



**12**  
**STRATÉGIES**  
POUR DEVENIR  
**LIBRE**  
**FINANCIÈREMENT**

AURÉLIEN  
**GRANDIN**



**LIBÉREZ-VOUS DÉFINITIVEMENT  
DE LA ROUTINE DU SALARIAT  
EN DÉVELOPPANT DES REVENUS ALTERNATIFS !**

**12 STRATÉGIES POUR  
DEVENIR LIBRE  
FINANCIÈREMENT**

**Aurélien GRANDIN**

## **Copyright © 2023 Aurélien Grandin**

Tous droits réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite sous aucune forme, par aucun moyen, incluant enregistrement ou toute autre méthode électronique sans autorisation écrite préalable de l'auteur, excepté dans le cas de brèves citations autorisées par la loi sur le copyright. Les informations contenues dans ce livre sont de nature informative et générique, elles doivent donc être utilisées uniquement à des fins éducatives et non pas pour établir un diagnostic sur soi-même ou sur d'autres personnes, ni à des fins thérapeutiques, ni pour l'automédication.

### **À propos de l'auteur**

Après avoir étudié la gestion de patrimoine, Aurélien Grandin a décidé de se mettre au service de ses clients afin de leur transmettre les clés leur permettant de se libérer d'un emploi aliénant. Aujourd'hui Aurélien est à la tête d'un patrimoine immobilier locatif, de portefeuilles boursiers et de plusieurs business en ligne. Son objectif est d'aider ses clients à atteindre leurs rêves.

## 12 stratégies pour devenir libre financièrement

**Libérez-vous définitivement de la routine du salariat en développant des revenus alternatifs !**

Ce livre est destiné aux personnes qui cherchent un autre chemin que celui du métro, boulot, dodo. En effet, durant plus de 40 ans, la majorité de la population doit travailler. Cela est souvent épuisant en plus d'être inintéressant. Finalement, la seule chose attendue est une retraite hypothétique dont le montant est bien en deçà des besoins et qui recule d'année en année au gré des réformes gouvernementales.

Ainsi, cet ouvrage permettra à **ceux qui ont en marre de subir leur vie** et qui souhaitent plus que tout accéder à la liberté financière de connaître et d'appliquer **12 stratégies pouvant leur permettre d'accéder à leurs rêves.**

**Ne les laissez plus la société aliénante vous voler vos plus belles années.**

**Prenez votre destinée financière en main !**

# Table des matières

[Avant-propos](#)

[Stratégie 1 : L'immobilier, un chemin vers la liberté financière](#)

[Stratégie 2 : La freelance, c'est relax !](#)

[Stratégie 3 : Faire du marketing d'affiliation](#)

[Stratégie 4 : Le trading en ligne](#)

[Stratégie 5 : Investir dans le PEA](#)

[Stratégie 6 : Investissez dans les ETF !](#)

[Stratégie 7 : Le dropshipping : un facteur clé de succès](#)

[Stratégie 8 : Enchaînez les investissements pour créer un cercle vertueux](#)

[Stratégie 9 : Diversifiez !](#)

[Stratégie 10 : Les objectifs S.M.A.R.T, ça compte !](#)

[Stratégie 11 : Adoptez le frugalisme](#)

[Stratégie 12 : La confiance en soi, c'est nécessaire !](#)

[Conclusion](#)

# Avant-propos

Chaque jour qui passe, nous sommes frustrés de ne pouvoir prendre que 30 jours<sup>[1]</sup> de congé annuel en raison de notre travail. Effectivement, ce dernier ne nous laisse pas suffisamment de temps libre à consacrer aux personnes et activités qui comptent réellement pour nous et qui nous rendent heureux.

Nous en avons assez d'avoir un patron qui est constamment sur notre dos et à qui nous devons rendre des comptes. Cependant, nous avons l'impression de ne pas avoir le choix. Pour la majorité des gens le fameux "*méto, boulot, dodo*" est une fatalité qui nous subissons pendant 42 ans<sup>[2]</sup>.

C'est donc rongé par cette frustration qu'une minorité d'entre nous, dont tu fais partie puisque tu as acheté ce livre, nous mettons à la recherche d'une solution qui nous permettra de gagner suffisamment d'argent pour vivre la vie de nos rêves sans contraintes externes. C'est à ce moment-là que la liberté financière apparaît alors comme l'ultime la solution.

Mais en réalité, qu'est-ce que la liberté financière ?

La liberté financière se définit comme la capacité de ne plus être dépendant d'un emploi pour vivre. La liberté financière rime avec l'indépendance. Celle-ci suppose de ne plus échanger son temps contre de l'argent auprès d'un supérieur hiérarchique. Il s'agit d'avoir une ou plusieurs activités qui génèrent des revenus suffisants pour obtenir un niveau de vie confortable, sans nécessairement travailler au quotidien.

Les personnes indépendantes financièrement n'ont plus besoin de travailler toute la semaine à heures fixes pour percevoir un revenu à la fin du mois. Ces personnes peuvent ainsi quitter le salariat et toutes les contraintes qui vont avec.

Il s'agit d'un mode de vie qui inspire de nombreuses personnes qui recherchent du sens à leur existence. Ces personnes aspirent à passer plus de temps avec leurs proches, à voyager ou encore à se consacrer à leurs occupations favorites. Être libre financièrement consiste à générer suffisamment de revenus passifs qui permettront de subvenir à l'ensemble de nos besoins en dehors de tout revenu d'exploitation (travail). Cela

signifie que peu importe ce que nous faisons et où nous sommes dans le monde, nous gagnons assez d'argent pour vivre sans avoir besoin de travailler.

Internet est l'une des solutions pour atteindre la liberté financière. En effet, Internet a littéralement révolutionné notre société, notre économie, notamment en bouleversant nos façons de travailler et d'apprendre. Nous pouvons exercer des activités qui n'existaient pas auparavant. Nous n'avons plus besoin d'être au même endroit qu'une autre personne pour interagir avec elle. Nous pouvons travailler avec quelqu'un sans jamais l'avoir rencontré de notre vie. Nous pouvons suivre une formation en ligne tout en étant confortablement assis dans notre canapé.

C'est un véritable bouleversement qui s'est opéré au cours des dernières décennies. Les choses évoluent sans cesse, et vont encore continuer à changer. Internet nous permet de travailler depuis le confort de notre domicile et à notre rythme. Et cela dans des domaines d'activités très variés. Il permet d'ailleurs aujourd'hui de créer facilement une entreprise à moindre coût. En effet, le business en ligne est incontestablement la forme d'entrepreneuriat la moins risquée puisque les frais de lancement sont minimes en comparaison d'un business physique. Cela permet de travailler de n'importe où. Certains entrepreneurs online aiment s'expatrier, parfois pour vivre au soleil ou encore pour faire vivre leur passion. D'autres aiment voyager comme des nomades. Nombreux sont les entrepreneurs et investisseurs à succès qui affichent fièrement leur mode de vie sur les réseaux sociaux, partageant à longueur de journées des paysages à couper le souffle en expliquant qu'ils sont devenus libres financièrement grâce à leurs business ou investissements : cela fait rêver !

Donc en théorie, il est possible de gagner de l'argent et de consacrer l'intégralité de notre temps aux occupations qui comptent pour nous. Cependant, il faut rester terre à terre, tout le monde ne deviendra pas libre financièrement. En effet pour y arriver, il est absolument nécessaire d'avoir d'une part, le bon état d'esprit, d'autre part, il faut connaître et appliquer les stratégies d'enrichissement.

Jean-Jacques Rousseau, écrivain suisse du 19<sup>ème</sup> siècle affirmait que *“l'argent qu'on possède est celui de la liberté ; celui qu'on pourchasse est celui de la servitude”*.

En même temps, le parcours pour atteindre la situation finale synonyme d'indépendance financière ne sera pas un long fleuve tranquille. Il faut être prêt à faire des efforts et des sacrifices à court et moyen terme pour pouvoir en profiter pleinement à long terme. Il est important d'avoir des stratégies efficaces pour y parvenir. L'objectif de ce livre est de vous donner les clés de la liberté. Je vous présente les 12 stratégies pour être libre financièrement, avoir une vie épanouie et sécurisée. J'ai moi-même testé la majorité ces stratégies avec plus ou moins de succès. Je vous confirme que ça a marché pour moi donc elles vont également fonctionner pour vous.

Bonne lecture.

***Aurélien GRANDIN***



# Stratégie 1 : L'immobilier, un chemin vers la liberté financière

Cette partie de l'ouvrage relative à l'achat immobilier est destinée à vous familiariser avec la notion d'investissement dans la pierre, ainsi qu'avec les divers placements qui s'offrent à vous. Vous pouvez devenir libre financièrement en de 3 à 5 ans en moyenne à condition d'utiliser les bonnes stratégies. L'investissement immobilier n'est plus à présenter comme étant l'une des voies royales vers la liberté financière. Il consiste à acquérir un bien immobilier non pas dans le but de l'habiter, mais en guise de placement qui permettra d'en tirer un revenu. Pour cette raison, investir dans l'immobilier n'est pas un geste anodin.

Vous devez impérativement être formé. En effet, vous devrez connaître suffisamment l'état du marché ciblé et les différentes possibilités d'investissement afin ne pas placer votre argent dans des projets non rentables.

## **De nombreux avantages**

À la différence des placements boursiers, l'investissement immobilier est moins impacté par la conjoncture économique, notamment en cas de crise financièrement. À moins de rencontrer des circonstances exceptionnelles, notamment un changement radical de l'environnement où le bien situé ou encore une dégradation importante du bâti..., il est rare de voir un bien immobilier se déprécier à moyen ou long terme, bien au contraire. La rentabilité des opérations immobilières bénéficie de plus de nombreux avantages fiscaux. Grâce à l'investissement immobilier, tu peux profiter ainsi de l'effet de levier du crédit bancaire, surtout si tu décides de louer ton logement. Le loyer de ton locataire pourra ainsi rembourser ton prêt immobilier et toutes les charges inhérentes au logement (impôts, charges de copropriétés...).

