façon dont on gère les choses. Et tant qu'on va pas comprendre quoi, dans dix

---

ans on sera exactement au même endroit. »

Elle regarda ses propres mains. Des mains qui avaient lavé des patients, préparé des médicaments, caissé des courses, réparé des vêtements, préparé des repas. Des mains qui n'avaient pas chômé une semaine en quinze ans.

« Il t'a dit quoi, Fabrice ? »

Il lui raconta. Le schéma des deux colonnes. La course du rat. L'argent qui travaille pendant

---

qu'on dort. L'école qui n'enseigne pas comment fonctionne l'argent. Elle écoutait avec ce mélange particulier de scepticisme intelligent et d'attention sincère qu'elle réservait aux choses qu'elle voulait rejeter mais qui sonnaient vrai malgré elle.

« C'est bien joli en théorie, dit-elle quand il eut terminé. Mais nous on peut pas 'faire travailler notre argent'. On en a pas. On a quatre cent vingt euros. »

« C'est ce que j'ai dit à Fabrice. »

---

« Et il a répondu quoi ? »

Samuel marqua une pause.  
Regarda le pot de confiture vide  
posé sur l'évier qu'il avait oublié  
de jeter.

« Il m'a dit que l'argent dont  
on a besoin pour commencer, on  
l'a peut-être déjà — on le voit  
juste pas encore. »

---

***La pauvreté n'est pas toujours un  
manque de ressources. C'est souvent  
un manque de vision sur ce qu'on  
possède déjà et comment l'utiliser  
différemment.***

---

## CHAPITRE 5

# *L'inventaire*

C'était une idée de Fabrice. Faire l'inventaire. Pas l'inventaire de ce qu'on n'avait pas — ça, Samuel et Mariette pouvaient le faire les yeux fermés et en silence. L'inventaire de ce qu'on avait vraiment.

Ils le firent un samedi après-midi, pendant que les enfants étaient au parc avec Mamie Rosine qui adorait les emmener nourrir les canards. Assis à la table de la cuisine avec le même

---

cahier à spirale que Samuel utilisait pour noter ses calculs, ils listèrent méthodiquement.

Les compétences de Samuel : dix-sept ans d'expérience en logistique industrielle et conditionnement. Permis poids lourd obtenu il y a douze ans, toujours valide. Capacité à manager une équipe — il avait été chef d'équipe remplaçant pendant trois ans. Connaissance approfondie des normes d'hygiène alimentaire. Et surtout : le bricolage. Il avait tout

---

refait dans l'appartement lui-même — la salle de bain repeinte, les étagères construites, la porte du salon dont la serrure avait lâché, la tuyauterie sous l'évier. Tout. Non par passion particulière, mais parce que payer un artisan était hors budget.

Les compétences de Mariette : sept ans de soins aux personnes âgées. Une connaissance pratique des médicaments, des protocoles médicaux, des soins de base qui

---

aurait valu de l'or dans n'importe quel contexte d'aide à domicile. Et la couture — elle réparait et transformait les vêtements des enfants depuis qu'ils étaient petits. Elle avait retaillé des manteaux, transformé des pantalons trop courts en shorts, ajusté des vestes héritées de cousins plus grands. Elle possédait une machine à coudre — un cadeau de sa mère à sa naissance de Théo — qu'elle n'utilisait presque plus par manque de temps, mais qui fonctionnait parfaitement.

---

Ils s'arrêtèrent. Se  
regardèrent.

« On a des compétences, dit  
Marianne doucement. Beaucoup  
de compétences. On les vend  
juste au mauvais prix — ou pas du  
tout. »

C'était la première fois  
qu'elle formulait quelque chose  
de ce genre. Samuel sentit  
quelque chose se décaler en lui —  
pas de la fierté exactement,  
quelque chose de plus complexe,  
mêlé de reconnaissance tardive et  
d'une légère honte d'avoir mis

---

autant de temps à voir quelque chose d'aussi évident.

Ils continuèrent. Le téléphone de Samuel était cassé mais il avait une tablette qui fonctionnait. Mariette avait la machine à coudre. L'appartement avait un petit débarras supplémentaire qu'ils n'utilisaient pas. Ils avaient un réseau — pas vaste, mais réel : les voisins de l'immeuble, les parents d'élèves de l'école de Kevin, les collègues de Mariette à la maison de retraite.

---

Et puis il y avait le temps. Pas beaucoup — mais un peu. Le dimanche matin de Samuel. Les deux heures de Mariette entre le retour des enfants et son départ pour le service de nuit.

Fabrice avait posé une question en aparté, que Samuel avait gardée pour la fin de cette réflexion commune :

« Vous habitez dans un immeuble. Vos voisins ont des problèmes quotidiens à résoudre. Combien parmi eux payent un plombier ou un électricien pour

---

des petites interventions que toi tu pourrais faire en une heure ? Combien parmi elles payent une couturière pour des retouches simples que Mariette pourrait faire en vingt minutes ? »

Samuel avait regardé l'immeuble différemment depuis cette conversation. Le voisin du second qui avait attendu six semaines un artisan pour changer un joint de robinet. La dame du quatrième qui avait demandé à Mariette si elle connaissait quelqu'un pour raccourcir deux

---

pantalons. Le couple du rez-de-chaussée qui cherchait quelqu'un pour garder leur chat pendant leurs vacances.

« C'est pas de la honte de faire ça, » dit Mariette, comme si elle répondait à une question muette qu'elle s'était posée à elle-même. Une question sur la dignité, sur ce qu'on devait ou ne devait pas faire, sur le regard des autres.

« Non. C'est de l'intelligence. Et c'est du service rendu. »

---

LA MANIFESTATION DE L'EXPLOSION DE MA VIE  
FINANCIÈRE ♦ Frederic Richard Goulia

---

---

***Le premier capital n'est pas financier.  
Il est humain. Ce que vous savez faire  
a une valeur réelle — encore faut-il la  
reconnaître et oser la proposer.***

---

---

## CHAPITRE 6

# ***La nuit où tout a failli s'effondrer***

Ce fut une nuit de février qui faillit tout remettre à zéro.

Mariette rentra de son service de nuit à cinq heures quarante du matin. Elle avait les traits tirés de quelqu'un qui a porté des choses lourdes — pas physiquement, mais émotionnellement. Un des résidents qu'elle aimait particulièrement, Monsieur Anselme, était décédé en début

---

de nuit. Paisiblement, dans son sommeil. Mais sa mort avait eu ce goût particulier des morts attendues qui font quand même l'effet d'une surprise quand elles arrivent.

Elle trouva Samuel éveillé à la table de la cuisine. Ce n'était pas rare — ses insomnies s'étaient accentuées ces dernières semaines, depuis que ses réflexions sur leur situation financière avaient pris de l'ampleur. Mais ce soir-là, il avait l'air différent. Quelque chose

---

dans la façon dont il regardait la table, comme si la table elle-même était le problème.

Elle s'assit en face de lui sans enlever son manteau.

« Qu'est-ce qui se passe ? »

Il posa la lettre sur la table. Une lettre de la banque. Un courrier qui commençait par 'Monsieur Diomandé, nous vous informons que votre compte a dépassé son autorisation de découvert...' et qui continuait avec des chiffres et des taux

---

d'agios que Samuel avait lus et relus sans parvenir à en absorber la réalité.

Ils avaient dépassé leur limite de découvert autorisé de deux cent quarante euros. Avec les agios, les frais de dépassement et les rejets automatiques de deux prélèvements, la situation réelle était encore plus dégradée que le chiffre brut.

Mariette lut la lettre. La posa. Regarda le plafond — ce plafond de cuisine où il n'y avait

---

pas de tache d'humidité comme dans la chambre, juste la lumière crue du néon qui n'avait jamais été remplacé par quelque chose de plus doux.

« Comment on en est arrivés là ? »

Samuel avait passé la nuit à chercher la réponse à cette question. Et il l'avait trouvée — pas une raison unique, mais une accumulation. La machine à laver qui avait nécessité une réparation urgente trois semaines plus tôt. La semaine où Mariette avait été

---

malade et n'avait pas pu assurer ses heures de caisse. Les médicaments de Mamie Rosine dont le prix avait augmenté. Et la prime de Noël de Samuel qui n'avait pas été versée parce que l'usine avait eu une mauvaise fin d'année.

« Chaque chose était justifiable séparément, dit-il. Mais toutes ensemble, dans le même mois... »

Mariette prit sa main sur la table. Ce geste simple, qu'ils avaient peut-être fait mille fois,

---

eut ce soir-là une qualité  
différente. Une gravité douce.

« On s'en sort, dit-elle. On  
s'en sort toujours. »

« Je sais. Mais j'en ai assez  
qu'on s'en sorte à chaque fois. Je  
veux qu'on construise quelque  
chose qui fait qu'on n'a plus  
besoin de 's'en sortir'. »

Un silence long. Dans  
l'immeuble, quelqu'un montait  
l'escalier — les pas lents et lourds  
d'une personne qui a travaillé de  
nuit et qui monte chez elle.

---

« Alors on fait quoi ? »

Samuel prit une grande inspiration.

« On appelle Fabrice demain matin. Et on lui demande de nous aider à faire un vrai plan. Pas des discussions théoriques. Un plan concret, avec des chiffres et des actions. »

Mariette hocha la tête. Elle enleva son manteau, se leva pour mettre la bouilloire à chauffer.

« Je vais faire du thé. »

---

C'était sa façon de dire oui.

---

***La crise n'est pas la fin. Parfois, c'est  
le commencement — le moment où  
l'urgence rend possible ce que la  
routine rendait trop facile d'éviter.***

---

## PARTIE II

# ***L'Argent qui Disparaît***

*"Ce n'est pas ce que vous gagnez qui compte. C'est ce que vous gardez — et ce que vous en faites."*

## CHAPITRE 7

# ***Les fuites invisibles***

Fabrice arriva chez eux un samedi matin avec son ordinateur portable, un grand carnet et trois croissants qu'il avait achetés à la boulangerie en bas.

Mariette avait préparé du café — le vrai, dans la cafetière à filtre, pas le café soluble qu'elle prenait parfois pour aller plus vite. Il y avait quelque chose dans ce geste qui signifiait que cette réunion comptait.

---

Fabrice demanda d'abord quelque chose d'inconfortable : relever absolument toutes les dépenses du mois écoulé. Jusqu'au dernier euro. Jusqu'au café pris à la machine du couloir de l'usine, jusqu'au journal acheté pour tuer le temps dans le bus.

Samuel rechigna intérieurement — il n'avait pas le temps, c'était fastidieux, est-ce vraiment nécessaire ? Puis il se rappela la lettre de la banque. Et il fit l'exercice.

Mariette aussi.

---

Ils mirent quarante minutes. Relevés bancaires, reçus gardés dans le portefeuille, mémoire pour ce qui était payé en espèces. Ce fut un exercice inconfortable parce qu'il rendait visible ce qu'on préférait garder dans le flou.

Le résultat les surprit tous les deux.

Il y avait les dépenses évidentes et nécessaires : loyer, courses alimentaires, transports, médicaments de Mamie, factures.

---

Celles-là, ils les connaissaient  
approximativement.

Et puis il y avait les autres.

Deux abonnements  
streaming pour un montant total  
de vingt-deux euros par mois.  
Dont un que la famille n'utilisait  
presque plus — Théo avait arrêté  
de regarder cette plateforme  
depuis qu'il passait plus de temps  
sur son téléphone. Ils avaient  
gardé l'abonnement parce que  
résilier prenait du temps et qu'ils  
n'y avaient pas pensé. Un forfait  
téléphonique que Samuel n'avait

---

pas renégocié depuis trois ans et qui coûtait huit euros de plus que les offres équivalentes actuelles. La boulangerie — le pain de la boulangerie d'en bas plutôt que celui du supermarché, pas par luxe délibéré mais par habitude, par les dix mètres supplémentaires à parcourir, par facilité. La différence : soixante centimes par pain, quatre fois par semaine, soit environ dix euros par mois. La machine à café de la cantine : deux euros cinquante par jour quand Samuel travaillait de jour, soit quarante euros sur le

---

mois. Des achats impulsifs en fin de semaine — les courses faites avec les enfants quand on a faim, où des choses non prévues atterrissent dans le caddie.