Investir dans l'immobilier locatif, vous permettra de vous constituer un patrimoine pérenne et durable, sans pour autant disposer de revenus exceptionnels. Si vous souhaitez investir à long terme, n'hésitez pas à opter

pour l'immobilier locatif. Une fois le projet lancé, vous constituez un patrimoine que vous pourrez potentiellement transmettre à tes descendants. Si vous arrivez à trouver rapidement un locataire, vous bénéficierez d'un revenu complémentaire stable et régulier tous les mois. Avec une bonne gestion des gains, vous aurez la possibilité d'économiser une belle fortune. Depuis quelques années, la valeur des immeubles n'a pas cessé d'augmenter, ce qui amène les investisseurs à penser que l'immobilier locatif est un domaine peu risqué. Si vous investissez dans l'immobilier locatif aujourd'hui, vous pouvez être sûr d'avoir un retour sur investissement considérable dans quelques années. Également plus sûr que les produits financiers placés en bourse, l'investissement immobilier présente un retour sur investissement plus intéressant que celui des produits d'épargne. À titre d'exemple, le rendement de l'assurance vie se situe actuellement en dessous des 2 % nets de prélèvements sociaux, quand celui de l'immobilier locatif peut grimper jusqu'à 20 %. L'investissement immobilier peut vous permettre de protéger ta famille, car c'est une solution de prévoyance alternative, financée par les loyers perçus et optimisée par les économies d'impôts. En effet, il permet de vous constituer un patrimoine tout en mettant votre famille à l'abri des aléas de la vie. En tant que valeur refuge, il résiste mieux aux dégradations de la conjoncture économique et à l'inflation. Le bien est donc amené à prendre de la valeur au fil des années. Et la prise de risque d'un investissement immobilier locatif est moindre pour les proches dans la mesure où les banques prêteuses imposent aux investisseurs de souscrire une assurance de prêt pour assumer le remboursement des mensualités ou du capital en cas de décès ou d'invalidité. Les héritiers de cet investissement immobilier n'auront donc pas à s'acquitter d'une dette éventuelle sur le bien. Aussi, grâce aux dispositifs de défiscalisation, vous pourrez profiter d'une réduction d'impôt tout en louant le bien.

### **Comment y arriver ?**

De nombreuses possibilités s'offrent à vous. Tout d'abord, l'immobilier locatif. Il est particulièrement prisé des ménages ces dernières années. Sa solution offre des conditions idéales pour investir sans prendre trop de risques. En effet, il consiste à financer l'achat d'un bien notamment un appartement ou une maison, grâce aux loyers perçus mensuellement par les locataires, loyers qui doivent compenser le versement des mensualités de

remboursement du prêt. À travers le dispositif Pinel, le législateur favorise ce type d'investissement en proposant de déduire de ses impôts jusqu'à 21 % du montant du coût sur 12 ans, en contrepartie de la mise en location du bien et du plafonnement des loyers. L'autre possibilité c'est de parier sur l'immobilier d'entreprise. Il s'agit là d'un investissement original, auquel les particuliers ne pensent pas nécessairement, pourtant très sûr et très attractif. Ce marché, qui est représenté à 70 % par les bureaux tertiaires, engendre des coûts de gestion moins élevée que l'investissement locatif, profite d'une législation moins contraignante et bénéficie d'une demande stable. Vous pouvez y ajouter un rendement de 4,5 à 8 % en région parisienne, et là, vous comprendrez que l'investissement dans l'immobilier d'entreprise est une option à prendre au sérieux. Vous pouvez également investir à l'étranger. Il est vrai qu'en mettant tes billes dans un autre pays, tu ne bénéficieras pas des avantages fiscaux nationaux, mais tu pourras, en contrepartie, jouir des privilèges offerts par les gouvernements de votre pays d'adoption. Personnellement, j'avais décidé d'investir dans l'immobilier au Portugal comme plus de 25 000 de français par an, notamment à Lisbonne et dans la périphérie de la capitale. Le prix immobilier y est attractif notamment 3 000 € du mètre carré pour de l'ancien en plein centre-ville, ce qui est un cadre de vie agréable et bien moins coûteux qu'en France, jusqu'à 30 % inférieur, avec des conditions touristiques favorables à un investissement locatif, et une fiscalité séduisante, car les nouveaux installés sont exonérés d'impôts sur le revenu pendant 10 ans. Le rendement potentiel de votre investissement locatif est une donnée importante lorsqu'il s'agit de souscrire un crédit pour investir dans l'immobilier. Le rendement locatif est le ratio qui mesure le revenu brut que rapportera le logement par rapport à son prix d'achat et son prix de revient. Dans ces conditions, pas question de choisir au hasard le lieu de votre investissement immobilier. Vous allez devoir vous demander où investir et dénicher la ville et le type de bien qui vous permettront de réussir le meilleur investissement possible. Vous pouvez aussi passer par une Société Civile de Placement Immobilier (SCPI) afin d'acheter des parts dans un ensemble immobilier administré par une société spécifique. Ici, il n'est donc pas question de mettre de l'argent dans un bien à habiter pendant vos vacances ou à mettre en location : vous ne détenez que des parts, donc une partie seulement du bien, qui ne vous appartient pas en propre. En revanche, vous bénéficiez de la rentabilité de ce bien en fonction du nombre

de parts que vous possédez. Et avec un rendement moyen annuel proche de 5 %, l'investissement immobilier en SCPI reste l'un des placements d'épargne les plus intéressants de ces dernières années. C'est la raison pour laquelle j'adore l'immobilier, car sa rentabilité est intéressante. Le taux de rendement d'un investissement locatif peut monter jusqu'à 20 %, en fonction de la stratégie utilisée, permettant de réaliser de belles opérations financières, que ce soit à court, comme à long terme. Optez également, si vous le souhaitez pour un bien atypique. En effet, il n'y a pas que les biens immobiliers dans la vie : il y a aussi les produits de niche considérés comme de l'immobilier, à savoir les places de stationnement, les garages ou les box de rangement. Prenez la place de parking : coût d'achat réduit, régime juridique simplifié, charges faibles et rendement compris entre 5 et 10 % : vous ne pourrez pas y habiter, mais vous en tirerez des revenus intéressants. Enfin, à moins d'avoir un budget illimité, investir dans l'immobilier nécessite de passer par l'obtention d'un crédit auprès d'une banque ou de tout autre organisme de prêt. Or, si les établissements prêteurs sont plutôt réceptifs à l'idée de financer un bien immobilier à mettre en location, vous allez devoir faire des calculs en amont pour démontrer la viabilité de votre projet. Commencez par calculer le montant du crédit nécessaire à la réalisation de votre achat, en prenant en compte le prix du bien, les frais annexes, la commission l'agence, si vous passez par un professionnel. Soustrayez-en votre apport personnel, s'il existe. Et vous obtenez le montant à emprunter pour votre investissement immobilier. Dans le cadre d'un investissement locatif, la banque va vouloir connaître votre estimation du rendement brut et net. Faites estimer la valeur locative du logement par un professionnel, puis établir une attestation. Calculez le loyer brut que vous allez pouvoir percevoir, puis le loyer net, après paiement des charges : puisque le montant des charges est variable, les banques estiment généralement que ce montant est égal à 30 % de la valeur locative. Par exemple, pour une valeur locative de 1 200 €, le montant estimé du loyer net sera de 840 €. Il faudra donc que votre taux d'endettement ne dépasse pas cette somme, à savoir, les mensualités devront être inférieures à ce montant. En résumé, investir dans l'immobilier permet non seulement de sécuriser votre placement, mais également de bénéficier d'avantages financiers et fiscaux importants. C'est idéal pour disposer de revenus complémentaires et vous constituer un patrimoine pérenne. En effet, ce type de placement, très peu exposé aux fluctuations économiques, offre des

rentabilités attractives et permet de bénéficier d'importants avantages fiscaux. C'est pour cela que de nombreuses personnes pensent spontanément à l'immobilier lorsqu'ils sont à la recherche d'un secteur sûr où placer leur argent.

## **Stratégie 2 : La freelance, c'est relax !**

Freelance est un anglicisme qui renvoie au travailleur indépendant qui exerce le plus souvent son activité via internet. Il travaille sur des projets confiés par sa clientèle. Le freelance se distingue du salarié par le fait qu'il n'existe aucun lien de subordination entre lui et la société cliente. Ce lien est une des principales caractéristiques pour qualifier un contrat de travail. Il s'agit de l'exécution de différentes tâches ordonnées par un employeur qui dispose d'un pouvoir coercitif. Le lien de subordination permet de distinguer le contrat de freelance d'un contrat de travail classique, notamment des Contrats à Durée déterminée (CDD) ou du Contrat à Durée indéterminée (CDI). Il y a de nombreux avantages à être freelance :

1) Les horaires : l'organisation dans vos horaires est un énorme avantage lorsque vous êtes freelance, car vous pouvez organiser votre journée, votre semaine et votre mois comme vous le souhaitez. Si vous ne voulez pas mettre de réveil et commencer à travailler à 14h00 pour finir à minuit, vous pouvez !! Tout dépend de votre rythme de travail. Vous n'êtes plus obligé de vous caler aux horaires de bureaux. Cependant, il est nécessaire d'être autodiscipliné et d'être régulier sur vos plages de travail afin d'être productif. Votre cerveau s'habitue à travailler ainsi.

2) La liberté géographique : le freelance n'a pas vraiment de lieu de travail lorsqu'il débute. Étant donné qu'il n'est pas obligé d'aller au bureau ou en cabinet, il peut travailler de son domicile ou d'ailleurs. Beaucoup profitent de cette liberté géographique pour voyager en permanence et faire varier leur environnement de travail. Pouvoir exercer son activité professionnelle de n'importe où tant qu'il y a une bonne connexion internet est un sacré avantage de la vie de freelance ! Que ce soit chez vous, dans un espace de coworking, ou encore à l'étranger, travailler en freelance, offre des possibilités de liberté très différentes de celles d'un salarié. En effet, le salariat oblige souvent à respecter des règles absurdes.

3) Peu d'outils : le web entrepreneur indépendant n'a pas vraiment besoin de beaucoup d'outils pour travailler. Il lui suffit d'un ordinateur portable, d'un téléphone et d'une connexion internet. Ainsi, démarrer une activité en freelance ne nécessite pas un investissement financier important puisque la

majorité des gens qui vivent dans les pays riches possèdent déjà le matériel. Selon les activités, vous pouvez même vous limiter à votre smartphone doté d'un forfait internet, même s'il est quand même conseillé d'avoir son propre ordinateur.

4) Être son propre patron : lorsque vous êtes freelance, vous n'avez pas de patron. Vous êtes votre propre chef et c'est un réel avantage, car vous n'avez personne pour vous répéter de faire telle tâche à telle heure, d'essayer d'être plus rapide, de prendre moins de pauses, etc. Cependant, il faut avoir une énorme force de caractère pour ne pas vous laisser aller, car vous n'avez plus de supérieur pour vous pousser de l'avant.

5) Fierté d'avoir son entreprise : la fierté d'avoir mis toutes vos tripes, d'être autodidacte pour la plupart, d'avoir monté votre entreprise de A à Z, etc. Vous devenez autosuffisant.

6) Liberté organisationnelle : vous êtes libre de vous organiser tant au niveau des horaires, qu'à la méthodologie de travail. Travailler en freelance offre avant tout une très grande liberté dans l'organisation de votre emploi du temps. C'est là le principal atout de la vie de freelance. La possibilité de moduler votre emploi du temps en fonction de votre vie privée, de vos impératifs familiaux, ou tout simplement de votre propre rythme, est le luxe de tout travailleur en freelance ! Rendez-vous médicaux, administratifs, courses. La vie de freelance permet d'éviter la foule, l'attente et de s'absenter en plein après-midi si besoin.

7) Vivre de votre passion : un rêve de beaucoup de monde. Lorsque vous êtes freelance, vous vivez de votre passion dans la plupart des cas. Prenez l'exemple d'un passionné de la langue anglaise, il peut se lancer en freelance en tant que traducteur, rédacteur ou encore transcripteur anglais-français et français-anglais. Autre exemple, une mère au foyer qui se passionne pour l'éducation de son ou ses enfants peut monter un blog dans lequel elle écrit des articles et vend des formations pour bien éduquer son enfant. Elle peut largement vivre de son blog.

8) Éviter les transports en commun : lorsque vous commencez votre activité et que vous n'avez pas de local ou de cabinet et que vous pouvez travailler de chez vous, vous n'avez plus ce problème. Plus besoin de prendre la voiture, le bus, le métro, le tramway ou même encore le train pour aller

travailler. Vous économisez énormément de temps en évitant de prendre les transports en commun entre deux et quatre fois par jour. Vous évitez les grèves, les bouchons et toutes les autres contraintes.

9) Choisir vos clients, collaborateurs et associés : être entrepreneur web, c'est aussi choisir vos clients. Si un client arrive à vous et qu'il souhaite que vous réalisiez un énorme projet en ayant un petit budget et qu'un autre client qui vient avec un gros budget et un projet beaucoup plus intéressant, vous avez le choix de privilégier le second client. Vous êtes libre, vous choisissez notamment lorsque vos revenus sont déjà réguliers.

10) Poser vos vacances et vos jours de repos quand vous le souhaitez : il s'agit d'un avantage non négligeable du freelance. Plus besoin de demander à vos collègues si vous pouvez poser vos vacances en été pour avoir la chance d'aller à la plage avec votre petite famille. Vos vacances ne dépendent pas des autres et ça, c'est une énorme chance. Vous organisez vos vacances et vos jours de repos lorsque vous le souhaitez. Si vous préférez prendre votre week-end en milieu de semaine, par exemple le mercredi et le jeudi et travailler samedi et dimanche, vous pouvez.

En conclusion, j'ajouterais qu'au-delà de tous les avantages, le freelance nécessite de respecter ses engagements, car la fiabilité fait partie intégrante d'une bonne réputation nécessaire à la réussite. En premier lieu, avant de signer un quelconque contrat de mission, le freelance doit impérativement être enregistré auprès du Centre de Formalités des Entreprises (CFE). Il doit également posséder un numéro SIRET valable. Le freelance doit également souscrire une assurance responsabilité civile professionnelle (RC Pro). Cette assurance lui permet d'être couvert en cas de dommages, notamment la dégradation du matériel ou perte de données par exemple). Lors de la conclusion du contrat de prestation de services, le travailleur indépendant est tenu à une obligation de moyen, c'est-à-dire qu'il s'engage à tout mettre en œuvre pour parvenir au succès de la mission qui lui est confiée. Quant à la société cliente, elle est surtout tenue à une obligation de payer le freelance au terme de la mission. En effet, en principe, le contrat pour devenir freelance prévoit une durée déterminée pour la mission confiée. Une rémunération doit être également consentie et fixée par les cocontractants. À l'issue de la mission, la société cliente doit donc payer le montant convenu au freelance.



# Stratégie 3 : Faire du marketing d'affiliation

La crise de la Covid-19 a accéléré la mutation numérique. Nous avons assisté à 2 ans de transformation numérique en l'espace de 2 mois. Cette analyse s'est confirmée et amplifiée dans les années qui ont suivi. Ces évolutions numériques sont venues conforter le poids des ventes en ligne. D'où l'émergence du marketing d'affiliation sur Internet. Il s'agit d'une stratégie marketing qui consiste à vendre vos produits ou services par l'intermédiaire de personnes ou sociétés tierces.

## La force du marketing d'affiliation

Ce marché pèse 17 milliards de dollars dans le monde en 2020, 16 % des commandes en ligne proviennent du marketing d'affiliation et 80 % des marques ont mis en place des programmes d'affiliation. Internet a pris une dimension centrale au sein du processus d'achat. Combiné à l'évolution des habitudes numériques, le marketing d'affiliation confirme sa place prépondérante au cœur de l'écosystème. Plusieurs analystes assurent qu'il devrait encore se développer dans les années à venir. C'est une stratégie commerciale qui gagne rapidement en popularité parce qu'elle peut vous aider à augmenter votre visibilité en ligne, vos revenus et le nombre de vos clients. Elle a de nombreux avantages :

## Pour l'annonceur c'est-à-dire l'entreprise vendeuse

Elle offre un retour sur investissement élevé. En utilisant le marketing d'affiliation dans vos méthodes de publicité en ligne, vous pourrez non seulement minimiser vos coûts de démarrage, mais aussi avoir un impact sur votre revenu global. Tout cela grâce à l'excellent retour sur investissement qu'il offre ! Si vous décidez de l'adopter et de commencer à travailler avec des affiliés promouvant votre marque, vous êtes quasiment certain d'avoir un bon retour sur investissement. À titre d'exemple, une étude montre qu'au Royaume-Uni, pour chaque livre sterling dépensée, les entreprises gagnent jusqu'à 15 livres grâce à leurs programmes d'affiliation. C'est un très bon ratio, n'est-ce pas ? C'est pour cette raison que de

nombreuses marques de commerce électronique comme Amazon se sont lancées dans le marketing d'affiliation.

L'entreprise profite de faibles coûts de démarrage. Lorsque vous dirigez une entreprise, vous êtes certainement très attentif à vos résultats et vous essayez de minimiser vos coûts d'exploitation autant que possible. Pour que votre entreprise reste financièrement saine, vous devez réfléchir soigneusement à chaque achat et effectuer des recherches préalables pour vous assurer que vos actions sont rentables et que vos coûts fixes sont aussi faibles que possible. Il est essentiel d'éviter à votre entreprise de s'engager dans quelque chose d'incroyablement coûteux et de non rentable. Cette forme de marketing basé sur la performance permet aux organisations de générer des revenus à partir de leurs efforts de marketing en s'associant à des détaillants en ligne et en commercialisant leurs produits sur le site web de l'organisation à un coût bien inférieur à celui des autres techniques publicitaires. Il est intéressant de noter que 16 % de toutes les ventes en ligne des États-Unis proviennent du marketing d'affiliation. Ce qui démontre à quel point il peut être bénéfique pour les entreprises de l'adopter.

Elle contribue à augmenter le trafic. S'il existe de nombreuses sources potentielles de trafic pouvant mener à votre site web, le marketing d'affiliation est un véritable leader dans ce domaine. En plus d'un retour sur investissement élevé et sans risque et de faibles coûts de démarrage, votre plateforme de commerce électronique connaîtra également une forte augmentation du nombre de visites sur votre site Web. Étant donné que près de 65 % du trafic est généré par les affiliés par le biais des blogs, votre site Web bénéficiera de ce type de publicité. Tout ce dont vous avez besoin, c'est d'un groupe d'affiliés qui seront prêts à promouvoir votre entreprise en échange d'une commission sur les achats effectués grâce à leur contenu. Un plus grand nombre de visites sur le site Web signifie une augmentation des chances de réussite des ventes, c'est donc un avantage énorme à attendre dans votre espace de commerce électronique. Le trafic froid supplémentaire provenant de vos affiliés est une bonne occasion pour vous de gagner de nombreux nouveaux clients, alors gardez cela à l'esprit.

Elle contribue au renforcement de la réputation. Une fois que vous aurez mis en place un réseau d'affiliation fiable qui assure la promotion de votre

marque pour vous, vous vous rendrez rapidement compte de l'amélioration de votre image de marque. Si vous ne coopérez qu'avec des affiliés dignes de confiance et de valeur, votre marque commencera rapidement à être reconnue comme une entreprise réputée avec laquelle les gens veulent faire des affaires. Les entreprises ayant une réputation positive et solide attirent des consommateurs plus actifs. En plus de leur supériorité perçue, elles sont souvent en mesure de facturer leurs services à un prix supérieur. Sans compter qu'elles ont une clientèle plus fidèle et offrent une gamme plus large de produits et de services, ce qui contribue en général à la croissance d'une entreprise.

Elle construit la reconnaissance de la marque. En tant que propriétaire d'entreprise traitant du marketing d'affiliation, vous vous rendrez rapidement compte qu'il s'agit d'un moyen très efficace de construire une forte reconnaissance de la marque et d'améliorer rapidement votre stratégie d'acquisition de clients pour votre entreprise. Puisque les affiliés sont essentiellement des personnes qui font la promotion de votre entreprise, souvent de manière colorée et positive, vous disposez d'un groupe de vos propres ambassadeurs de marque qui font la publicité de votre entreprise, renforçant en même temps sa position et sa reconnaissance sur le marché. Grâce au marketing d'affiliation, les entreprises établissent des relations avec des blogueurs et des influenceurs de réseaux sociaux influents afin d'attirer du trafic organique vers leur site. Ce type de marketing permet également aux entreprises de renforcer la reconnaissance de leur marque grâce à la publicité de bouche à oreille et d'obtenir rapidement les commentaires des clients sur les nouveaux produits.

### **Les avantages pour l'affilié :**

Le marketing d'affiliation vous permet de gagner de l'argent réel et d'améliorer vos ressources publicitaires en promouvant les produits et services d'autres entreprises. C'est un excellent moyen pour les créateurs de contenu de monétiser leur contenu de manière rapide et efficace. Ils peuvent travailler sur ce qu'ils aiment et être payés pour cela.

Un autre grand avantage est que le marketing d'affiliation offre beaucoup de flexibilité. En tant que créateur de contenu, vous pouvez choisir de travailler à temps plein, à temps partiel ou en tant que pigiste. Choisissez l'horaire qui vous semble le plus adapté et vous êtes à peu près prêt à

commencer votre voyage. C'est également l'un des moyens les plus faciles pour vous de gagner de l'argent à domicile, car tout ce dont vous avez généralement besoin est un ordinateur et un accès à Internet. Selon le type d'entreprise que vous souhaitez promouvoir, le temps et les efforts que vous devez y consacrer varient. Cela peut aller de quelques heures par semaine à un emploi à temps plein. Mais encore une fois, c'est vous qui décidez du temps que vous voulez y consacrer. Vous avez également le choix de ne pas promouvoir un type de produit spécifique et de promouvoir plutôt différents produits de différentes entreprises. En suivant cette voie, vous devenez un affilié indépendant et gagnez de l'argent en recommandant des produits ou des services d'autres entreprises à vos clients potentiels, ou visiteurs, sur votre blog, votre site Web ou vos listes d'emails. Le plus intéressant, c'est que vous n'avez même pas besoin d'acheter ou de détenir des produits physiques à l'avance, et que vous pouvez définir vos propres paliers de commission et frais de réseau concernant votre travail.