Total des fuites invisibles pour Samuel seul : quatre-vingt-dix-huit euros.

Pour Mariette : cent quatorze euros.

Total commun : deux cent douze euros par mois.

---

Ils regardèrent ce chiffre longtemps.

Deux cent douze euros. Aucune de ces dépenses prise isolément n'était scandaleuse. Un café, c'était humain. Du pain frais, c'était raisonnable. Un film le soir, c'était légitime. Mais ensemble. Ensemble, ces petites habitudes invisibles représentaient deux cent douze euros. Soit deux mille cinq cent quarante-quatre euros par an. Soit plus de deux mois de loyer.

---

« On n'est pas dépensiers, » dit Mariette. Sa voix était neutre — elle faisait le constat, elle ne se reprochait rien.

« Non, dit Fabrice. Vous êtes pas dépensiers. Vous êtes comme tout le monde — vous avez des habitudes qui coûtent sans qu'on y fasse attention. La différence entre les gens qui s'en sortent et les autres, c'est souvent juste ça : la conscience de ces habitudes. »

Il ouvrit son carnet.  
Commença à noter.

---

« Si vous récupérez cent cinquante euros par mois sur ces deux cent douze — en gardant ce qui vous fait vraiment plaisir et en supprimant ce qui est juste de l'automatisme —, dans un an vous avez mille huit cents euros d'économisés. C'est votre coussin de sécurité. C'est ce qui fait que la prochaine lettre de la banque n'arrive pas. »

---

***Les petites dépenses ne semblent pas dangereuses une par une. Mais l'eau qui fuit goutte à goutte vide le réservoir aussi sûrement qu'une brèche.***

---

## CHAPITRE 8

# ***Le crédit qui vous mange***

Il y avait dans la vie de la famille Diomandé un sujet dont on ne parlait jamais directement — pas par tabou délibéré, mais parce que le nommer clairement aurait obligé à le regarder en face, et que le regarder en face était inconfortable.

Le crédit revolving.

Samuel l'avait souscrit six ans plus tôt, lors d'une période particulièrement difficile — un

---

mois où le lave-linge était tombé en panne, où le contrôle technique de la voiture avait révélé des problèmes à corriger rapidement, et où Mamie Rosine venait d'arriver chez eux et avait besoin d'un minimum d'aménagements dans sa chambre. Tout le même mois. Le conseiller bancaire lui avait proposé une 'réserve d'argent disponible' — mille cinq cents euros, disponibles immédiatement. Le taux d'intérêt était mentionné dans les conditions générales : dix-neuf

---

virgule cinq pour cent annuel.  
Samuel avait lu ce chiffre mais ne  
l'avait pas vraiment calculé.

Il avait dit oui.

Ça avait aidé ce mois-là. Il  
avait remboursé. Puis lors d'un  
autre mois difficile, il avait repris  
un peu. Puis remboursé. Puis  
repris. Six ans de ce va-et-vient.  
Six ans que chaque mois, entre  
quarante et soixante-cinq euros  
sortaient du compte pour ce  
crédit.

---

Fabrice fut le premier à lui demander de regarder le chiffre réel.

« Tu dois combien en ce moment ? »

Samuel vérifia. « Huit cent soixante euros. »

Fabrice prit sa calculatrice. « Avec un taux à dix-neuf virgule cinq pour cent annuel, sur huit cent soixante euros de capital, tu paies environ quatorze euros d'intérêts par mois. Tes cinquante euros de remboursement mensuel

---

— t'en as donc trente-six qui vont réellement rembourser le capital. Pour finir de rembourser à ce rythme... » Il calcula. « Il te faut encore environ vingt-quatre mois. Et tu auras payé environ trois cent trente euros d'intérêts au total sur cet emprunt. »

Samuel réfléchit. « Donc j'ai emprunté mille cinq cents euros il y a six ans pour des dépenses d'urgence. J'en ai déjà remboursé... »

« Environ trois mille euros entre capital et intérêts depuis six

---

ans. Et il t'en reste encore vingt-quatre mois à payer. »

Le silence dura.

« Tout le monde a un crédit revolving. »

Fabrice hocha légèrement la tête. « Presque tout le monde qui a des fins de mois difficiles, oui. C'est un outil conçu pour les moments de tension — ce qui le rend séduisant exactement quand on est le moins en mesure de bien évaluer son coût réel. La publicité dit 'réserve disponible', 'liberté',

---

'tranquillité'. Elle dit pas 'vous allez rembourser deux fois ce que vous empruntez'. »

Samuel réfléchit à la façon dont cet emprunt avait commencé. Une urgence réelle. Une solution qui paraissait raisonnable. Et puis l'habitude. Et puis l'oubli progressif que ça existait encore, noyé dans les autres prélèvements du mois.

« Comment on s'en sort ? »

Fabrice réfléchit. « Deux options. Option un : vous trouvez

---

huit cent soixante euros d'un coup — économies ou argent exceptionnel — et vous soldez tout. Option deux : vous augmentez le remboursement mensuel de trente euros supplémentaires. Ça paraît peu. Mais ça coupe la durée de moitié et vous économisez environ cent cinquante euros d'intérêts. »

Samuel regarda Mariette. Mariette regarda Samuel. Trente euros supplémentaires par mois. C'était ce qu'ils avaient décidé de mettre de côté. Un instant, il

---

sentit la tentation de  
découragement — chaque euro  
disponible semblait déjà assigné à  
quelque chose.

« On peut pas faire les deux  
en même temps ? »

Fabrice sourit. « Si. On les  
priorise. D'abord l'épargne de  
sécurité — cent euros par mois  
jusqu'à avoir six cents euros de  
coussin. Ensuite le  
remboursement accéléré du  
crédit. Parce qu'un crédit à dix-  
neuf pour cent, c'est comme avoir  
un investissement à moins dix-

---

neuf pour cent. Rembourser ce  
crédit, c'est votre meilleur  
'investissement' en ce moment. »

---

***Le crédit à la consommation n'aide  
pas à sortir de la contrainte  
financière. Il aide à la supporter — en  
la rendant plus coûteuse sur le long  
terme.***

---

## CHAPITRE 9

# ***Le mois de décembre***

Décembre arriva comme il arrivait chaque année dans la famille Diomandé : avec une brutalité souriante enveloppée de lumières et de musique.

Les publicités avaient commencé dès novembre. Les vitrines des magasins s'illuminaient. Les enfants réclamaient — avec cette précision de désirs que seuls les enfants maîtrisent parfaitement, sachant exactement ce qu'ils

---

veulent et pourquoi. Emma voulait un téléphone qui fonctionnait : le sien avait cinq ans et l'école utilisait maintenant des applications qu'il ne pouvait plus faire tourner, ce qui lui compliquait le travail scolaire de façon concrète. Théo voulait une paire de chaussures de sport d'une marque précise — pas par vanité pure, mais parce qu'à quinze ans, être le seul de son groupe à ne pas en avoir avait un coût social réel que Samuel comprenait même s'il ne pouvait pas toujours l'honorer. Kevin

---

voulait un jeu de construction — il avait été patient, raisonnable, il avait attendu.

Mamie Rosine ne demandait rien. Elle regardait la photo de famille sur le buffet.

Le compte affichait six cent quatre-vingts euros au premier décembre — un peu mieux qu'avant, grâce aux deux mois de travail conscient sur les fuites invisibles.

Samuel fit le calcul.  
Cadeaux raisonnables pour les

---

enfants : deux cent cinquante euros au minimum. Réveillon — un bon repas, pas de luxe : cent trente euros. Médicaments supplémentaires de Mamie en hiver : quarante euros. Frais de cantine restant : soixante euros.

Total : quatre cent quatre-vingts euros. Il restait deux cents euros pour les dépenses courantes du mois.

Insuffisant.

---

Cette année cependant, il y avait une différence. Ils avaient anticipé.

Depuis septembre, Fabrice leur avait suggéré de créer ce qu'il appelait une 'enveloppe Noël' — une somme mise de côté chaque mois spécifiquement pour les dépenses prévisibles de fin d'année. Ils avaient mis vingt euros par mois pendant trois mois. Soixante euros. Ce n'était pas révolutionnaire, mais c'était la première fois qu'ils abordaient

---

décembre avec une enveloppe dédiée plutôt qu'en improvisant.

Samuel avait aussi fait trois interventions de bricolage en novembre — une pour le voisin du second qui cherchait depuis des semaines quelqu'un pour ses prises électriques défectueuses, une pour une dame du quartier dont le fils avait recommandé Samuel, une pour un commerce du coin dont le gérant était un ami de Fabrice. Total : cent quatre-vingts euros.

---

Et Mariette avait livré cinq commandes de retouches en novembre — des vêtements que des voisines lui apportaient maintenant régulièrement. Cent dix euros.

Ces deux cent quatre-vingt-dix euros supplémentaires, ajoutés à l'enveloppe Noël, changeaient l'arithmétique de décembre.

Pas entièrement. Il y aurait encore des arbitrages à faire — Emma aurait son téléphone, mais reconditionné plutôt que neuf, ce

---

qui était une excellente affaire et ce qu'Emma comprit avec une maturité qui rendit Samuel fier. Théo n'aurait pas les chaussures de la marque exacte, mais une alternative de qualité similaire que Fabrice avait trouvée sur une application de revente entre particuliers à soixante pour cent du prix neuf.

Le soir du réveillon, ils étaient tous autour de la table — Samuel, Mariette, Théo, Emma, Kevin, Mamie Rosine. L'appartement sentait le poulet

---

rôti et le gâteau au chocolat que Mariette avait préparé. Mamie Rosine avait sorti sa nappe blanche de Noël, celle qu'elle gardait toute l'année dans un sac en plastique au fond de son armoire.

Ce n'était pas un réveillon de luxe. Mais c'était un réveillon sans lettre de banque qui attendait en janvier.

---

***L'épargne n'est pas ce qu'il reste après les dépenses. C'est la première décision à prendre — avant tout le reste.***

---

---

## CHAPITRE 10

# ***Ce que les riches font différemment***

Un dimanche matin froid de janvier, Fabrice invita Samuel à l'accompagner chez un de ses clients.

Le client s'appelait Monsieur Bertin. Soixante-deux ans, retraité depuis deux ans d'une carrière de professeur d'histoire dans un lycée public de la ville. Pas d'héritage familial. Pas de famille fortunée. Un salaire d'enseignant pendant

---

trente-sept ans — pas misérable,  
mais pas exceptionnel non plus.

Il habitait dans une maison  
de plain-pied à la périphérie de la  
ville — pas grande, peut-être cent  
dix mètres carrés, mais entière.  
Un jardin où des rosiers  
dormaient sous la neige légère.  
Deux voitures dans l'allée, dont  
une récente mais raisonnable.  
L'intérieur était chaleureux,  
rangé, rempli de livres et de  
photographies de famille.

Pas de richesse  
ostentatoire. Mais une aisance

---

évidente et tranquille, le genre qui ne cherche pas à se montrer.

« Je vais vous expliquer comment j'ai fait, » dit Monsieur Bertin en leur servant un café dans sa cuisine baignée de lumière hivernale. « Pas parce que c'est exceptionnel ou génial. Parce que personne ne me l'avait expliqué clairement quand j'avais votre âge, et que j'aurais voulu que quelqu'un prenne le temps de le faire. »

Il parla pendant une heure.

---

À trente ans, un collègue plus âgé lui avait dit une phrase simple : 'Fais comme si tu gagnais dix pour cent de moins que ton salaire réel. Mets ce dix pour cent de côté dès le premier du mois. Tu t'adapteras au reste — les humains sont extraordinairement capables d'adaptation quand ils n'ont pas le choix.' Il avait suivi ce conseil. Il s'était adapté.

Ces dix pour cent, il ne les avait pas mis sur un livret A pendant trente ans. Il avait progressivement appris à les faire

---

travailler — en lisant, en prenant des conseils, en faisant des erreurs, en apprenant de ses erreurs.

À quarante ans, il avait acheté un petit studio en périphérie de la ville — avec un apport constitué grâce à ces dix pour cent épargnés dix ans. Un emprunt raisonnable. Le studio était loué depuis lors, générant un revenu mensuel.

À cinquante ans, il avait commencé à investir régulièrement dans ce qu'on

---

appelait des ETF — des fonds  
indiciels qui permettaient  
d'acheter une fraction du marché  
global sans expertise particulière.  
Cent euros par mois pendant  
quinze ans, avec les intérêts  
composés.

« Et aujourd'hui, dit-il, j'ai le  
loyer du studio — quatre cent  
vingt euros nets par mois. J'ai mes  
investissements qui continuent de  
travailler. Et j'ai ma retraite  
d'enseignant. »

Samuel calcula  
mentalement. Quatre cent vingt

---

euros par mois sans lever le petit doigt. Chaque mois. Même pendant les vacances. Même malade. Même endormi.

« La différence entre vous et moi, dit Samuel à Monsieur Bertin, c'est quoi au fond ? »

Le vieil homme réfléchit sérieusement à la question avant de répondre.

« La différence, dit-il finalement, c'est que j'ai compris à trente ans qu'il fallait commencer. Que le meilleur

---

moment était maintenant, pas quand j'aurais plus d'argent, pas quand j'aurais une meilleure situation. Maintenant. Avec ce que j'avais. »

Un silence.

« Vous avez quel âge ? »

« Trente-neuf. »

« Vous avez encore vingt-cinq ans de vie professionnelle devant vous au moins. » Il sourit.  
« C'est pas trop tard. Ce ne sera

---

jamais trop tard tant qu'il reste du  
temps. »

---

*Les riches n'ont pas toujours eu plus  
que vous au départ. Ils ont compris  
plus tôt qu'il fallait faire travailler  
leur argent en même temps qu'eux.*

---

### **PARTIE III**

## ***Le Système et ses Pièges***

*"Le système n'est pas votre ennemi. Mais  
il n'est pas conçu pour vous non plus — à  
moins que vous ne le compreniez."*

## CHAPITRE 11

# ***Pourquoi le travail seul ne suffit plus***

Il y avait une conversation que Samuel avait eue avec son père, longtemps avant de comprendre ce qu'elle signifiait vraiment.

Son père était arrivé en France à trente ans, avec peu de diplômes mais beaucoup de volonté. Il avait travaillé dans le bâtiment pendant vingt-cinq ans — maçon, puis chef d'équipe, respecté sur ses chantiers, fier de

---

son travail. Il avait dit à Samuel, avec la conviction totale d'un homme qui avait fait ses preuves : 'Travaille dur, sois honnête, et tu t'en sortiras toujours.' C'était vrai à son époque. Dans une économie qui avait besoin de bras, où un travailleur qualifié pouvait nourrir confortablement sa famille, où un seul salaire suffisait parfois pour une maison et des enfants.

Ce monde-là n'existait plus. Ou du moins, il existait beaucoup moins.

---

Fabrice l'avait expliqué avec sa précision habituelle, en s'appuyant sur des données réelles.

En France, depuis trente ans, la part des salaires dans la valeur ajoutée des entreprises avait diminué. Ce n'était pas un jugement moral — c'était une réalité économique. La productivité avait augmenté grâce à la technologie, mais une grande partie des gains avait été captée par le capital plutôt que distribuée en salaires. En

---

parallèle, le coût du logement, de l'énergie et de certains services essentiels avait augmenté plus vite que les salaires médians. Le résultat concret : en termes réels — c'est-à-dire en pouvoir d'achat effectif —, beaucoup de familles qui travaillaient autant ou plus qu'une génération précédente vivaient moins confortablement.

Ce n'était pas une fatalité. Mais c'était la réalité du contexte dans lequel la famille Diomandé évoluait.

---

« Donc le conseil de mon père était juste pour son époque, dit Samuel.

— Partiellement juste, même pour son époque, dit Fabrice. Et insuffisant pour la nôtre. Travailler dur reste nécessaire. Mais c'est devenu nécessaire sans être suffisant. Le monde a changé les règles sans forcément prévenir tout le monde. »

Mariette, qui écoutait depuis le canapé où elle pliait du linge, dit : « Et les gens qui s'en

---

sortent, ils ont compris quelles nouvelles règles ? »

Fabrice la regarda. Parfois elle formulait les choses plus clairement que lui.

« Ils ont compris qu'il faut avoir plusieurs sources de revenus. Que son salaire doit être complété par quelque chose que le temps seul ne peut pas détruire. Une compétence monnayable en freelance. Un actif qui rapporte. Un investissement. Quelque chose. »

---

***Travailler dur est nécessaire. Ce n'est plus suffisant. Le monde a changé les règles — la vraie liberté est de comprendre les nouvelles règles avant les autres.***

---

## CHAPITRE 12

# ***Le loyer que vous payez pour enrichir quelqu'un d'autre***

C'était Théo qui avait posé la question, un dimanche soir.

Il avait quinze ans et une façon directe d'aller au cœur des choses qui évitait les politesses inutiles.

« Papa. Vous payez combien de loyer par mois depuis que vous habitez ici ? »

Samuel réfléchit. Ils étaient dans cet appartement depuis

---

onze ans. Avant ça, deux autres appartements depuis qu'ils avaient formé une famille, à des loyers progressivement plus élevés. Il sortit son téléphone, fit le calcul à voix haute.

Onze ans dans cet appartement à environ neuf cents euros en moyenne. Cent dix-neuf mille euros.

Avant ça, six ans de loyers entre cinq cents et sept cents euros. Environs trente-huit mille euros.

---

Total : environ cent cinquante-sept mille euros de loyer en dix-sept ans.

Théo hochâ la tête. « Et vous possédez quoi ? »

Samuel resta silencieux un moment. « Le droit d'habiter ici jusqu'à ce que le propriétaire décide autrement. »

« Et lui, il possède quoi ? »

Samuel regarda son fils. Ce fils de quinze ans qui avait passé du temps sur internet à regarder

---

des vidéos sur l'immobilier, les finances, l'investissement — des vidéos que Samuel lui avait lui-même recommandées.

« Il possède l'appartement. Et l'appartement a pris de la valeur au fil des ans. »

Théo hocha la tête à nouveau. « Donc vous lui avez payé son emprunt et sa plus-value. »

Ce n'était pas dit avec cruauté ou reproche. C'était une observation. Mais elle atterrit

---

comme une observation qui pouvait difficilement être contredite.

Samuel pensa à Monsieur Bertin. À son studio acheté à quarante ans. Aux quatre cent vingt euros de loyer qu'il percevait chaque mois. À quelqu'un, quelque part, qui lui payait son emprunt.

« Pourquoi vous avez pas acheté ? » demanda Théo.

« On n'avait pas l'apport. »

---

« Et maintenant ? »

Samuel réfléchit. La question n'était pas agressive. Elle était simplement la suivante dans une logique que Théo suivait avec une linéarité implacable.

« Maintenant on commence à en avoir les bases. Si on continue ce qu'on fait depuis quelques mois... dans quelques années peut-être. »

Théo hocha la tête. Prit son carnet — il avait toujours un

---

carnet sur lui maintenant. Nota quelque chose.

« Je veux pas avoir cette conversation avec mes enfants dans quinze ans, dit-il.

Samuel resta silencieux.  
Puis dit :

« Moi non plus, je veux pas que tu l'aies. »

---

***Payer un loyer, c'est rembourser le crédit immobilier de quelqu'un d'autre. La vraie question n'est pas de juger — c'est de comprendre et de planifier la suite.***

---

## CHAPITRE 13

# ***La retraite de Mamie Rosine***

Mamie Rosine avait travaillé quarante-deux ans.

Elle avait commencé à dix-sept ans dans une ville du sud de la France où elle venait d'arriver, aide ménagère chez des familles bourgeoises qui la payaient correctement et la traitaient avec politesse. Puis femme de chambre dans des hôtels. Puis vendeuse dans une épicerie. Puis femme de ménage dans des bureaux

---

d'entreprises. Puis aide à domicile pour des personnes âgées — avec une ironie de la vie dont elle était consciente.

Quarante-deux ans de travail. De cotisations versées régulièrement. De fiches de paie rangées dans des chemises.

Sa retraite : huit cent soixante-dix euros par mois.

Elle vivait avec Samuel et Mariette non pas parce qu'elle était invalide ou dépendante — elle était vive d'esprit et mobile

---

—, mais parce que huit cent soixante-dix euros, dans la ville où elle vivait, ne couvrait pas un loyer décent et la nourriture et les médicaments.

Un soir que les enfants dormaient, Samuel s'assit avec elle dans la cuisine. Il lui prépara une verveine — elle aimait ça avant de dormir.

« Mamie. Est-ce que t'as des regrets ? Sur la façon dont tu as géré l'argent au long de ta vie ? »

---

Elle prit sa tasse. La regarda un moment.

« C'est une question difficile. »

« Je sais. Tu répondras pas si tu veux pas. »

« Non, je vais répondre. Parce que j'aurais voulu que quelqu'un me pose cette question quand j'avais quarante ans. »

Elle but une gorgée. Regarda par la fenêtre l'obscurité dehors.

---

« J'ai travaillé pour vivre. Honnêtement. Bien. J'ai été une bonne travailleuse. Mais j'ai jamais appris à faire travailler l'argent pour moi. Personne m'a jamais expliqué que ça existait, que c'était possible, que c'était pas réservé aux gens riches. »

« T'as mis de côté des fois ? »

« Oui. Sur un livret. Qui rapportait rien ou presque rien. J'ai pas investi. J'ai pas acheté d'appartement — j'avais pas l'apport, c'est vrai, mais j'aurais

---

peut-être pu si j'avais commencé plus tôt à économiser différemment. »

Un silence.

« C'est pas ta faute, dit Samuel. »

« Non, c'est pas ma faute. Mais ça change rien au résultat. La vie est comme ça — les conséquences arrivent quelle que soit la faute. »

---

Elle regarda Samuel avec cette douceur directe qu'elle avait.

« La différence entre une vieillesse confortable et une vieillesse difficile, c'est souvent quelques décisions prises tôt. Pas des décisions extraordinaires. Juste quelques habitudes différentes. J'aurais dû apprendre plus tôt. »

Samuel garda les mains autour de sa propre tasse de café.

---

« Tu dormiras jamais à l'EHPAD, dit-il. Je te le promets. »

Elle sourit. Ce sourire d'une vieille femme qui a vécu assez pour savoir peser le poids des promesses.

« Je sais, mon fils. C'est pour ça que tu dois apprendre, toi. Pour toi. Pour Mariette. Pour que tes enfants ne passent pas leur vie entière dans la même contrainte. Pour que ce que nous vivons ici — toi, Mariette, moi — soit la dernière génération de cette

---

famille à pas comprendre  
comment ça marche. »

---

***La retraite qu'on aura, c'est le  
résultat des décisions financières  
qu'on a prises — ou qu'on n'a pas  
prises — pendant toute une vie de  
travail.***

---

## CHAPITRE 14

# ***L'inflation — l'impôt que personne n'annonce***

Fabrice avait une façon particulière de renommer les choses pour les rendre plus concrètes. Pour lui, la loterie nationale était 'la taxe volontaire sur l'espoir'. Le crédit revolving était 'la location de l'argent des autres à un prix excessif'. Et l'inflation — l'inflation était 'l'impôt invisible sur ceux qui gardent leur argent sans le faire travailler'.

---

Samuel connaissait le mot inflation. Il savait vaguement ce que ça voulait dire. Mais il n'avait jamais vraiment calculé ce que ça lui coûtait.

Fabrice lui montra les chiffres.

En dix ans, le niveau général des prix en France avait augmenté d'environ vingt pour cent. Ça voulait dire que mille euros gardés sous le matelas — ou sur un compte courant sans intérêt — avaient perdu environ vingt pour cent de leur pouvoir

---

d'achat. En termes concrets : ce que vous pouviez acheter avec mille euros en 2014 vous coûtait environ mille deux cents euros en 2024.