Elle vous donne des partenariats précieux. Lorsque vous travaillez en tant qu'affilié, vous pouvez en fait établir des partenariats précieux qui pourraient potentiellement vous profiter à l'avenir. Le marketing d'affiliation consiste à créer des réseaux et à trouver des contacts. C'est donc un excellent moyen de rencontrer de nouvelles personnes, d'entrer en contact, de discuter ou, plus généralement, d'ouvrir la porte à de nouvelles possibilités. Un bon exemple pourrait être d'obtenir un emploi de spécialiste du marketing de contenu dans une entreprise avec laquelle vous avez établi un partenariat par le passé. Au cours de votre travail d'affilié avec cette entreprise, vous pourriez avoir l'occasion d'entrer en contact avec une grande entreprise cliente, ce qui pourrait vous garantir une grande carrière dans votre secteur.

La possibilité de flux de revenus supplémentaires. Vous vous rendrez rapidement compte que travailler en tant que spécialiste du marketing d'affiliation et promouvoir les produits et services d'autres entreprises peut être très bénéfique pour vous en termes de revenus. Sachez que les spécialistes du marketing d'affiliation gagnent en moyenne 66 029€ par an, avec des revenus allant de 35 000€ à 124 000€.

Elle offre des statistiques et données. En tant que créateurs de contenu, nous sommes sûrs que vous vous souciez beaucoup des statistiques et des

performances de vos articles. Votre objectif sera de créer un contenu qui obtiendra de nombreuses vues, tout en maximisant vos chances d'en tirer des bénéfices. Lorsque vous faites la promotion de divers produits et services, issus de différents secteurs, il est fort probable que vous ayez accès à diverses statistiques et tableaux de bord. Vous pourrez y voir quels types de produits et de services sont les plus performants, quels sont vos coûts publicitaires, à quoi ressemblent vos ventes par affiliation, combien de liens d'affiliation efficaces vous avez partagés et des données d'audience complètes. Ainsi, à l'avenir, vous saurez quels types de produits ou de services intéressent le plus votre public, de sorte que vous pourrez vous concentrer uniquement sur ceux qui vous sont les plus profitables. Vous pourrez également économiser votre temps et éviter d'investir votre temps dans des domaines et des produits qui ne vous rapporteront rien.

Que le marketing d'affiliation soit pour vous une activité secondaire ou un emploi à plein temps, vous avez la possibilité de gagner beaucoup d'argent grâce à lui. Et ce, tout en faisant la promotion de produits et/ou de services que vous connaissez et appréciez.

### **Comment ça marche ?**

Dans la pratique, l'annonceur attribue un lien ou plusieurs personnalisés avec un identifiant unique à chacun de ses affiliés. Ces derniers communiquent auprès de leur cible en les mettant en avant dans leur contenu. Cela peut passer par leur site web, un email ou les réseaux sociaux, par exemple. Lorsqu'un internaute clique sur le lien, un cookie est déposé sur son ordinateur. Un cookie est un fichier texte qui enregistre des données sur le visiteur et son parcours sur le site. Ce fichier a une durée de vie limitée, définie en amont. Généralement, elle n'est pas inférieure à 7 jours, car cela prend en compte un temps de latence entre le premier clic et la décision d'achat. Dans le cas de l'affiliation, le cookie identifie l'affilié à qui attribuer la commission. Il est au cœur du modèle du marketing d'affiliation. Son fonctionnement est simple, dans la mesure où il consiste à rémunérer un partenaire pour promouvoir ses produits ou services. L'objectif principal est de transformer des visiteurs en clients. Ici, nous avons 4 acteurs qui gravitent autour du concept :

L'annonceur ou le vendeur : Il s'agit de l'entreprise qui souhaite commercialiser ses produits. Elle cherche à les promouvoir. Elle propose un

programme qui permet à un tiers de les vendre à sa place, en contrepartie d'une commission. L'achat peut se faire sur des biens physiques ou des services. Parfois, l'annonceur n'est pas forcément le créateur du produit.

L'éditeur ou l'affilié : Via un blog, un site web ou les réseaux sociaux, l'affilié s'appuie sur sa communauté et lui propose d'acheter le produit de l'annonceur. Il en fait la promotion, par l'intermédiaire de liens personnalisés. Sa rémunération est fonction de ses résultats. Généralement, la sélection du vendeur se fait en fonction des valeurs qu'il partage avec ses abonnés ou lecteurs. L'affilié peut être une personne physique ou une entreprise.

Le client ou le consommateur : Il est au centre du marketing d'affiliation. L'objectif est de le convertir pour qu'il procède à une action, qui n'est pas toujours la vente.

Le réseau d'affiliation : Ce dernier acteur est optionnel. Il n'est pas obligatoire, mais cela simplifie grandement la démarche. Il assure un rôle intermédiaire entre le vendeur et l'éditeur. Il sécurise la relation. La plateforme d'affiliation lutte contre la fraude par des solutions de contrôle et de vérification indépendantes.

Tout le principe de l'interaction est d'instaurer un cercle vertueux. L'annonceur touche une audience plus large par l'intermédiaire de l'affilié. Il arrive ainsi à étendre la promotion de ses produits à un public ciblé. L'affilié, de son côté, perçoit des revenus en fonction de sa performance. L'objectif est de créer une action de la part des internautes qui peut prendre plusieurs formes : un clic, un formulaire, un rendez-vous, un achat...

Le marketing d'affiliation consiste à recommander un produit ou un service à une audience. C'est une excellente source de revenu passif parce que vous gagnez une commission chaque fois que quelqu'un utilise votre lien de parrainage pour acheter le produit ou le service que vous avez recommandé. C'est aussi un secteur en pleine croissance. Il ne nécessite aucune compétence supplémentaire ou expérience préalable. Tout ce qui est généralement nécessaire, en tant qu'affilié, c'est une passion pour votre niche, et de solides compétences rédactionnelles persuasives. Il a de nombreux avantages :

Pour l'affilié, donc vous :

Il vous permet une monétisation de votre audience. En tant qu'affilié, vous transformez votre notoriété en ventes. C'est aussi un moyen de générer des commissions en complément de votre activité principale.

Il vous permet de nouveaux contenus. Vous adosser à une grande entreprise ou une marque, c'est avoir accès à son catalogue de produits. C'est une source d'inspiration pour générer du contenu innovant et différent. Les affiliés sont généralement des experts dans leur domaine. Cette maîtrise leur assure une efficacité accrue.

Une simplicité d'accès : Il ne demande pas de compétences poussées en marketing. Sa simplicité permet à tous les affiliés d'y accéder. Bien sûr, comprendre son fonctionnement et savoir quels leviers actionner pour se lancer est un prérequis.

Un modèle gagnant-gagnant : En choisissant le bon format adapté à son domaine, la rémunération est liée à la performance. Cette simplicité rend le contrat bénéfique pour les 2 parties.

Un programme accessible sans budget : Le capital de départ pour entreprendre en tant qu'affilié peut être nul. L'éditeur peut, par exemple, partir d'un blog gratuit pour se lancer dans l'aventure. Attention toutefois, du temps est indispensable pour maximiser les chances de réussite.

Un service après-vente assuré par le vendeur : Les affiliés assurent un rôle d'intermédiaire, comme prévu selon les conditions du contrat. Une fois la transaction effectuée, le suivi client est réalisé en totalité par le vendeur. C'est une position confortable qui permet de vous concentrer uniquement sur la partie acquisition de prospect ou de client.

### **Pour les annonceurs :**

Il offre une visibilité accrue. Le nerf de la guerre sur le web se joue autour de la visibilité. Que ce soit sur les réseaux sociaux ou sur Internet en général, chacun tente de se positionner face à ses concurrents. Travailler l'affiliation, c'est assurer une exposition, le plus souvent gratuite, plus importante auprès d'un public plus large. C'est un canal pertinent pour promouvoir ses produits.

Il offre une publicité à moindre coût : voici un autre atout majeur pour atteindre des mots-clés en autorisant des affiliés à utiliser Google Adwords. Ici, le risque n'est plus positionné chez le vendeur. Les affiliés ciblent les mots-clés qui leur semblent les plus pertinents pour proposer les produits, en assumant les coûts.

Une large audience cible : Sans mettre en place de campagne coûteuse de publicité, l'annonceur choisit ses affiliés en fonction des internautes qu'il souhaite cibler. C'est un excellent moyen d'atteindre des audiences larges et diversifiées, adaptées aux produits proposés. Le tout en maîtrisant les dépenses. À l'inverse, c'est un outil qui permet de sélectionner des prospects de niche avec précision.

Un trafic supplémentaire : En fonction des options choisies, le trafic du site du vendeur profite du travail de l'affilié. Tout lien créé vers une page web vient naturellement générer les visites. Cela peut être un objectif prévu dans le cadre du programme d'affiliation (CPC) ou simplement une conséquence de la communication travaillée par les affiliés.

Un démarrage rapide : L'avantage du modèle est sa simplicité. Il n'est pas nécessaire de déboursier une somme d'argent importante pour démarrer, ce qui permet de le faire en un temps restreint. Les annonceurs doivent toutefois être vigilants pour bien cadrer les conditions de l'affiliation en amont. Se faire accompagner par des agences expertes en marketing web.

Un marché mondial : Le web n'a pas de frontière. Il est aisé de choisir les pays avec lesquels les annonceurs souhaitent travailler. Étendre son marché partout dans le monde ou se focaliser sur un lieu précis, comme les États-Unis, tout est possible.

Des programmes évolutifs : Chaque programme est personnalisable et modifiable. Les plateformes d'affiliation permettent de décrire précisément les techniques de marketing autorisées. À tout moment, la stratégie peut être revue pour s'adapter aux résultats, aux tendances ou aux nouveaux produits. Les modes de paiement des commissions peuvent également évoluer. Cette flexibilité est un énorme atout.