« Donc si t'as de l'argent et que tu fais rien avec, tu t'appauvrîs automatiquement. »

« Exactement. L'argent qui dort perd de sa valeur — pas en chiffres nominaux, mais en pouvoir réel d'achat. »

« Et les gens qui s'en protègent... »

---

« Ont des actifs dont la valeur monte avec l'inflation ou au-dessus. L'immobilier, historiquement. Certaines actions. Certains types d'investissements. Quand les prix augmentent de vingt pour cent, la valeur de leur appartement a souvent augmenté de vingt pour cent aussi. Leur patrimoine est préservé. »

Samuel réfléchit à ses propres parents. À tous les membres de sa famille qui travaillaient dur. À tous ceux qui

---

épargnaient sur des livrets à faibles rendements. Qui gardaient leur argent 'en sécurité'.

« Et ceux qui ont rien comme actifs — comme nous jusqu'ici — ils subissent deux fois l'inflation. »

« Comment ça ? »

« Ils voient les prix augmenter — leurs dépenses coûtent plus cher. Et leur salaire augmente rarement au même rythme. Donc leur pouvoir d'achat baisse. Et en plus, leur épargne

---

éventuelle perd de sa valeur réelle. Ils prennent l'inflation des deux côtés. »

Mariette, qui écoutait, dit simplement : « C'est ça qui explique pourquoi on a l'impression que la vie coûte de plus en plus cher mais que l'argent reste pareil. »

« Exactement. »

Un long silence s'installa dans la pièce.

---

« Donc la solution... dit Samuel.

— La solution, dit Fabrice, c'est de trouver des façons que votre argent soit investi dans des choses dont la valeur augmente avec le temps. Pas du jour au lendemain. Pas de la magie. Juste des choses réelles qui prennent de la valeur sur le long terme. »

---

***L'inflation est un impôt silencieux. Il appauvrit ceux qui attendent — et enrichit ceux qui agissent avec leur épargne.***

---

## PARTIE IV

# ***La Manifestation***

*"La manifestation d'une vie différente  
commence par une décision — puis par  
une action. Puis par une autre."*

## CHAPITRE 15

### ***Le plan concret***

Ce fut un samedi de mars. Les enfants étaient chez des amis pour la journée, Mamie Rosine faisait sa sieste, et Samuel, Mariette et Fabrice étaient installés autour de la table de la cuisine avec du café, un grand carnet et plusieurs feuilles de calcul imprimées.

Ils allaient faire un plan. Un vrai. Pas des discussions générales sur le changement de mentalité. Un plan avec des

---

chiffres précis, des actions  
concrètes, des dates.

Fabrice commença par  
poser la question fondamentale :  
« Dans cinq ans, vous voulez être  
où ? Concrètement. »

Samuel et Mariette  
échangèrent un regard. Ils  
avaient parlé de ça — pas  
suffisamment en détail, mais ça  
avait été dit.

Mariette dit : « Je veux pas  
avoir à me demander si on peut  
payer la cantine de Kevin. »

---

Samuel dit : « Je veux qu'on ait quelque chose de côté. Un vrai coussin. Et une première brique de quelque chose — un investissement, même petit. »

« Et dans dix ans ? »

Silence.

« Dans dix ans, dit Samuel lentement, je veux qu'on ait un revenu qui complète nos salaires. Quelque chose qui arrive même si on est malades. Même si on prend des vacances. »

---

Fabrice hoch a la tête. «  
C'est un objectif réaliste. On va y  
travailler. »

Ils construisirent le plan  
ensemble, ligne par ligne.

Premier objectif immédiat :  
un coussin de sécurité de six  
cents euros en trois mois. Deux  
cents euros par mois mis de côté  
dès le premier du mois, avant tout  
le reste. Ces deux cents euros  
viendraient des économies sur les  
fuites invisibles et des premiers  
revenus du bricolage et de la  
couture.

---

Deuxième objectif à six mois : solder le crédit revolving. Samuel avait fait le calcul — en mettant soixante euros supplémentaires par mois sur le remboursement, il serait soldé en quatorze mois. Mais avec un virement exceptionnel possible depuis le coussin de sécurité une fois constitué, peut-être en neuf mois.

Troisième objectif à un an : ouvrir un compte-titres avec les premières économies sérieuses et

---

y investir régulièrement une somme modeste mais fixe.

Objectif à cinq ans : avoir un apport suffisant pour l'achat d'un petit studio à louer.

Chaque objectif était mesurable. Chaque objectif avait une échéance. Chaque objectif découlait logiquement du précédent.

Mariette regarda le tableau une fois terminé. « C'est pas irréaliste. »

---

« Non, » dit Fabrice.

« C'est pas non plus  
confortable. »

« Non plus. »

Elle hocha la tête. « Mais  
c'est mieux que dans dix ans être  
exactement au même endroit. »

---

***Un plan imparfait exécuté vaut  
infiniment mieux qu'un plan parfait  
resté sur le papier. Commencez.  
Ajustez en chemin.***

---

## CHAPITRE 16

# ***Théo et l'entrepreneuriat à quinze ans***

Théo avait passé deux semaines à travailler seul dans sa chambre sur quelque chose qu'il ne montrait à personne.

Emma avait demandé ce qu'il faisait. Il avait dit 'un truc'. Kevin avait essayé de regarder par-dessus son épaule et avait été gentiment mais fermement repoussé.

---

Un samedi matin, il déposa une feuille sur la table de la cuisine.

Samuel la prit. La lut. La relut.

C'était un plan d'activité. Pas un devoir scolaire — un vrai plan, avec une analyse de marché rudimentaire mais réelle, des tarifs proposés, un calcul de revenus potentiels, une liste de clients potentiels identifiés nominativement.

---

Théo proposait de donner des cours particuliers de mathématiques aux collégiens et lycéens du quartier. Il avait identifié douze familles dans l'immeuble et les rues avoisinantes qui avaient des enfants entre onze et seize ans. Il avait estimé qu'au moins six d'entre elles seraient potentiellement intéressées par du soutien scolaire à un prix inférieur aux agences habituelles.

Tarif proposé : dix-huit euros de l'heure. Deux heures par

---

semaine par élève. Objectif : trois élèves réguliers.

Revenu mensuel potentiel : entre deux cent seize et quatre-vingt-douze euros.

Il avait même calculé la déclaration fiscale : en dessous d'un certain seuil pour un mineur dans le cadre du service à la personne, les démarches étaient simplifiées.

Samuel regarda son fils debout dans l'embrasure de la porte, attendant.

---

« Comment t'as fait tout ça ?

»

Théo haussa les épaules. « J'ai regardé des vidéos. J'ai lu des choses. J'ai réfléchi. »

« T'as pensé à la partie concurrence ? »

« Les agences font trente à cinquante euros de l'heure. Je suis moins cher et j'habite dans l'immeuble — ça rassure les parents. »

---

Mariette prit la feuille. La lut attentivement. Ses yeux brillèrent d'une façon qu'elle n'essaya pas vraiment de cacher.

« T'as pensé à ce que tu feras si un élève a pas les mêmes méthodes que son professeur ? »

Théo marqua une courte pause. Il n'avait pas pensé à ça.

« Je vais me renseigner. »

Samuel posa la feuille. « Alors tu te renseignes. Et tu commences. »

---

La première leçon eut lieu deux semaines plus tard — un élève de quatrième dont les parents avaient accepté d'essayer. Théo était légèrement nerveux. Il s'en tira bien. L'élève revint la semaine suivante.

Deux mois plus tard, Théo avait trois élèves réguliers. Il gagnait deux cent seize euros par mois. Il en mettait la moitié dans l'épargne familiale et gardait l'autre pour lui — une répartition qu'il avait lui-même proposée, ce

---

qui avait laissé Samuel sans voix  
pendant quelques secondes.

---

***L'éducation financière transmise à ses  
enfants vaut plus que n'importe quel  
héritage monétaire. Elle se reproduit.  
Elle dure.***

---

## CHAPITRE 17

# ***La conversation avec le patron***

Samuel demanda un rendez-vous avec Monsieur Achille.

Il l'avait préparé pendant une semaine entière. Pas pour demander une augmentation — ça, il savait que ça ne marcherait probablement pas dans le contexte actuel de l'entreprise. Il voulait proposer quelque chose.

Depuis trois ans, il avait observé un problème récurrent sur la chaîne de conditionnement

---

numéro trois. Un cycle de calibration trop fréquent qui générait une quantité non négligeable d'emballages défectueux — pas assez pour arrêter la ligne, mais assez pour représenter un gaspillage régulier de matière première.

Il avait fait le calcul. En moyenne, environ deux mille euros par mois en matière gaspillée. Un ajustement simple du cycle — deux heures d'intervention d'un technicien —

---

pourrait éliminer l'essentiel de ce problème.

Il avait écrit une note de deux pages. Claire, précise, avec les données, le calcul de la perte et la solution proposée.

Monsieur Achille l'écouta avec l'attention d'un homme qui a appris à reconnaître quand quelqu'un a fait son travail avant de parler.

Il prit la note. La lut.

---

« T'as calculé ça tout seul ?  
»

« Oui. »

« Pourquoi t'as jamais dit ça  
avant ? »

Samuel réfléchit à la vraie réponse. « Avant, je pensais que mon travail c'était de faire ce qu'on me demandait. Pas d'observer ce qui pourrait être amélioré. »

Monsieur Achille posa la note. Le regarda.

---

« Et maintenant ? »

« Maintenant j'essaie de voir les choses différemment. »

Monsieur Achille hocha la tête lentement. « Je vais soumettre ça à la direction technique. Si la solution est validée et fonctionne comme tu l'indiques, ça justifie une prime de projet. » Un temps. « Et on devrait parler de ton évolution. On a un poste de technicien de ligne qui va se libérer en fin d'année. Les compétences que tu montres là... »

---

Samuel sortit du bureau avec quelque chose d'inhabituel dans la poitrine. Pas de l'euphorie. Quelque chose de plus solide que ça. La sensation d'avoir utilisé son intelligence — pas seulement ses bras.

La prime arriva trois mois plus tard. Quatre cent cinquante euros nets.

Il en mit trois cents dans le remboursement accéléré du crédit revolving. Et cent cinquante dans l'épargne.

---

***La valeur qu'on apporte dépasse  
souvent ce qu'on montre. Apprendre à  
rendre visible ce qu'on fait — et à le  
proposer — peut changer une  
trajectoire professionnelle.***

---

## CHAPITRE 18

# ***Emma et les pépins de pomme***

Emma avait douze ans et un cahier de questions.

Elle avait commencé à noter des questions depuis qu'elle avait compris que la conversation autour de l'argent dans leur famille était en train de changer. Des questions dont elle ne connaissait pas encore les réponses et qu'elle comptait poser au bon moment.

---

Un soir, elle posa la tête dans l'embrasure de la cuisine.

« Papa. »

« Mmm. »

« C'est quoi un intérêt composé ? »

Samuel posa son stylo. Se retourna. Emma était là, cahier sous le bras, crayons dans les cheveux — elle avait l'habitude d'y glisser ses crayons quand elle travaillait et d'oublier de les en retirer.

---

Il alla chercher une pomme dans le réfrigérateur. La posa sur la table.

« Je vais te montrer avec une image. Cette pomme, c'est cent euros d'épargne. Si tu la manges ce soir — si tu dépenses les cent euros — t'as le plaisir maintenant. Mais demain, c'est fini. »

Emma hocha la tête.

« Maintenant imagine que tu plantes les pépins de cette pomme au lieu de la manger. T'as

---

rien de concret tout de suite. Mais dans quelques années, t'as un pommier. Et ce pommier te donne des pommes chaque année — des fruits, c'est-à-dire des revenus — sans que tu aies besoin de faire grand-chose de plus. »

« Et les intérêts composés dans tout ça ? »

« Imagine que chaque pomme que te donne l'arbre, tu en replantes aussi les pépins. Donc l'année d'après t'as le premier arbre plus les nouveaux arbres issus des premières pommes. Et

---

l'année suivante, encore plus. La croissance s'accélère parce que tu fais pousser tes fruits au lieu de les manger. »

Emma ouvrit son cahier. Commença à dessiner — un arbre, des pommes, des pépins, d'autres arbres.

« Et si on commence avec peu de pépins ? »

« Ça change la vitesse. Pas le principe. Un pépin c'est déjà un arbre potentiel. »

---

Elle réfléchit. « Et nous, on a planté des pépins ? »

Samuel sourit malgré lui. « On vient de commencer. »

« Je peux planter mes pépins à moi ? »

Il regarda sa fille de douze ans avec son cahier de questions et ses crayons dans les cheveux.

« Oui. On va ouvrir un livret à ton nom. Et je vais t'expliquer comment le faire grandir. »

---

Emma hocha la tête avec le sérieux de quelqu'un qui vient de prendre une décision importante.

Ils passèrent l'heure suivante à faire des calculs ensemble — combien Emma pourrait mettre de côté par mois avec l'argent de son anniversaire et les petits services qu'elle rendait aux voisins, combien ça ferait en cinq ans, en dix ans, avec des intérêts simples puis avec des intérêts composés.

À vingt-deux heures, quand Mariette rentra de son service,

---

elle trouva son mari et sa fille de douze ans encore à la table de la cuisine, calculatrice entre eux, en train de discuter de stratégie d'épargne.

Elle n'alluma pas la lumière du couloir pour ne pas briser quelque chose.

---

***Le meilleur moment pour planter un arbre, c'était il y a vingt ans. Le deuxième meilleur moment, c'est aujourd'hui.***

---

## CHAPITRE 19

### ***Kevin et le premier euro***

Kevin avait sept ans et une conception simple et directe du monde.

Il comprit l'argent le jour où Samuel lui expliqua le principe en utilisant ses billes.

Kevin avait cinquante-trois billes dans une boîte à chaussures. Des billes de différentes tailles et couleurs qu'il avait collectionnées depuis ses quatre ans. Il les connaissait une par une.

---

Samuel lui demanda : « Si tu me prêtes dix billes aujourd'hui et que dans un mois je t'en rends onze, tu me les prêtes ? »

Kevin réfléchit très sérieusement. « Ça dépend. Est-ce que tu en prendras soin ? »

Samuel essaya de ne pas sourire. « Oui. »

« Alors oui. »

« C'est ça, un investissement. Tu donnes quelque chose de valeur. Et si la

---

personne à qui tu le confies s'en sert bien, tu en récupères plus que ce que tu as donné. »

Kevin regarda ses billes. « Et si la personne les perd ? »

« Alors tu perds tes billes. C'est pour ça qu'on choisit bien à qui on fait confiance. »

Kevin hocha la tête avec le sérieux d'un enfant qui comprend que la vraie vie est dans les détails.

---

À Noël, Samuel et Mariette offrirent à Kevin une tirelire transparente — une vraie, en verre, qu'on pouvait voir à travers — et lui dirent que pour chaque euro qu'il y mettrait, ils en mettraient un aussi de leur côté.

Kevin regarda la tirelire. Regarda ses parents. Alla chercher dans sa chambre la pièce de deux euros qu'il avait gagnée en aidant le voisin du second à rentrer ses courses.

La mit dans la tirelire.

---

Attendit.

Samuel mit deux euros de son côté.

Kevin regarda les quatre euros dans la tirelire. Son visage avait l'expression de quelqu'un qui vient de comprendre quelque chose d'important.

« C'est ça, l'investissement ? »

« C'est le début. »

---

Kevin prit la tirelire, alla la poser sur sa table de nuit, là où il pourrait la voir tous les matins.

Il avait sept ans. Il venait de faire son premier investissement.

---

***L'éducation financière n'a pas d'âge minimum. Elle commence dès qu'on choisit de l'enseigner.***

---

## CHAPITRE 20

### ***Un an plus tard***

Un an s'était écoulé depuis la nuit de la lettre de la banque.

Pas de miracle. Pas de transformation spectaculaire. Juste trois cent soixante-cinq jours de décisions légèrement différentes, de gestes répétés, d'une façon de voir les choses qui avait progressivement changé.

Le compte d'épargne affichait deux mille quatre-vingts euros. Pas une fortune. Mais réel. Tangible. La première fois de leur

---

vie adulte qu'ils avaient plus de deux mois de loyer de côté.

Le crédit revolving avait été soldé en septembre — un mois plus tôt que prévu grâce à la prime de Samuel et à deux mois particulièrement bons pour le bricolage et la couture. Le jour où Samuel avait effectué le virement final, il avait regardé le solde passer à zéro avec une satisfaction qu'il n'avait pas anticipée. Un poids qu'il n'avait pas réalisé porter jusqu'à ce qu'il disparaisse.

---

Samuel avait fait vingt-deux interventions de bricolage dans l'année. Son nom circulait maintenant dans trois immeubles du quartier. Il avait même refusé des demandes — il n'avait pas assez de temps pour tout prendre. Il y avait réfléchi : peut-être, dans quelques années, quand les enfants seraient plus grands, il pourrait développer ça différemment.

Mariette avait cousu, retouché, transformé. Elle avait aussi proposé ses services comme

---

aide à domicile ponctuelle pour des personnes âgées du quartier — trois fois par mois, deux heures à chaque fois, à un tarif négocié. Cela lui rapportait cent vingt euros supplémentaires et lui donnait quelque chose qu'elle n'attendait pas : de la satisfaction. Pas seulement financière.

Théo avait ses quatre élèves réguliers désormais. Il avait mis de côté deux mille cent euros en un an — la moitié en épargne familiale, la moitié sur son propre compte. Il avait lu cinq livres sur

---

la finance et l'entrepreneuriat. Il avait un projet — vague encore, mais réel — d'une petite application éducative en mathématiques dont il avait commencé à apprendre les bases de programmation seul, avec des tutoriels gratuits en ligne.

Emma avait son livret A avec quatre cent vingt euros. Elle l'actualisait chaque mois dans un tableau qu'elle tenait à jour avec des couleurs. Elle regardait les intérêts — minimes, mais réels — avec la satisfaction d'une

---

jardinière qui voit ses graines germer.

Kevin avait rempli deux tirelires. Il avait demandé à Samuel si on pouvait ouvrir un compte à son nom. Samuel avait dit oui.

Et Mamie Rosine — Mamie Rosine regardait tout ça avec des yeux où se mêlaient la tendresse et quelque chose qui ressemblait à de la réconciliation avec sa propre vie.



Un soir de juin, ils étaient tous assis dans le parc en face de l'immeuble. Les enfants jouaient au frisbee dans la lumière dorée de début de soirée. Mamie Rosine avait fermé les yeux, tournée vers le soleil comme une plante.

Samuel dit à Mariette : « T'as remarqué qu'on parle plus de l'argent de la même façon ? »

Elle réfléchit. « On en parle... différemment. Moins avec peur. Plus avec... »

« Direction. »

---

« Oui. »

Un silence confortable.

« C'est ça, la  
manifestation ? »

Samuel regarda les enfants.  
Théo qui expliquait quelque chose  
à Emma, Emma qui contestait,  
Kevin qui courait entre eux deux.

« Je crois que c'est le début  
de la manifestation. »

---

***Le changement ne se mesure pas  
seulement en euros. Il se mesure  
aussi dans la façon dont on regarde  
l'avenir — avec peur ou avec direction.***

---

LA MANIFESTATION DE L'EXPLOSION DE MA VIE  
FINANCIÈRE ♦ *Frederic Richard Goulia*

---



## **PARTIE V**

# ***Ce qu'on Transmet***

*"La richesse qu'on transmet n'est pas dans les comptes bancaires. Elle est dans ce qu'on apprend à ses enfants sur comment le monde fonctionne."*

## CHAPITRE 21

# ***Mariette retrouve sa passion***

C'était un dimanche après-midi d'octobre que Mariette reçut un appel inattendu.

Une ancienne collègue de la maison de retraite — Sophie — lui demandait si elle accepterait de créer quelques vêtements pour la petite boutique qu'elle venait d'ouvrir avec sa sœur. Pas des retouches. Des créations. De petites pièces simples, des accessoires, le genre de choses

---

que Sophie et sa sœur n'arrivaient pas à trouver facilement dans les commerces habituels.

Mariette resta silencieuse un moment après que Sophie eut expliqué.

Elle ne répondit pas immédiatement oui. Elle répondit : « Je te rappelle demain. »

Le soir, elle sortit la machine à coudre du placard où elle dormait depuis des mois —

---

depuis qu'elle l'avait réactivée pour les retouches des voisins —, l'installa sur la table de la cuisine après le dîner, et s'assit devant elle.

Les enfants étaient au lit. Samuel lisait dans la chambre. Mamie Rosine dormait déjà.

Mariette passa deux heures à coudre — pas pour un client, pas pour un revenu. Juste pour voir. Pour retrouver le geste, le plaisir, ce qu'elle ressentait quand le tissu prenait la forme qu'elle avait imaginée.

---

Elle avait commencé à coudre à quatorze ans, sous la direction de sa mère qui lui avait appris les bases. Elle avait continué par nécessité — les vêtements des enfants, les réparations —, mais elle avait oublié ce que c'était de coudre par envie.

À minuit, elle avait terminé une petite pochette en lin naturel avec une broderie simple. Rien d'extraordinaire. Mais quelque chose qu'elle avait fait.

---

Le lendemain, elle rappela Sophie. Elle dit oui.

Elle passa les deux mois suivants à apprendre — des tutoriels en ligne, des livres empruntés à la bibliothèque, des échanges avec Sophie et sa sœur sur ce qui plaisait dans leur boutique. Elle fit des erreurs. Elle recommença. Elle apprit.

Les premières pièces qu'elle vendit dans la boutique lui rapportèrent quatre-vingt euros. Pas beaucoup. Mais c'était

---

différent des retouches — c'était elle, son style, sa création.

Samuel la vit changer pendant ces mois. Pas d'une façon dramatique. Mais quelque chose dans son regard quand elle parlait de la couture — quelque chose qu'il reconnaissait parce que c'était ce qu'il ressentait lui-même quand il résolvait un problème dans l'usine ou quand il réparait quelque chose chez un voisin.

De l'utilité. Du sens. Pas seulement du revenu.

---

LA MANIFESTATION DE L'EXPLOSION DE MA VIE  
FINANCIÈRE ♦ Frederic Richard Goulia

---

---

***Le travail qui nourrit l'âme autant que  
le compte bancaire est le luxe ultime.  
Il arrive quand on cherche la  
connexion entre ce qu'on aime et ce  
dont les autres ont besoin.***

---

## CHAPITRE 22

# ***La conversation entre frères***

Le frère de Samuel s'appelait Jérôme. Deux ans de moins, la même enfance, des trajectoires radicalement différentes.

Jérôme travaillait dans la vente — d'abord commercial dans une PME, puis responsable de secteur dans une plus grande entreprise. Il gagnait mieux que Samuel, vivait dans un appartement plus grand, avait

---

une voiture plus récente. Mais il avait aussi deux crédits voiture, un crédit travaux, une habitude de vacances aux sports d'hiver financées par découvert, et un rapport à l'argent que Samuel reconnaissait maintenant — le rapport de quelqu'un qui gagne plus pour dépenser plus, sans vraiment avancer.

Ils se virent un week-end de novembre, pour l'anniversaire de leur mère.

Après le repas, pendant que les enfants jouaient et que les

---

femmes discutaient dans la cuisine, Samuel et Jérôme restèrent à table avec du café.

Jérôme lui parla de ses projets — une voiture neuve au printemps, des vacances en été, peut-être changer d'appartement l'année prochaine.

Samuel écouta. Il ne dit rien pendant un moment.