Pour vous lancer, vous devez donc choisir une plateforme d'affiliation fiable qui vous permettra d'accéder à des outils dès que vous en aurez besoin. Vérifiez donc soigneusement les formules d'abonnement et la liste



des fonctionnalités. Pour réussir cette stratégie d'affiliation, je m'étais inscrit à l'offre de partenariat d'Amazon, qui est un système d'affiliation permettant de monétiser une activité en ligne via la promotion de produits commercialisés sur Amazon. Ce système me permettait de percevoir des revenus en plaçant des publicités de produits Amazon sur mon propre site web. Il s'adresse aux professionnels qui souhaitent générer des revenus passifs en complément de leur activité principale. Il est bon pour les propriétaires de blog, qui peuvent relier les thématiques de leur ligne éditoriale à des produits connexes. Devenir Partenaire Amazon était, pour moi, une opportunité intéressante pour diversifier mes sources de revenus sur Internet. Miser sur l'affiliation s'avérait être une stratégie pertinente pour commencer à générer des revenus passifs en complément d'activités de vente. Pour débiter en affiliation, Amazon était la plateforme idéale. Elle dispose d'une grande notoriété, d'un ensemble de garanties pour les acheteurs ainsi que d'un service commercial extrêmement performant. Adhérer au club Partenaires Amazon, me permet de découvrir le marketing d'affiliation, surtout qu'il s'agit d'un système bien rodé dans lequel le travail des partenaires est respecté à sa juste valeur. Les commissions dues par Amazon aux annonceurs sont payées régulièrement. Leur gestion comptable est donc grandement facilitée.

## Les différents types

Il existe en effet différents types de marketing d'affiliation :

**Le coût par acquisition (ou CPA) :** Ce modèle rémunère l'affilié pour chaque vente générée. C'est la forme la plus commune du marketing d'affiliation. La commission versée est généralement un pourcentage du prix du produit. Le challenge de l'affilié est de convaincre son public de finaliser la transaction. C'est un grand avantage pour l'annonceur qui n'engage pas de coût tant que l'achat n'est pas conclu. Par ce type de fonctionnement, c'est la qualité c'est-à-dire la validation d'une vente qui est visée et non la quantité, notamment le trafic en nombre de visiteurs ou de pages vues.

**Le coût par clic (ou CPC) :** Dans ce cas, l'annonceur rémunère l'affilié en fonction du nombre de fois que l'internaute clique sur le lien proposé. La difficulté de ce modèle est qu'il ne repose pas sur un contact qualifié. Un

simple clic suffit. Il est rarement utilisé, car le risque est important pour l'annonceur. S'il peut augmenter le trafic sur son site, il n'a aucune assurance de convertir le visiteur en client. Ce type de fonctionnement s'apparente à celui de Google avec les publicités qu'il propose via Google Ads.

**Le coût par lead (ou CPL) :** Il s'agit de rémunérer, à prix fixe, l'affilié à chaque contact généré. Cela prend plusieurs formes: formulaire en ligne, téléchargement de livre blanc, inscription à une infolettre ou un essai gratuit, commande d'un échantillon... L'affilié s'engage à transformer un visiteur en prospect. L'annonceur, de son côté, se charge de le convertir en client.

D'autres modèles existent. Moins utilisés, ils peuvent répondre à certains cas particuliers : le coût par vue, le coût par lien, le coût par inscription... Notez que l'affiliation repose avant tout sur un accord entre l'annonceur et l'affilié, quelle que soit la solution choisie. La rémunération se définit en taux de commission, à savoir le pourcentage reversé à l'affilié. Plus le taux est élevé, plus la motivation de l'affilié est importante.

Tout compte fait, gagner de l'argent avec le marketing d'affiliation peut être un bon moyen d'ajouter de nouveaux flux de revenus à votre activité. Le seul investissement nécessaire est votre temps. Une fois ce temps investi, vous pourrez en récolter les bénéfices pendant un bon moment.

## Stratégie 4 : Le trading en ligne

Même si la bourse reste une notion complexe pour beaucoup, les marchés boursiers s'avèrent néanmoins plus accessibles, de nos jours, aux investisseurs particuliers. Avec le développement de plus en plus croissant d'internet et des autres outils de communication, il est devenu plus simple de trader. Désormais, le trading peut se faire en ligne. Cette nouvelle forme qu'il revêt offre de nombreux avantages aussi bien aux particuliers qu'aux professionnels. Cette évolution a en effet véritablement démocratisé la pratique du trading en ligne qui rencontre un vif succès auprès des épargnants. Le trading consiste donc à vendre et acheter des titres sur les marchés boursiers. En effet, il s'agit de passer des ordres d'achat ou de vente d'un sous-jacent (devises monétaires, matières premières, actions) directement sur une plateforme en ligne d'un courtier en bourse. Il y a encore quelques années, pour acheter ou vendre sur le marché, il était nécessaire de contacter son courtier par téléphone, physiquement ou par télécopie. Cela coûtait beaucoup d'argent et de temps, c'est d'ailleurs pourquoi le trading était principalement réservé aux personnes aisées.

Par exemple, pour effectuer un ordre sur le marché du Forex (il s'agit d'une abréviation pour « foreign exchange » qui est le marché d'échange des devises), il faut moins de 10 euros dans la plupart des cas. De plus, on note une importante croissance de courtiers sur la toile. Cette concurrence permet de diminuer les coûts de transactions pour les investisseurs. Grâce au trading en ligne, vous pouvez ouvrir votre compte depuis votre maison et y effectuer vos opérations. Vous continuez à communiquer avec des courtiers, mais la communication est tout simplement virtuelle. Le trading en ligne a ouvert la voie à certains sites de courtages qui proposent des formations en ligne aux personnes qui désirent se lancer dans le domaine. Des contenus écrits et des vidéos sont proposés pour aider les débutants à se perfectionner au quotidien. Plusieurs outils d'analyse sont proposés aux traders à des coûts abordables pour les accompagner dans leur investissement.

Pour trader en ligne, il faut d'abord s'équiper de la manière suivante :

- Un ordinateur, tablette ou smartphone,
- Une connexion à Internet,
- Un courtier en bourse via une plateforme de trading.

L'équipement de base du trader particulier n'est donc pas très sophistiqué, l'ordinateur ou smartphone et la connexion à Internet étant aujourd'hui des biens très courants. Pour le reste, la plateforme de trading et le courtier en bourse, rien de bien compliqué non plus. Il s'avère très simple en effet d'ouvrir un compte de trading auprès d'un courtier en bourse et de s'y connecter via une plateforme fiable telle qu'eToro par exemple. Il revêt une variété d'investissements possibles. Vous pouvez ainsi trader sur différents marchés boursiers : le Forex, les actions, les indices tels que le Dow Jones ou le DAX 30, les matières premières, ou encore les cryptomonnaies, pour ne citer que quelques exemples. Les marchés financiers sont accessibles via différents types de contrats, tels que les Futures (contrats à terme) ou les CFD (contrats sur la différence). Ces contrats d'investissement ont ceci en commun qu'ils permettent de trader des actifs sans les posséder réellement et de spéculer sur les fluctuations de leurs prix, à la hausse comme à la baisse.

De même que vous devez choisir sur quels marchés financiers vous désirez investir, vous devez également déterminer quel style de trading vous souhaitez pratiquer. Il est étroitement corrélé à l'horizon d'investissement souhaité, c'est-à-dire la durée des placements à court terme ou à long terme. Une stratégie de trading à long terme repose sur le swing trading. Cela consiste à garder vos positions ouvertes plusieurs mois, voire plusieurs années. Une stratégie de trading à court terme repose, elle, sur le day trading. Ici, les positions ne restent ouvertes que quelques minutes, voire quelques secondes durant une même session de trading.

Pour s'enrichir en tradant, il faut économiser de l'argent et conserver son capital. La meilleure façon de le faire, surtout sur le long terme, est d'utiliser efficacement le marché boursier, même si vous avez des bénéfices à court terme en tête. Si vous souhaitez investir sur le long terme, le trading peut vous permettre de négocier des actions très facilement. Il est possible de créer un système de débit direct, en alimentant la plateforme de négociation boursière avec de l'argent provenant de comptes bancaires. Cela raccourcit le processus de négociation et garantit l'efficacité à long terme.

Choisissez de récolter des bénéfices en or en investissant dans des actions de premier ordre en ligne. En effet, gagner de l'argent est extrêmement simple. Concentrez-vous toujours sur la recherche d'actions en cents qui vous donneront un bon rendement sur votre argent, car la volatilité fait qu'elles peuvent monter en flèche et rester bien en dessous de certains niveaux à différents moments. Si vous parvenez à gérer le risque de manière efficace en négociant en ligne, attendez-vous à réaliser des bénéfices importants hors ligne.

C'est le moyen idéal d'investir votre argent de manière judicieuse et d'obtenir des rendements intelligemment gérés. Les actions ne font peut-être pas de gains rapides, mais elles génèrent des dividendes réguliers. Donc, techniquement, même si la valeur de l'action n'augmente pas, avec le temps, le bénéfice augmente. À un moment donné, investir par l'intermédiaire d'un courtier était la seule option viable. Mais avec le développement d'Internet, les courtiers avec lesquels l'on traite directement sont devenus une denrée rare. En fait, seuls ceux qui négocient de gros volumes, comme les sociétés de gestion de patrimoine, les particuliers fortunés ou les entreprises, envisagent de passer par des courtiers physiques. Pour le trader moyen, le trading en ligne est le choix évident. L'un de ses avantages est qu'il permet de réduire les coûts. Cela signifie qu'il est possible de négocier à des taux plus raisonnables si vous choisissez d'aller en ligne. Le trading en ligne vous permet de contrôler entièrement le processus, plutôt que de placer votre destin entre les mains des courtiers parfois peu scrupuleux. Plutôt que de vous fier au jugement du courtier et d'acheter quand tout le monde vend, inversez la tendance en optant pour le trading en ligne afin d'être libre de vos choix d'investissement.

Un autre avantage considérable est que vous pouvez effectuer le nombre de transactions que vous voulez. Alors que les courtiers imposent une quantité minimale de transactions, les traders individuels peuvent désormais opter pour le volume exact de transactions qu'ils souhaitent. Ainsi, que les traders soient novices ou professionnels, le trading en ligne est une façon raisonnée de faire des investissements. Prenez le contrôle de votre avenir financier, optez dès aujourd'hui pour le trading en ligne. Si les ordinateurs et Internet ont permis au trading en ligne de franchir un nouveau cap, de nouveaux niveaux de professionnalisme sont désormais possibles depuis n'importe quel coin du monde. Grâce à un ordinateur et à une connexion Internet, les

actions peuvent être négociées en quelques secondes. Le trading en ligne garantit la liberté totale d'investir dans n'importe quelle action. Vous pouvez prendre vos propres décisions et effectuer vos propres recherches. Le trading est possible à toute heure du jour ou de la nuit, grâce aux plateformes en ligne. Il vous permet d'être le maître de votre destin. Vous n'êtes limité par aucun seuil d'investissement, et vous pouvez aller aussi haut ou aussi bas que vous le souhaitez. En quelques instants, d'un simple clic de souris, vous pouvez effectuer des transactions de vente et d'achat qui vous offriront des rendements étonnants. Il est également possible de négocier facilement, même en l'absence de diplômes financiers complexes.

Vous pouvez également acheter des actions en fonction du montant des liquidités investies et pas seulement du nombre d'actions. Les achats d'actions deviennent plus faciles grâce aux plateformes de trading en ligne. Comme il n'y a pas de minimum financier et que le trading en ligne garantit l'accès à des décisions d'investissement judicieuses, le trading boursier en ligne offre également des avantages en termes de flexibilité. Vous pouvez voir comment les actions se comportent 24 heures sur 24, 7 jours sur 7. Les gains ou les pertes sont donc visibles en temps réel. De plus, des outils de trading sont à la disposition des traders de différents niveaux, notamment des analyses de base ainsi que des rapports de recherche avancée. Ainsi, que vous fassiez des profits ou des pertes dépend autant du temps pris pour exécuter la transaction que de la nature des actions négociées. Sur les marchés, le bon timing est primordial. Comme les transactions en ligne permettent aux courtiers de prendre la décision, tandis que les plates-formes de négociation vous laissent prendre les décisions, il est clair qu'un échange plus rapide grâce aux transactions en ligne se traduira par des gains plus rapides.

Somme toute, avec le trading sur internet, vous avez maintenant la possibilité d'avoir un contrôle entier sur vos investissements. Vous pouvez désormais lancer des trades à tout moment, durant les jours où le marché est ouvert. Vous pouvez vous lancer quand vous le souhaitez, et ce avec des risques mesurables, sans jamais passer par un intermédiaire. En revanche, si vous ne voulez pas perdre votre capital comme plus de 80% des traders particuliers, il faut absolument se former. Tradeur est un métier. Il est donc nécessaire d'avoir d'une part les compétences techniques nécessaires et d'autre part, de savoir gérer ses émotions, car les évolutions du marché

boursier peuvent inciter les investisseurs à devenir incohérents. Cette attitude peut faire perdre beaucoup d'argent.

## Stratégie 5 : Investir dans le PEA

Le Plan d'Épargne en Action (PEA) est avant tout un produit d'épargne ayant un horizon de placement à moyen ou long terme. Il est à la fois un produit d'épargne et un produit de défiscalisation. En effet, d'une part, il permet d'investir dans des actions d'entreprises, dans des fonds collectifs ou d'autres fonds divers français ou faisant partie de l'Union européenne. D'autre part, le PEA permet de bénéficier de conditions fiscales plutôt avantageuses. Il fait partie des placements à envisager pour préparer votre retraite, car après 5 ans de détention, le capital peut être transformé en rente viagère totalement exonérée d'impôts, mais restant toutefois soumise à des prélèvements sociaux. Ce placement a été créé pour favoriser l'investissement en bourse. Vous avez ainsi la possibilité d'investir sur des actions françaises ou européennes en franchise de fiscalité sous certaines conditions. Concrètement, il prend le plus souvent la forme d'un PEA bancaire ou assurance, ce dernier étant appelé plus couramment PEA de capitalisation. Les PEA, qu'ils soient bancaires ou assurantiels, sont des produits réglementés, régis notamment par le Code monétaire et financier. Cette enveloppe est si avantageuse qu'elle est limitée à la détention d'un unique Plan par personne.

En ce qui concerne les avantages, citons l'exonération fiscale. Il convient toutefois de considérer également les nombreux autres atouts dont il dispose. La simplicité d'ouverture est évidente, notez tout de même qu'elle est réservée aux résidents fiscaux français. En tant qu'investisseur particulier, vous accédez à l'univers des valeurs mobilières et par là même, bénéficiez des performances attractives des placements boursiers, dès lors que vous avez déterminé un horizon de placement suffisamment long. Il s'agit ici d'acheter un portefeuille d'actions d'entreprises dont le siège social est situé dans l'Union européenne (même si certains cas permettent la possibilité de s'exposer à d'autres marchés comme le marché américain). Ainsi, vous devenez acteur de l'économie réelle de proximité, de sociétés cotées ou non cotées, sans condition de montant minimum, libre d'effectuer des versements sur votre plan à tout moment, tous les mois ou ponctuellement, par chèque, virement ou prélèvement, sans contraintes ! Il est d'ailleurs possible de transférer votre PEA d'un établissement vers un



autre et même de modifier sa forme tout en conservant son antériorité fiscale. Attention toutefois aux frais qui peuvent parfois être prélevés par quelques banques puisque vous devrez donner l'ordre de vendre vos titres avant le transfert de votre PEA.

Ouvrir un PEA permet de détenir un précieux outil de diversification patrimoniale. Avant d'ouvrir et de placer votre argent, assurez-vous invariablement de la bonne cohérence entre votre objectif de placement, votre profil investisseur et votre situation patrimoniale. Acquérir des actions permet de profiter du dynamisme des marchés financiers et de diversifier son épargne. Le PEA-PME, investi dans des titres de petites et moyennes entreprises et d'entreprises de taille intermédiaire, permet, en outre, de soutenir l'économie locale et, in fine, l'emploi.

Vous pouvez l'ouvrir auprès d'une banque ou d'un courtier. Il suffit de 10 € pour ouvrir un PEA. Ce montant correspond aux frais d'ouverture du plan. Il peut notamment s'avérer un outil judicieux pour obtenir des compléments de revenus à la retraite. Deux possibilités s'offrent à vous :

- 1) Soit vous l'ouvrez auprès d'un établissement bancaire et, dans ce cas, il se composera d'un compte-titres associé à un compte en espèces,
- 2) Soit vous l'ouvrez auprès d'une société d'assurance, il prendra alors le nom de PEA assurance et se présentera sous la forme d'un contrat de capitalisation en unités de compte).

Souscrire un plan d'épargne en actions permet, entre autres, de diversifier vos investissements. Cela vous donne également l'opportunité d'anticiper votre retraite tout en augmentant votre patrimoine financier. Comme pour le compte-titres, vous pouvez soit vous occuper de gérer votre PEA, soit laisser la gestion de votre compte à un conseiller en gestion de patrimoine. Ce dernier optimisera vos bénéfices et vous n'aurez pas à vous préoccuper des formalités. En souscrivant à un plan épargne en actions, vous bénéficiez des avantages suivants :

- 1) Une exonération d'impôts sur le revenu après 5 ans de détention minimum.

2) Vous préparez votre retraite en récupérant un capital ou une rente viagère exonérée d'impôt

3) Vous imputez la potentielle moins-value sur vos plus-values équivalentes.

De nombreux établissements proposent l'ouverture d'un plan d'épargne en actions : les banques traditionnelles, les banques en ligne, mais aussi certaines compagnies d'assurances. Si les offres semblent souvent similaires, quelques différences importantes sont à noter. Pour bien choisir les produits qui alimenteront votre PEA, il faut d'abord vous poser les bonnes questions :

- Souhaitez-vous investir à moyen ou court terme ?
- Quel type de rendement visez-vous ?
- Quelles connaissances avez-vous de la finance ?
- Quel est votre profil investisseur ?
- Quel type de gestion envisagez-vous ?

Connaître le coût : ouvrir un PEA est une démarche qui engendre un coût. Mais, au-delà des frais d'entrée et en fonction des options choisies, ce coût annuel peut être plus ou moins élevé. Réfléchissez aux nombres d'ordres que vous allez passer, car la commission prise sur les ordres varie selon les prestataires. De plus, il est important, dès l'ouverture du plan d'épargne, de connaître aussi sa fiscalité. Si le coût de votre PEA est aussi élevé que votre rendement, peut-être, est-il judicieux de réfléchir avant de passer à l'action.

Il est considéré comme une enveloppe fiscale servant de support pour investir, car il permet de réaliser des plus-values sur les parts détenues et récupérer des dividendes versés par les sociétés dont vous détenez des titres. Avant d'opter pour ce type de placement, il est important de vous demander si ce produit correspond réellement à vos besoins et à vos moyens. Même s'il paraît fort attractif et que vous pouvez retirer votre argent à tout moment, il n'en reste pas moins un placement prévu pour de l'épargne à long terme et surtout vous n'avez au final aucune garantie de récupérer le capital placé.

Il ne demande aucune obligation de versement régulier. Vous avez la possibilité de garder le plan ouvert et continuer à le gérer même au-delà des 5 ans. Il offre une flexibilité importante du produit étant donné qu'il peut être transféré d'une banque à une autre en gardant son antériorité fiscale. Il s'agit là d'un excellent moyen pour assurer votre liberté financière.

Il est à noter que tout placement boursier nécessite une connaissance accrue des marchés financiers. Il est donc de la responsabilité de l'investisseur de se former.

## **Stratégie 6 : Investissez dans les ETF !**

Un EFT ou Exchange Traded Funds ou encore Tracker est un fonds indiciel ou panier de valeurs se négociant en bourse. Ce fonds va donc suivre l'évolution d'un indice boursier comme le Cac 40, Euro Stock 50 ou encore le Nasdaq, à la hausse comme à la baisse. C'est un moyen très populaire d'investir qui est utilisé dans le monde entier par les investisseurs particuliers et les professionnels. C'est une voie évidente pour être libre financièrement. Les ETFs vous permettent d'investir dans des paniers de titres en une seule transaction, et vous pouvez les négocier en bourse tout au long de la journée comme une action. Il existe plusieurs types de trackers : les classiques, indexés sur des indices de marché ou des indices sectoriels et les synthétiques. Ces derniers peuvent permettre d'utiliser l'effet de levier, et ainsi de multiplier, à la hausse comme à la baisse, les tendances de l'indice suivi. Ils ne sont pas une baguette magique garantissant que vous serez un investisseur prospère, mais ils présentent certaines caractéristiques qui les rendent attrayants. L'un des principaux avantages d'un ETF est la facilité avec laquelle vous pourrez y avoir accès. Car même s'il s'agit d'un fonds d'investissement, ce produit est coté en continu comme une action classique. Si vous sentez le vent tourner, vous pouvez donc acheter ou vendre en quelques minutes. Pas besoin donc de maîtriser toutes les subtilités de la réglementation boursière chinoise par exemple pour investir sur l'indice phare du pays grâce à l'ETF. En effet, lorsque vous achetez un ETF, vous achetez des centaines, voire des milliers de titres différents en une seule transaction. Cela permet de répartir instantanément les risques. En les utilisant, vous pouvez rapidement et facilement construire un portefeuille qui couvre de nombreuses classes d'actifs et zones géographiques différentes. Autre atout, et non des moindres, les frais des ETFs sont en moyenne plus faibles que ceux des fonds des actions classiques. Les ETFs ont tendance à avoir des investissements minimums très bas, ce qui signifie que vous n'avez pas besoin d'avoir beaucoup d'argent pour commencer ! Vous pouvez commencer à constituer un portefeuille avec seulement quelques centaines d'unités et les compléter au fur et à mesure. Ils sont rentables à bien des égards. Si vous deviez aller acheter les 500 actions qui composent le S&P 500, vous paieriez une commission à votre courtier à chaque fois. Ces frais peuvent rapidement