Puis Jérôme lui demanda : « Et toi, quoi de neuf ? »

---

Samuel réfléchit à comment répondre. Il aurait pu parler du crédit soldé, de l'épargne, du plan. Il dit simplement : « On a commencé à mettre de l'ordre dans les finances. »

« Ah ouais ? Vous avez investi dans quoi ? »

« Pour l'instant on a soldé notre crédit revolving et on a deux mille euros d'épargne. »

Jérôme haussa les sourcils.  
« Deux mille euros ? Mais c'est rien ça. »

---

Samuel le regarda. Un an plus tôt, il aurait été blessé par cette remarque. Aujourd'hui, il la reçut différemment.

« Il y a un an on avait zéro euros d'épargne et un crédit revolving. Donc pour nous c'est beaucoup. Et dans cinq ans, si on continue, on aura peut-être un premier appartement à louer. »

Jérôme le regarda avec quelque chose d'indéfinissable — entre la condescendance légère et quelque chose d'autre, quelque chose de moins confortable.

---

« T'as l'air d'y réfléchir sérieusement en tout cas. »

« Oui. »

Un silence.

« Et ça t'a coûté quoi de faire ça ? »

Samuel réfléchit. « Du confort immédiat. Quelques habitudes. »

Jérôme hocha la tête. Regarda son café.

---

« Ma voiture neuve, je vais peut-être attendre. »

C'était la seule chose qu'il dit sur le sujet. Mais Samuel entendit derrière cette phrase quelque chose de semblable à ce qu'il avait ressenti lui-même un an plus tôt, dans le couloir de l'immeuble en regardant le blouson de Fabrice.

Une question. Le début d'une question.

---

***On ne convainc pas les gens de changer. On leur montre ce qu'on fait***

---

---

LA MANIFESTATION DE L'EXPLOSION DE MA VIE  
FINANCIÈRE ♦ Frederic Richard Goulia

---

---

**— et on les laisse décider eux-mêmes  
si ça vaut la peine d'essayer.**

---

---

## CHAPITRE 23

### ***La maladie***

En janvier de la deuxième année, Samuel fut malade.

Rien de grave — une grippe sévère qui l'immobilisa dix jours. Dix jours sans aller à l'usine. Dix jours d'arrêt maladie avec les indemnités journalières de la Sécurité sociale, qui représentaient environ soixante pour cent de son salaire habituel.

Avant, dix jours d'arrêt maladie avec soixante pour cent du salaire aurait été une

---

catastrophe financière — un mois difficile, peut-être deux, le genre de coup dur qui vidait les réserves inexistantes et remplissait le crédit revolving.

Cette fois, ils avaient le cousin.

Mariette fit le calcul. La perte de salaire sur dix jours représentait environ trois cent vingt euros. Le cousin était là. Ils le utilisèrent. À la fin du mois, le compte était bas mais pas dans le rouge. Pas de lettre de la banque.

---

Pas de découvert. Pas de crédit supplémentaire.

Samuel passa ces dix jours dans l'appartement, fiévreux et fatigué, mais sans cette couche supplémentaire d'anxiété qui aurait accompagné la maladie autrefois. L'inquiétude financière ne s'ajoutait pas à l'inquiétude de santé.

C'était, il le réalisa, la première fois depuis très longtemps qu'il était malade sans se demander comment ils allaient s'en sortir financièrement.

---

Fabrice passa lui rendre visite un après-midi. Il apporta une soupe — une vraie soupe, maison, dans un Tupperware.

« T'as l'air moins stressé que d'habitude pour quelqu'un qui a quarante de fièvre, » dit Fabrice.

Samuel toussa. « Je suis pas dans le rouge. »

Fabrice hochait la tête. Il comprenait.

---

« C'est pour ça qu'on construit des coussins. Pas seulement pour les investissements. Pour pouvoir être malade sans que ça devienne une catastrophe. »

Samuel pensa à toutes les années passées à travailler malade plutôt que de prendre un arrêt — pas parce qu'il ne pouvait pas s'arrêter physiquement, mais parce qu'il ne pouvait pas se le permettre financièrement. Le nombre de jours passés à l'usine avec de la fièvre, des douleurs,

---

une fatigue profonde, parce que l'argent ne pouvait pas se permettre de l'absence.

Cette liberté — la liberté d'être malade quand on est malade — était peut-être la chose la plus concrète et la plus immédiate qu'avait changée leur nouvelle façon de gérer les finances.

---

***La sécurité financière n'est pas un luxe. C'est le droit de traverser les difficultés de la vie sans qu'elles deviennent des catastrophes financières en même temps.***

---

## CHAPITRE 24

# ***Le premier investissement***

Dix-huit mois après la nuit de la lettre de la banque, Samuel ouvrit un compte-titres.

Il avait mis de côté pendant six mois après le remboursement du crédit revolving. Il avait lu, regardé des vidéos, posé des questions à Fabrice et à Monsieur Bertin. Il avait appris ce qu'était un ETF — un fonds indiciel qui permettait d'investir sur

---

l'ensemble d'un marché boursier avec des frais très faibles.

Il n'avait pas essayé de choisir des actions individuelles — c'était trop complexe, trop risqué pour lui à ce stade. Il avait choisi quelque chose de simple, de diversifié, de long terme.

Son premier virement : deux cents euros.

Il regarda le compte après le virement. Les deux cents euros affichés. Ce n'était pas une somme qui allait changer sa vie

---

dans six mois. Fabrice lui avait montré les calculs — avec deux cents euros par mois et un rendement moyen de six pour cent annuel, dans vingt ans il aurait environ quatre-vingt-quinze mille euros. Pas des millions. Mais une somme sérieuse. Une vraie retraite complémentaire.

Mais ce qui lui fit quelque chose ce soir-là, c'était moins le calcul que le symbole.

Pour la première fois de sa vie à trente-neuf ans, il avait un

---

investissement. Quelque chose qui allait travailler pendant qu'il dormait, pendant qu'il conduisait ses bus le matin, pendant qu'il calibrait ses machines à l'usine.

Il appela Mariette au salon.

Elle vint, regarda l'écran du téléphone.

« C'est ça ? »

« C'est ça. »

Elle resta silencieuse un moment. Puis : « C'est le début ? »

---

« C'est le début. »

Elle posa sa tête sur son épaule. Ils regardèrent ensemble les deux cents euros sur l'écran.

Dans la chambre à côté, Théo faisait ses devoirs — et probablement aussi une partie de ses calculs sur son propre compte. Dans la chambre des petits, Emma dormait avec son cahier posé sur la table de nuit. Kevin dormait avec sa tirelire transparente visible depuis son lit.

---

Mamie Rosine dormait dans son ancienne chambre-débaras, maintenant vraiment aménagée comme une chambre, avec un bon lit et un radiateur silencieux.

L'immeuble, dehors, vivait sa vie nocturne. Le chat traversait peut-être la rue.

Mais dans cet appartement de cinq pièces, quelque chose d'invisible mais de réel venait de se mettre en place.

La manifestation avait commencé.

---

***Le premier investissement n'est pas important pour son montant. Il est important parce qu'il marque le passage d'une façon de penser à une autre.***

---

## ***Quinze ans plus tard***

Théo avait trente ans.

Il signait ce matin-là les papiers de son deuxième appartement — un trois pièces dans un quartier en développement, qu'il allait louer à un jeune couple. Son premier appartement, acheté à vingt-six ans avec un apport constitué depuis ses cours particuliers de lycée, générait déjà quatre cent quarante euros de loyer net par mois.

---

Samuel était là, à côté de lui chez le notaire. Il ne dit pas grand-chose pendant la signature. Après, en sortant dans la rue, Théo dit :

« C'est toi qui m'as appris. »

Samuel haussa les épaules.  
« C'est Fabrice qui nous a appris. On t'a juste transmis. »

Théo secoua la tête. « Non. Fabrice a expliqué les principes. Toi et maman vous avez montré comment vivre avec. C'est différent. »

---



Emma, vingt-sept ans, travaillait comme conseillère en gestion de patrimoine — mais pas pour les clients habituels de ce type de cabinet. Elle avait choisi un cabinet dont la spécialité était d'accompagner les familles d'ouvriers, d'aides-soignantes, d'artisans — les gens qui avaient les ressources pour commencer à construire quelque chose mais qui ne savaient pas comment. Ceux pour qui personne ne prenait le temps d'expliquer simplement.

---

Elle avait soixante-dix clients. Elle en prenait de nouveaux chaque trimestre.



Kevin avait vingt-deux ans et une start-up. Une petite application éducative en mathématiques — l'idée que Théo avait eue à quinze ans et qu'il avait partagée avec Kevin, qui l'avait reprise et développée avec ses propres compétences techniques. Huit cents utilisateurs payants. Pas un succès retentissant, mais quelque

---

chose de réel, de fonctionnel, qui grandissait.



Samuel et Mariette habitaient toujours dans le même quartier. Pas dans le même appartement — ils avaient acheté l'appartement du dessus quand il s'était libéré, deux ans après l'achat de leur propre appartement. Ils l'avaient rénové et le louaient. Le loyer couvrait la grande partie de leur propre mensualité de crédit immobilier.

---

Samuel travaillait toujours à l'usine. Technicien de ligne maintenant, avec un salaire plus élevé. Mais il avait aussi développé son activité de bricolage — officiellement, avec un statut d'auto-entrepreneur, et une petite réputation dans quatre quartiers de la ville.

Mariette avait réduit ses heures à la maison de retraite pour consacrer plus de temps à la couture. La boutique de Sophie et sa sœur vendait maintenant trois pièces par semaine créées par

---

Mariette. Elle avait aussi une petite clientèle directe — des femmes qui venaient chez elle pour des créations sur mesure.

Ils n'étaient pas riches. Pas dans le sens où le mot est souvent compris.

Mais ils étaient libres. D'une façon précise et concrète — libre de choisir. De prendre un arrêt maladie sans catastrophe. De dire non à une heure supplémentaire parce qu'Emma avait besoin d'eux. D'envisager les vacances sans découvert. De regarder

---

l'avenir sans cette couche  
permanente d'inquiétude sourde.



Mamie Rosine était décédée  
quatre ans plus tôt, à quatre-  
vingt-deux ans, dans sa chambre  
— sa vraie chambre, lumineuse,  
avec une fenêtre qui donnait sur  
le jardin de l'immeuble.

Elle avait laissé une lettre.  
Samuel la lisait encore parfois, le  
matin, en buvant son café.

*"J'aurais voulu qu'on m'apprenne ce que  
vous avez appris. Mais je suis heureuse  
d'avoir vécu assez longtemps pour vous  
voir l'apprendre. Et pour voir vos enfants  
naître dedans. C'est la richesse que je*

---

*laisse — pas de l'argent, mais le fait  
d'avoir été là au début de quelque chose."*



La lettre était encadrée dans la cuisine, à côté de la fenêtre.

Samuel la lisait. Buvait son café — debout, comme toujours, mais différemment.

Pas avec la lassitude des matins de contrainte. Avec quelque chose d'autre. Quelque chose qu'il avait mis du temps à nommer parce qu'il n'y était pas habitué.

---

De la gratitude. Et de la direction.

Il posa sa tasse. Regarda l'heure. Il avait le temps — il prenait une voiture maintenant, le trajet durait vingt minutes.

Il regarda l'appartement. Les photos de famille sur le mur — Théo devant son notaire. Emma lors de la remise de son diplôme. Kevin souriant devant son ordinateur. Et une vieille photo, un peu floue, d'une famille autour d'une table de cuisine avec une toile cirée à carreaux bleus.

---

Il se rappela cette nuit. La lettre de la banque. Mariette en face de lui. Le sentiment d'être coincé.

Et il se rappela ce qu'il avait dit.

*"Il y a quelque chose qui ne fonctionne pas. Et tant qu'on va pas comprendre quoi, ça changera pas."*

Il avait eu raison sur une chose : comprendre avait tout changé.

Pas instantanément. Pas facilement. Mais durablement.

C'était ça, la manifestation.

---

Pas un coup de chance. Pas  
un héritage. Pas un miracle.

Une décision. Puis une  
autre. Puis une habitude. Puis une  
vie.