s'accumuler et peser sur votre rentabilité ! Les ETFs vous permettent d'acheter les 500 actions en une seule fois et de ne payer qu'une seule commission de courtage, ce qui réduit considérablement le coût de la constitution d'un portefeuille diversifié. L'autre avantage concerne la liquidité. Les ETFs sont négociés en bourse, ce qui signifie que vous pouvez les acheter et les vendre tout au long de la journée. En d'autres termes, les investisseurs qui souhaitent vendre un ETF pour récupérer leurs bénéfices peuvent le faire rapidement et à un prix correct. Cette caractéristique fait des ETFs un outil utile pour un investisseur qui souhaite entrer ou sortir rapidement d'un marché. De la même, vous bénéficiez de transparence, car les gestionnaires d'ETF donnent des informations sur une base quotidienne, de sorte que vous savez exactement ce que vous achetez. Vous avez accès aux constituants de l'ETF. Du fait, vous savez exactement ce que vous achetez, contrairement aux fonds traditionnels qui ne révèlent que leurs dix positions principales, et encore, souvent en différé. Investir dans un tracker est on ne peut plus simple. Vous n'avez qu'à vous adresser à votre banquier ou votre courtier, en lui passant un ordre d'achat. Pour éviter de payer plus que de raison, vous pouvez fixer un plafond avec un ordre de type limité. Enfin, vous devez surveiller régulièrement votre position et réaliser vos arbitrages selon l'évolution des cours. Depuis leur création, ils ont accumulé plusieurs milliards d'actifs sous gestion. Une popularité qui s'explique des avantages que l'on retrouve dans les actions avec ceux d'un fonds commun de placement traditionnel. L'objectif d'un ETF étant de répliquer les rendements d'un indice, il vous permet de toujours savoir dans quoi vous investissez. C'est intéressant !

# Stratégie 7 : Le dropshipping : un facteur clé de succès

D'après le rapport de research and markets, le marché mondial du Dropshipping a été estimé à 76,88 milliards d'USD en 2021, et devrait croître à un 107,86 milliards d'USD d'ici 2026. C'est donc un bel avenir qui se profile pour les entrepreneurs du dropshipping. Il s'agit d'un bon moyen de commencer à gagner de l'argent où que vous soyez, même si vous ne disposez pas d'énormément de trésoreries. Il consiste à créer une boutique e-commerce sur laquelle les clients peuvent découvrir et acheter des produits. Son intérêt est que vous n'avez pas besoin de voir physiquement les produits que vous vendez. Votre fournisseur s'occupe de tout, de la fabrication jusqu'au traitement des commandes en passant par l'emballage. Et puisque vous n'avez pas besoin d'envoyer de l'argent au fournisseur tant que vos clients n'ont pas payé, les risques financiers sont limités. Vous évitez aussi le risque d'investir dans un produit qui ne trouve pas son marché. Selon le produit que vous choisissez et votre tarification, vous pouvez gagner des revenus passifs importants tout en apprenant à gérer une entreprise d'e-commerce. Lorsqu'un client achète sur votre boutique en ligne, le produit est expédié par le fournisseur. Vous, le détaillant, remplissez la commande en communiquant à votre fournisseur ou à son entrepôt l'adresse du client ou l'adresse de livraison choisie par le client. La livraison directe sur laquelle repose le principe du dropshipping permet au vendeur de réduire les factures d'inventaire, les tracas d'expédition et les problèmes liés à l'envoi des produits.

C'est une méthode qui séduit de nombreux entrepreneurs individuels, essentiellement en raison du fait qu'il ne repose sur aucun moyen logistique lourd à développer et à gérer. Grâce au dropshipping :

- Vous pouvez revendre tout type de produit selon vos envies (beauté, cadeaux, vêtements...)
- La gestion de stock est effectuée par un tiers
- Les produits sont directement envoyés par le fournisseur aux clients

- Les problèmes de service après-vente

Par le biais du dropshipping, le client commande sur votre boutique en ligne, vous communiquez la commande au fournisseur, ce dernier prépare et expédie le colis au client qui reçoit sa commande. Vous, le vendeur, encaissez la commande et conservez la marge commerciale. Il ne nécessite aucun gros investissement de départ, il est à la portée de tout un chacun, ceux qui veulent se lancer dans la vente en ligne comme ceux qui veulent tester la vente d'une nouvelle gamme de produits. En outre, le dropshipping est utilisé par les acteurs principaux du e-commerce à l'échelle mondiale, à savoir Amazon, eBay, Priceminister et Rueducommerce, pour n'en citer que quelques-uns. Le dropshipping est un système tripartite entre un client, un fournisseur et un commerçant. Quand un client passe une commande sur une boutique en ligne, l'e-commerçant transmet l'information à son fournisseur qui se charge de la gestion du stock et de l'expédition de la commande. En tant qu'e-commerçant vous réglez votre fournisseur au prix de gros et vous encaissez le client final avec une marge.

Il possède plusieurs avantages :

- **Il est facile à mettre en place** : pour vous lancer en dropshipping, c'est assez simple et rapide. Il vous suffit de créer un site e-commerce via Shopify, WooCommerce ou Magento et d'ajouter un plugin dédié au dropshipping. Il en existe plusieurs et accessibles facilement via les marketplaces des plateformes e-commerce. En dropshipping vous avez besoin de peu d'investissement financier puisque vous n'aurez pas besoin d'acheter de stock. Vous pouvez ainsi lancer votre entreprise sans courir de grands risques. Vous vendez partout dans le monde, en fonction des fournisseurs que vous avez sélectionnés, et cela, simplement depuis votre ordinateur que vous soyez chez vous ou à l'autre bout du monde.
- **Aucune gestion de stock nécessaire** : En dropshipping, ce n'est plus vous qui achetez et gérez le stock de votre boutique en ligne, tout est pris en charge par votre fournisseur. Au contraire, quand vous lancez votre propre marque sur internet, le premier investissement, et pas des moindres, c'est d'acheter votre stock de produits. Et un fournisseur B2B classique demande très souvent

des garanties financières avant de faire affaire avec vous. Il pourrait, par exemple, vous demander de payer votre première commande en avance. Quand bien même vous n'auriez pas encore vos premiers clients. Avec le modèle du dropshipping, vous pouvez attendre que le client ait payé sur votre site e-commerce avant de passer commande chez votre fournisseur.

- **Idéal pour tester de nouveaux marchés :** Si vous vendez déjà vos propres produits sur votre boutique en ligne, vous pouvez tout de même vous lancer en dropshipping pour tester un nouveau marché par exemple. Vous voudriez toucher de nouveaux clients ou lancer un autre produit ? Le dropshipping peut vous aider démarrer une nouvelle activité sur votre boutique en ligne. Plus besoin d'investir beaucoup d'argent ni de prendre des risques à stocker de nouveaux articles. Ce n'est plus vous qui prenez en charge la logistique et l'expédition mais votre fournisseur. A vous maintenant de trouver la niche idéale.

Enfin, pour réussir, vous devez diversifier votre catalogue au maximum, afin de vous démarquer de la concurrence. En outre, vous ne serez pas tributaire d'un seul fournisseur, si celui-ci venait à vous quitter

Assurez une collaboration étroite avec le fournisseur en mettant en place, avec lui, des pratiques soutenues. Instaurez une relation de confiance afin de pouvoir anticiper au maximum. Mettez en œuvre vos connaissances en référencement ; si vous ne vous y connaissez pas en la matière, n'hésitez pas à faire appel à un prestataire qui vous accompagnera pour un retour sur investissement conséquent. Assurez, à votre boutique en ligne, un contenu unique en rédigeant, par exemple, vos propres descriptions de produits.

Tout compte fait, le dropshipping vous permet de lancer votre business en quelques clics, que vous vendiez sur une marketplace comme Amazon ou sur votre propre site e-commerce. Vous n'avez pas de stock ni de logistique à gérer, vous pouvez travailler depuis votre canapé. Votre fournisseur, c'est-à-dire l'usine, de son côté, n'a plus qu'à attendre votre commande, sans démarchage commerciale. Le dropshipping nécessite donc une relation forte et pérenne entre le fournisseur et l'e-commerçant. Enfin, disons-le, c'est surtout vous, e-commerçant, qui devez compter sur vos fournisseurs pour livrer en temps et en heure votre client final.



Il est, certes, une opportunité de business très intéressante et s'adresse aussi bien aux indépendants qu'aux entreprises. Étudié avec attention, le marché est intéressant puisque les success-stories se multiplient. Des solutions clé en main comme Shopify, Prestashop, Magento, Wizishop, et WordPress présentent des mérites indéniables et permettent de trouver des fournisseurs plus rapidement.

## **Stratégie 8 : Enchaînez les investissements pour créer un cercle vertueux**

Investir c'est placer votre argent sur les marchés pour profiter, sur le long terme, de leurs performances. Il s'agit d'une approche gagnant-gagnant. Contrairement à l'épargne classique, qui vous sert davantage de roues de secours en cas d'imprévu, un investissement est un moyen de répondre à vos objectifs de vie comme faire fructifier votre argent, vous constituer votre patrimoine, réaliser un projet, donner du sens à votre épargne ou encore vous faire un complément de revenu. Il est donc important de définir vos objectifs. Il existe de nombreuses typologies d'investissements financiers, chacune à ses propres caractéristiques en termes de rendement, de fiscalité, d'horizon de placement ou encore de prise de risques. L'objectif de votre investissement va vous orienter vers le placement fait pour vous. Pour vous aider à qualifier vos objectifs, vous pouvez notamment vous appuyer sur la durée pendant laquelle vous souhaitez placer votre argent. Par exemple, si investir a pour vous la vocation de financer les études de vos futurs enfants, cela veut dire que vous avez plus de 10 ans devant vous. En plus de la définition de vos objectifs, votre stratégie d'investissement va s'inspirer de votre profil d'investisseur. Vous devrez prendre en compte votre situation personnelle, professionnelle, patrimoniale, de votre degré de connaissances financières et de votre appétence au risque. Et évidemment vos objectifs et horizons de placement. Garder le cap de votre stratégie d'investissement. Face aux aléas du marché, vous pourriez parfois vous sentir tenter de récupérer votre capital, bien avant la fin de l'horizon de placement que vous vous êtes défini. Investir votre argent en bourse, c'est accepter les montagnes russes à la hausse comme à la baisse. Donc peu importe si le cours de vos actions est en chute ou si le CAC 40 a ouvert en négatif, un investissement se réfléchit toujours sur le long terme. Avant d'agir dans la précipitation, pensez toujours à demander un avis à un expert et surtout ne pas céder à la panique. À noter également qu'un investissement financier ce n'est pas comme un compte bancaire, vous n'avez pas besoin de le checker tous les 4 matins. Au contraire, le consulter régulièrement pourrait davantage vous faire prendre de mauvaises