---

## **PARTIE VI**

# ***Les Leçons Apprises***

*L'échec n'est pas l'opposé du succès. C'est  
une partie du chemin.*

## CHAPITRE 25

# ***Les erreurs que tout le monde fait***

Fabrice avait une liste. Pas écrite — mémorisée, gravée par l'expérience. La liste des erreurs financières les plus communes, celles qu'il avait faites lui-même ou qu'il avait vues faire autour de lui depuis qu'il s'intéressait au sujet.

Il la partagea avec Samuel et Mariette un soir d'hiver, autour d'un thé chaud, dans le salon de

---

l'appartement où le radiateur  
faisait son bruit habituel.

Erreur numéro un : croire  
qu'on n'a pas assez pour  
commencer. C'était l'erreur la  
plus courante, la plus  
paralysante, et la plus fausse. On  
peut commencer avec dix euros  
par mois. L'habitude d'épargner  
se construit avec n'importe quel  
montant. Ce qui compte, c'est le  
réflexe, pas le chiffre.

Erreur numéro deux :  
attendre d'avoir remboursé  
toutes les dettes avant

---

d'épargner. C'était une logique qui semblait rationnelle mais qui créait un cercle vicieux — si un imprévu survenait avant la fin des remboursements, on repartait à zéro et on devait s'endetter à nouveau. L'épargne de sécurité et le remboursement de dettes devaient avancer en parallèle, pas en séquence.

Erreur numéro trois : confondre salaire élevé et richesse. Il avait vu des gens gagner cinq mille euros par mois et n'avoir rien de côté parce que

---

leurs dépenses avaient suivi leurs revenus à la hausse. Et il avait vu des gens gagner deux mille euros par mois et construire progressivement quelque chose de solide parce qu'ils avaient compris le principe de base : ce qui reste après les dépenses est la seule chose qui compte.

Erreur numéro quatre : éviter de parler d'argent. En famille, avec les enfants, avec les amis proches. Le silence autour de l'argent perpétuait l'ignorance et l'ignorance perpétuait les

---

mauvaises décisions. Les familles qui parlaient ouvertement d'argent — de façon éducative, sans honte ni tabou — prenaient de meilleures décisions que celles qui gardaient tout caché.

Erreur numéro cinq : chercher le coup rapide. Les arnaques à l'investissement miraculeuse ciblaient exactement les gens qui cherchaient à rattraper en peu de temps ce qu'ils n'avaient pas construit progressivement. La promesse de 'doubler son argent en trois mois'

---

n'existait que dans deux contextes : l'escroquerie ou le risque extrême. La vraie construction financière était lente, ennuyeuse, et efficace.

Samuel écouta la liste. Reconnut dans chacune de ces erreurs des moments de sa propre vie. Pas avec honte — avec la clarté de quelqu'un qui comprend enfin pourquoi certaines choses s'étaient passées d'une certaine façon.

---

« La plus grosse erreur que t'as faite, toi ? » demanda-t-il à Fabrice.

Fabrice réfléchit un moment. « Avoir attendu trop longtemps à croire que c'était possible pour quelqu'un comme moi. J'ai mis des années à me défaire de l'idée que l'investissement, l'entrepreneuriat, la liberté financière — c'était pour les autres. Pour les gens qui avaient des parents riches, ou de la

---

chance, ou quelque chose que je n'avais pas. »

Un silence.

« Et qu'est-ce qui a changé ça ? »

« Un livre. Et quelqu'un qui m'a dit : 'Essaie.' »

---

***Les erreurs financières ne sont pas des fautes morales. Ce sont des conséquences naturelles d'une éducation financière absente. Comprendre les mécanismes, c'est se donner le choix de ne plus les subir.***

---

## CHAPITRE 26

# ***La grande conversation***

Ce fut Théo qui l'organisa.

À seize ans, il avait eu l'idée de rassembler une fois par mois les gens de l'immeuble qui voulaient parler de finances personnelles. Pas un cours magistral — juste un échange. Des questions, des expériences partagées, des ressources recommandées.

La première réunion eut lieu dans l'appartement de Fabrice — le plus grand et le

---

mieux aménagé pour une réunion informelle. Ils étaient sept. Deux couples de l'immeuble, la dame du quatrième qui faisait faire des retouches à Mariette, un jeune homme du rez-de-chaussée qui travaillait en intérim et voulait comprendre comment sortir de cette précarité.

Théo avait préparé quelques points à aborder. Fabrice était là pour compléter. Samuel et Mariette pour témoigner.

---

La réunion dura deux heures et demie. Personne ne parti avant la fin.

Ce qui frappa Samuel, c'était la similitude des situations — des gens avec des revenus, des formations et des trajectoires très différentes, tous confrontés aux mêmes questions fondamentales. Pourquoi l'argent ne restait pas. Comment épargner quand il semblait ne jamais rester assez. Comment commencer à investir sans comprendre les termes techniques. Comment parler

---

d'argent avec son conjoint sans que ça se termine en dispute.

La dame du quatrième — Madame Pellerin, soixante-sept ans, retraitée de l'Éducation nationale — dit quelque chose qui resta dans les esprits.

« J'ai enseigné quarante ans. Jamais un seul élève ne m'a demandé comment fonctionne un taux d'intérêt dans la vraie vie. Et jamais un seul programme officiel ne m'a demandé de l'enseigner. On leur apprenait la grammaire, l'histoire, les mathématiques

---

abstraites. Pas comment ne pas se faire avoir par un crédit. »

Un silence dans la pièce.

« C'est pas normal, dit-elle. C'est pas normal qu'on sorte de l'école sans savoir lire un contrat de prêt. »

Personne ne contesta.

La réunion mensuelle continua. Ils étaient douze au troisième mois. Seize au sixième. Fabrice créa un groupe de discussion en ligne pour ceux qui

---

ne pouvaient pas toujours venir en personne.

Ce n'était pas une révolution. Mais c'était quelque chose — une communauté de gens ordinaires qui apprenaient ensemble ce que personne ne leur avait enseigné.

---

***L'éducation financière partagée a un effet multiplicateur. Ce qu'on apprend seul reste fragile. Ce qu'on apprend ensemble devient une culture.***

---

## CHAPITRE 27

# ***Le jour où Théo a failli tout perdre***

Théo avait dix-sept ans quand ça arriva.

Il avait épargné deux mille trois cents euros en un an et demi de cours particuliers. Il les avait mis sur son compte d'épargne, sagement, régulièrement. Il lisait des forums sur l'investissement, des vidéos YouTube sur les cryptomonnaies, les actions à fort potentiel, les 'méthodes' qui

---

permettaient de multiplier son capital rapidement.

Un camarade de lycée lui parla d'une plateforme. 'Des rendements de trente pour cent par mois.' Garantis. Son cousin avait essayé et avait doublé sa mise en trois mois.

Théo hésita. Longtemps. Deux semaines.

Puis il alla voir Samuel.

Il lui expliqua la plateforme. Le rendement promis. Son

---

hésitation. Samuel écouta sans interrompre.

Quand Théo eut terminé, Samuel dit simplement : « Viens. »

Ils allèrent trouver Fabrice.

Fabrice écouta à son tour. Puis demanda trois choses. Comment la plateforme gagnait l'argent qu'elle distribuait comme rendement. Qui la régulait et où était-elle domiciliée. Et combien de personnes avaient effectivement pu retirer leur

---

argent quand ils le voulaient — pas des témoignages, des preuves vérifiables.

Théo ne put répondre à aucune des trois questions.

« C'est tout ce que tu dois savoir, dit Fabrice. Si tu ne peux pas répondre à ces trois questions, l'argent que tu mets dedans est de l'argent que tu acceptes de perdre. »

Théo ne l'investit pas.

---

Six mois plus tard, la plateforme disparut avec l'argent de ses utilisateurs. Le cousin du camarade de lycée avait perdu sept cents euros.

Théo avait conservé ses deux mille trois cents euros.

Ce soir-là, il dit à Samuel : « J'ai failli. »

Samuel hocha la tête. « Mais tu ne l'as pas fait. »

---

« Parce que j'ai eu assez de bon sens pour poser la question avant. »

« Non. » Samuel le regarda.  
« Parce que quelqu'un t'avait déjà appris à quelles questions poser. »

---

***La protection contre les arnaques financières n'est pas la méfiance généralisée. C'est la capacité à poser les bonnes questions — et à exiger des réponses claires avant d'agir.***

---

## CHAPITRE 28

### ***Mariette et l'association***

L'idée vint d'une conversation avec Sophie, la propriétaire de la boutique.

Sophie avait remarqué que beaucoup de clientes de la boutique — des femmes de milieux modestes, souvent des familles monoparentales, des femmes qui avaient peu de ressources financières propres — auraient bénéficié d'un espace pour parler de leurs situations. Pas un service social — quelque

---

chose de plus horizontal. Entre femmes. Sur les questions d'argent, d'autonomie financière, de reprises d'activité.

Elle proposa à Mariette d'en être l'une des fondatrices.

Mariette mit trois semaines à dire oui. Elle avait des doutes — elle n'était pas une experte, elle n'avait pas de diplôme en finance, elle avait elle-même des lacunes et des erreurs passées. Qui était-elle pour parler à d'autres femmes de ces sujets ?

---

C'est Emma — douze ans à l'époque — qui formula la réponse la plus claire, sans le savoir.

Elle avait entendu sa mère expliquer ses doutes à son père. Elle dit simplement : « Mais maman, c'est exactement pour ça que tu devrais le faire. Parce que t'as appris en faisant des erreurs. T'as pas appris dans un livre — t'as appris dans la vraie vie. Et les gens qui ont besoin de t'entendre, c'est des gens qui ont la vraie vie. »

---

Mariette dit oui le  
lendemain.

L'association s'appelait  
'Graines' — comme les pépins de  
pomme qu'elle avait expliqués à  
Emma. Les premières réunions  
eurent lieu dans la salle  
communale du quartier, un  
samedi par mois. Huit femmes la  
première fois. Vingt-deux la  
troisième.

Mariette ne donnait pas de  
leçons. Elle posait des questions,  
partageait des expériences,  
invitait Fabrice ou d'autres

---

personnes à venir expliquer des concepts précis. Elle créait un espace.

La femme qui vint à la quatrième réunion et pleurait en disant qu'elle n'avait jamais osé regarder son relevé bancaire parce qu'elle avait trop peur de ce qu'elle y trouverait — Mariette comprit ce soir-là que c'était la chose la plus utile qu'elle avait faite de sa vie professionnelle.

Pas la plus rémunérée. La plus utile.

---

LA MANIFESTATION DE L'EXPLOSION DE MA VIE  
FINANCIÈRE ♦ Frederic Richard Goulia

---

---

***Transmettre ce qu'on a appris, même  
imparfaitement, même humblement,  
est l'une des façons les plus  
puissantes de le consolider — et d'en  
étendre l'impact.***

---

## CHAPITRE 29

### ***La patience et le temps***

Il y avait des moments où c'était difficile.

Pas des catastrophes. Juste des moments où la progression semblait trop lente, où les efforts semblaient disproportionnés par rapport aux résultats, où le compte d'épargne croissait si lentement que ça semblait dérisoire par rapport à ce qui restait à faire.

---

Samuel connut plusieurs de ces moments pendant les premières années.

Un soir de décembre de la deuxième année, il regarda le tableau de bord qu'il tenait dans un cahier — une habitude qu'il avait prise sur les conseils de Fabrice. Épargne totale : quatre mille deux cents euros. Remboursement crédit soldé. Investissement mensuel : cent euros depuis trois mois. Revenus supplémentaires cumulés sur

---

l'année : trois mille huit cents euros.

C'était réel. C'était concret. Mais il avait calculé ce qu'il faudrait pour l'apport d'un studio — entre quinze et vingt mille euros. À ce rythme, c'était encore trois ou quatre ans.

Il appela Fabrice.

Fabrice l'écouta exposer ses calculs et son découragement partiel.

---

« Dans trois ans tu auras  
quoi ? »

« L'apport. Peut-être. »

« Et dans trois ans si t'avais  
rien changé ? »

Silence.

« T'aurais toujours zéro  
euros d'épargne, un crédit  
revolving, et trois ans de plus. »

Samuel ne répondit pas.

« Le problème avec la  
patience, dit Fabrice, c'est qu'on

---

compare toujours le présent imparfait avec un futur idéal. Au lieu de comparer le présent amélioré avec le passé qu'on a quitté. »

Samuel raccrocha. Regarda son tableau de bord.

Quatre mille deux cents euros d'épargne. Deux ans plus tôt, zéro.

Trois mille huit cents euros de revenus supplémentaires cette année. Deux ans plus tôt, zéro.

---

Un investissement de cent euros par mois. Deux ans plus tôt, impossible à envisager.

La progression était réelle. Elle était juste lente. Et la lenteur, il l'apprenait, était la nature même de la construction durable.

Un arbre qui pousse vite est fragile. Un arbre qui pousse lentement a des racines profondes.

---

***La patience financière n'est pas passive. C'est la décision active de continuer à faire les bons gestes même quand les résultats semblent trop lents. Le temps est votre allié —***

---

LA MANIFESTATION DE L'EXPLOSION DE MA VIE  
FINANCIÈRE ♦ Frederic Richard Goulia

---

---

***si vous lui donnez quelque chose sur  
quoi travailler.***

---

---

### CHAPITRE 30

## ***Ce que signifie vraiment la liberté***

Trois ans après la nuit de la lettre de la banque, Samuel et Mariette eurent une conversation qui les surprit tous les deux.

Ils étaient dans leur chambre, un dimanche soir. Les enfants dormaient. L'appartement était calme avec ce calme particulier du dimanche soir qui anticipe la semaine sans encore la subir.

---

Mariette dit : « Je crois que je sais maintenant ce que c'est, la liberté financière. »

Samuel leva les yeux de son livre. « Dis-moi. »

« C'est pas d'être riche. C'est d'avoir le choix. »

Il posa le livre.

« Hier, dit-elle, ma chef m'a proposé de prendre une fonction supplémentaire à la maison de retraite — coordinatrice d'équipe, avec une petite prime. Mais ça

---

voulait dire deux heures de plus par semaine, les horaires que j'aime pas, et moins de temps pour la couture et l'association. »

« Et tu as dit quoi ? »

« J'ai dit non. »

Un silence.

« Et ça s'est passé comment, de dire non ? »

Mariette réfléchit. « Sans angoisse. Sans me demander si j'aurais dû accepter pour l'argent. Parce que l'argent qu'on aurait

---

gagné en plus... on n'en a pas besoin pour s'en sortir. Pour la première fois depuis longtemps, une décision professionnelle s'est basée sur ce que je veux faire — pas sur ce qu'on a besoin d'argent. »

Samuel resta silencieux un moment.

« C'est ça. »

« C'est ça quoi ? »

« La manifestation. C'est exactement ça. Pas un chiffre sur

---

un compte. Pas une voiture ou une maison. C'est de pouvoir dire non à quelque chose qui ne te convient pas parce que ton équilibre financier est assez stable pour supporter ce 'non'. »

Mariette hochait la tête lentement.

« Ça paraît simple dit comme ça. »

« Ça l'est. Et c'est pas simple à atteindre. »

---

Un long silence confortable s'installa.

Dehors, le quartier était tranquille. Une voiture passa. Un chien aboya au loin. Le chat — peut-être le même qu'il y a trois ans, peut-être son successeur — traversait peut-être la rue.

Samuel pensa à son père. À son conseil de travailler dur. Ce conseil n'était pas faux. Il était incomplet. Le compléter n'était pas le trahir — c'était le prolonger.

---

Travaille dur. Et comprends comment fonctionne ce que tu gagnes. Et fais en sorte que ce que tu gagnes travaille aussi pendant que tu dors.

C'était ça, la version complète.

C'était ça, la manifestation.

---

***La liberté financière n'est pas un montant en banque. C'est la capacité de prendre des décisions de vie sans que l'argent soit le facteur déterminant. Elle commence bien avant d'être riche — elle commence dès qu'on reprend le contrôle.***

---

## ***20 actions concrètes pour commencer votre propre manifestation***

Ce roman est une fiction. Mais les mécaniques financières qu'il décrit sont réelles et documentées. Voici vingt actions concrètes, classées par ordre de priorité, pour commencer votre propre transformation financière — quelle que soit votre situation de départ.

**PHASE 1 — COMPRENDRE  
(semaine 1)**

---

## **1. Relevez toutes vos dépenses du mois écoulé.**

Absolument tout. Jusqu'au dernier café, au dernier parking. Utilisez vos relevés bancaires et complétez avec votre mémoire. L'objectif n'est pas de vous juger — c'est de voir clairement.

## **2. Calculez vos 'fuites invisibles'.**

Identifiez dans ce relevé tout ce qui n'était pas planifié ou nécessaire. Abonnements oubliés, achats d'impulsion, habitudes

---

coûteuses automatiques. Chiffrez le total mensuel.

**3. Listez tous vos crédits en cours.**

Pour chacun : montant restant, taux d'intérêt, mensualité, durée restante. Calculez combien vous coûtent ces crédits en intérêts sur leur durée totale. Ce chiffre vous donnera la motivation nécessaire.

**4. Calculez votre 'bilan personnel'.**

---

D'un côté : ce que vous possédez (épargne, biens, investissements). De l'autre : ce que vous devez (crédits, dettes). La différence est votre patrimoine net. Connaître ce chiffre est le point de départ.

## **PHASE 2 — STABILISER (mois 1 à 3)**

### **5. Ouvrez un compte d'épargne séparé.**

Pas sur le même compte courant — dans une banque différente si possible. L'éloignement physique de

---

l'argent rend plus difficile de  
l'utiliser par impulsion.

**6. Mettez en place un virement automatique le jour du salaire.**

Même dix euros. Le montant compte moins que l'automatisme. Faites-le en premier, avant toutes les autres dépenses. Votre cerveau s'adaptera au reste.

**7. Résiliez les abonnements inutilisés aujourd'hui.**

Pas la semaine prochaine. Aujourd'hui. Prenez votre

---

téléphone, ouvrez votre appli bancaire, identifiez les prélèvements récurrents. Pour chaque abonnement : l'utilisez-vous vraiment ? Si la réponse est 'pas vraiment', résiliez maintenant.

### **8. Renégociez votre forfait téléphonique.**

Comparez les offres actuelles. Appelez votre opérateur et demandez le meilleur tarif disponible. Ou changez d'opérateur. Économie potentielle : cinq à quinze euros

---

par mois, soit soixante à cent quatre-vingts euros par an.

### **PHASE 3 — CRÉER DES REVENUS SUPPLÉMENTAIRES (mois 2 à 6)**

#### **9. Listez vos compétences vendables.**

Bricolage, couture, cuisine, jardinage, informatique, langues, soutien scolaire, comptabilité, graphisme, rédaction. Qu'est-ce que vous savez faire que quelqu'un paierait ? Soyez exhaustif — ne sous-estimez pas ce que vous maîtrisez.

---

**10. Proposez un service à votre entourage immédiat.**

Pas besoin de créer une entreprise. Commencez par un voisin, un ami, un membre de la famille. Un service rendu, un retour d'expérience, une première rémunération. C'est suffisant pour commencer.

**11. Vendez ce dont vous n'avez plus besoin.**

Vêtements, électronique, livres, meubles, jouets. Les plateformes de vente entre particuliers sont gratuites et

---

accessibles. Un appartement débarrassé et de l'argent supplémentaire — double bénéfice.

## **12. Apprenez une compétence numérique de base.**

La rédaction web, le graphisme simple, la gestion des réseaux sociaux pour les entreprises locales, la retouche photo. Ces compétences s'apprennent gratuitement en ligne et peuvent générer des revenus ponctuels ou réguliers.

---

## **PHASE 4 – ÉLIMINER LES FREINS (mois 3 à 12)**

**13. Priorisez le  
remboursement de votre crédit le  
plus cher.**

Identifiez le crédit avec le  
taux d'intérêt le plus élevé.  
Mettez-y chaque euro disponible  
au-delà du minimum obligatoire.  
Un crédit revolving à vingt pour  
cent qui disparaît, c'est un  
'rendement' de vingt pour cent  
garanti.

**14. Constituez votre coussin  
de sécurité.**

---

Objectif : deux mois de dépenses essentielles intouchables. Commencez par un mois. Ce coussin est l'assurance que le prochain imprévu ne déclenche pas une crise.

### **15. Revoyez vos assurances.**

Comparez annuellement vos assurances habitation, santé complémentaire, auto. Des économies significatives sont souvent possibles sans perdre en qualité de couverture.

---

## **PHASE 5 – CONSTRUIRE (à partir du mois 6)**

### **16. Ouvrez un Plan d'Épargne en Actions ou un compte-titres.**

Avec cinquante ou cent euros par mois investis régulièrement dans un ETF monde diversifié, vous participez à la croissance économique mondiale. Les frais sont faibles, la diversification est maximale. Commencez petit. L'habitude compte plus que le montant initial.

---

**17. Lisez un livre sur les finances personnelles.**

\*Père Riche, Père Pauvre\* de Robert Kiyosaki. \*L'Homme le Plus Riche de Babylone\* de George Clason. \*Tout le monde peut le faire\* d'Édith Kabuya. \*La Magie de voir grand\* de David Schwartz. Une heure de lecture par semaine sur ces sujets change la façon de voir les choses.

**18. Parlez d'argent à vos enfants dès sept ou huit ans.**

Expliquez-leur la différence entre actif et passif avec des

---

pommes et des pépins. Montrez-leur comment fonctionne un compte d'épargne. Associez-les aux décisions familiales adaptées à leur âge. Ce que vous leur transmettez vaut infiniment plus qu'un héritage financier.

**19. Cherchez à augmenter votre valeur dans votre emploi actuel.**

Identifiez un problème que vous pouvez résoudre, une efficacité que vous pouvez améliorer, une compétence que vous pouvez acquérir. Formulez-

---

le clairement. Proposez-le. La valeur rendue visible se monnaie — en prime, en promotion, en responsabilités élargies.

**20. Dans cinq ans, posez-vous cette question régulièrement :**

'Dans dix ans, si je continue exactement comme maintenant, où serai-je ?' Si la réponse ne vous satisfait pas, changez quelque chose maintenant. Pas dans six mois. Maintenant.



*Vous n'avez pas besoin d'être riche pour commencer. Vous avez besoin de commencer pour devenir libre.*

---

LA MANIFESTATION DE L'EXPLOSION DE MA VIE  
FINANCIÈRE ♦ Frederic Richard Goulia

---

*La manifestation de votre vie financière  
commence dans votre tête — et continue  
dans vos actions quotidiennes.*

*C'est à vous.*

---

## ***Pour aller plus loin***

### **LIVRES**

- Père Riche, Père Pauvre —  
Robert Kiyosaki
  - L'Homme le Plus Riche de  
Babylone — George Clason
  - Tout le monde peut le faire  
— Édith Kabuya
  - La Semaine de Quatre  
Heures — Tim Ferriss
  - Rich Dad's Cashflow  
Quadrant — Robert Kiyosaki
-

- L'Investisseur Intelligent  
— Benjamin Graham

- La Magie de voir grand —  
David Schwartz

- Atomic Habits — James  
Clear

**CONCEPTS            CLÉS            À**  
**APPROFONDIR**

- Les ETF (Exchange  
Traded Funds) et le concept  
d'investissement indiciel

---

- Le Plan d'Épargne en Actions (PEA) pour les résidents français
  - L'assurance-vie en tant qu'enveloppe d'investissement
  - Le statut d'auto-entrepreneur pour les revenus complémentaires
  - Le crédit immobilier et le calcul de capacité d'emprunt
  - Les intérêts composés et la règle des 72
-

## **PRINCIPE FONDAMENTAL À RETENIR**

Aucun livre, aucun conseil,  
aucun plan ne remplace l'action.  
La connaissance sans application  
reste de la théorie. Prenez une  
action aujourd'hui — une seule,  
même petite. C'est le début de  
votre manifestation.



© Frederic Richard Goulia — Pharaoh  
Gold PHG Éditions

*Saint-Julien-en-Genevois, France*

*Tous droits réservés*

---