décisions. Un investissement financier a de nombreux avantages à vous apporter. Pour en bénéficier et surtout atteindre vos objectifs, il ne faut surtout pas foncer tête baissée ! Au contraire, pour bien placer votre argent sur les marchés, il est important de suivre une règle. En effet, investir votre argent c'est vous permettre de faire fructifier votre épargne, de vous constituer votre patrimoine, de réaliser vos objectifs de vie et de faire face à l'inflation. Placer vos économies ne se fait à la légère, vous devez respecter la règle : épargner, définir vos objectifs, connaître votre profil d'investisseur, vous faire accompagner et conseiller, et garder le cap de votre stratégie d'investissement, quoi qu'il arrive. Dans quoi investir ? La bonne nouvelle, c'est que vous avez un océan de possibilités qui s'offre à vous pour placer votre argent. Des solutions de placement sécurisées et rentables. Parmi les différentes catégories, on retrouve : des investissements bancaires, assurantiels, boursiers et immobiliers. Investissez dans les leviers classiques tels que le Plan d'Épargne en Actions. Pensez également aux comptes titres. Cet investissement est complémentaire au PEA et vient même pallier quelques-unes de ses restrictions comme celle du plafonnement. Un placement aux gains potentiellement élevés est en contrepartie assez volatile et est donc risqué. Enfin, n'oubliez pas l'immobilier. Sous forme d'une SCPI3, avec cet investissement immobilier, vous investissez autant dans des logements que des locaux commerciaux. Un placement attrayant où vous percevez une part de loyer stable et régulière. Attention, car il est soumis à l'impôt sur la fortune et n'est fiscalement pas avantageux sauf si vous investissez dans une SCPI via votre assurance-vie. Investissez dans les nouveaux leviers, tels que les cryptomonnaies. Ces nouveaux produits d'investissement ont fait leur chemin et deviennent peu à peu des challengers sur les marchés financiers. Il s'agit d'une monnaie virtuelle qui vit hors du champ des banques centrales et qui repose sur le principe et la technologie de la blockchain. Le bitcoin est la cryptomonnaie la plus connue. Sur ce marché, vous devez avoir le cœur extrêmement bien accroché, car si ses rendements peuvent être rémunérateurs, il est aussi et surtout très volatile. Les fluctuations à la hausse comme à la baisse peuvent être vertigineuses. De nouveaux services en ligne offrent une grande accessibilité à cet investissement, ce qui rend l'usage totalement autonome pour un investisseur. Il nécessite que vous y accordiez un peu de temps et des connaissances. En somme, une multitude de placements financiers actifs s'offre à vous. Sélectionnez celui qui

correspond le plus à vos besoins et à votre appétence au risque. Pensez toujours à diversifier pour ne pas subir les montagnes russes du marché. Garder un horizon de placement sur le long terme est le meilleur moyen de se protéger tout en faisant du profit. Les risques font partie de la vie des marchés financiers. Acceptez de les prendre et apprenez à vous maîtriser pour ne pas céder à la panique. Pour atteindre la liberté financière, vous allez devoir faire travailler votre argent ! Dans ce sens, vous avez plusieurs possibilités, à commencer par l'investissement immobilier. Investir dans la pierre est l'une des façons les plus sûres d'atteindre l'indépendance financière, en se constituant une bonne source de revenus passifs ainsi qu'un patrimoine tangible. Une fois votre argent investi dans un bien immobilier locatif, vous avez des revenus qui tombent tous les mois. Un investissement locatif doit être réalisé méthodiquement, avec des objectifs de rentabilité clairs.

## **Stratégie 9 : Diversifiez !**

La diversification est une technique qui permet de réduire le risque en répartissant les investissements entre divers instruments financiers, secteurs et autres catégories. Elle vise à minimiser les pertes en investissant dans différents domaines qui réagiraient chacun différemment à un même événement. La majorité des professionnels de l'investissement s'accordent à dire que, bien qu'elle ne soit pas infaillible vis-à-vis les pertes, la diversification est la composante la plus importante pour atteindre des objectifs financiers à long terme tout en minimisant les risques. Nous examinons ici pourquoi la véracité de ce propos et comment réaliser la diversification de votre portefeuille. Elle permet d'une part de vous prémunir d'une trop grande concentration à un risque de marché et d'autre part, en élargissant vos prises de position, vous augmentez vos chances d'aller capter un fort gain. Investir dans un portefeuille diversifié vous aidera à maximiser les rendements tout en minimisant les risques. La diversification est l'un des éléments essentiels d'une bonne stratégie d'investissement. En répartissant vos investissements sur différentes classes d'actifs, vous augmentez la probabilité qu'au moins certains de vos investissements soient performants, même si d'autres ne le sont pas. Pour mieux comprendre, prenons un exemple : imaginez que vous investissez dans deux entreprises, l'une produisant des aliments biologiques pour bébés et l'autre fabriquant des bicyclettes. Les deux entreprises se portent bien, alors vous achetez des actions dans les deux entreprises en achetant 10 000 € chacune. Cependant, avec le temps, les choses commencent à mal tourner pour l'entreprise d'aliments pour bébés ; la demande d'aliments biologiques pour bébés diminue, mais l'intérêt des jeunes pour le vélo augmente ! L'augmentation de l'intérêt pour le vélo permet de compenser les pertes de l'entreprise d'aliments pour bébés. Dans ce cas, la diversification permet de gérer les risques et de protéger vos actifs. Au lieu de placer tout votre argent dans un seul secteur ou à un seul endroit, répartissez-le pour vous donner une meilleure protection en cas de problème. Elle réduit aussi la volatilité de votre portefeuille, c'est-à-dire que si la valeur d'un investissement baisse, un autre peut augmenter en même temps, de sorte que la performance globale reste positive au fil du temps même si c'est à peine. Par exemple : Si

vous investissez 100 % de votre portefeuille dans des actions, lorsque le marché boursier baisse de 10 %, ce qui est assez fréquent, la croissance d'une année entière est anéantie du jour au lendemain ! La diversification atténue ce risque, car lorsque certains actifs perdent de la valeur, d'autres ont tendance à en gagner. Ainsi, même s'il y aura toujours des pertes dues à de mauvais choix faits par les investisseurs ou les entreprises elles-mêmes ou les deux, lorsque le portefeuille est correctement diversifié, il y aura probablement des gains qui compenseront ces pertes en moyenne pour tous les investissements de manière égale, ce qui signifie qu'ils n'anéantiront pas complètement vos chances de prospérité. La chose la plus importante que vous puissiez faire en matière d'investissement est d'éviter d'essayer d'anticiper le marché. Essayer d'entrer ou de sortir au bon moment nuira probablement à vos rendements, et c'est de toute façon impossible. Même les professionnels ayant accès à toutes sortes d'algorithmes complexes n'y parviennent pas toujours. Il est préférable de s'assurer que vous avez investi lorsque la période de hausse commence, plutôt que d'essayer de deviner le moment où elle se produira et de se démener pour essayer d'acheter plus d'actions avant que les prix ne recommencent à monter. Un portefeuille diversifié permet d'atteindre cet objectif, car même si un secteur connaît des résultats médiocres, un autre peut se porter suffisamment bien pour réaliser des gains globaux ; si une classe d'actifs perd sa valeur par rapport à d'autres, d'autres peuvent avoir gagné la leur ; et si une entreprise fait faillite, comme c'est inévitable, il existe d'autres entreprises dont le cours des actions n'est pas affecté par cet événement. Il est important d'investir dans une variété de véhicules de placement afin d'atténuer le risque tout en maximisant les possibilités. La diversification peut contribuer à réduire le risque en répartissant votre argent et en vous exposant moins à un seul titre ou secteur. Par exemple, si vous n'avez investi que dans des actions et que le marché boursier s'effondre, la valeur de votre portefeuille pourrait être réduite à néant. Mais si votre portefeuille est diversifié et comprend des obligations, des placements immobiliers et des actions et peut-être même des liquidités, il est moins probable que tous ces placements perdent de la valeur en même temps lorsque le marché s'effondre. Puisque vous ne pouvez pas prévoir le marché et qu'il n'y a aucune garantie quant à la direction qu'il prendra, il est sage de répartir vos investissements dans le temps, de sorte que lorsqu'une période de " hausse " commence, vous aurez quelque chose à investir en attendant que les périodes de croissance

reprennent. Pensez à diversifier dans le temps, car lorsque vous envisagez des investissements, pensez à l'horizon temporel dans lequel ils s'inscrivent. Par exemple, une obligation à long terme a souvent un taux de rendement plus élevé en raison du risque inhérent plus important, tandis qu'un investissement à court terme est plus liquide et rapporte moins. Une compagnie aérienne peut prendre plusieurs années pour mener à bien un seul cycle d'exploitation, tandis que votre détaillant préféré peut effectuer des milliers de transactions en utilisant des stocks acquis le jour même. Les biens immobiliers peuvent être liés à des contrats de location à long terme. En général, les actifs à long terme comportent plus de risques, mais leur rendement est souvent plus élevé pour compenser ce risque. Tout compte fait, la diversification est un concept important pour vous. En répartissant vos placements entre différents actifs, vous avez moins de chances de voir votre portefeuille réduit à néant par un événement négatif affectant une seule participation. Au contraire, votre portefeuille est réparti entre différents types d'actifs et de sociétés, ce qui préserve votre capital et augmente vos rendements corrigés du risque. C'est une stratégie qui vise à atténuer le risque et à maximiser les rendements en répartissant les fonds d'investissement entre différents véhicules, secteurs, entreprises et autres catégories. Un portefeuille d'investissement diversifié comprend différentes catégories d'actifs telles que des actions, des obligations et d'autres titres. Mais ce n'est pas tout. Ces véhicules sont diversifiés par l'achat d'actions dans différentes sociétés, classes d'actifs et industries. Par exemple, le portefeuille d'un investisseur diversifié peut comprendre des actions de sociétés de vente au détail, de transport et de produits de consommation courante, ainsi que des obligations - émises par des sociétés ou des gouvernements. Une diversification supplémentaire peut inclure des comptes du marché monétaire et des liquidités. Lorsque vous diversifiez vos placements, vous réduisez le risque auquel vous êtes exposé afin de maximiser vos rendements. Bien qu'il existe certains risques que vous ne pouvez pas éviter, comme les risques systématiques, vous pouvez vous protéger contre les risques non systématiques, comme les risques commerciaux ou financiers. La diversification vous aide à gérer le risque et à réduire la volatilité des mouvements de prix d'un actif. Toutefois, n'oubliez pas que, quel que soit le degré de diversification de votre portefeuille, le risque ne peut jamais être complètement éliminé. Vous pouvez réduire le risque associé aux actions individuelles, mais les risques

généraux du marché touchent presque toutes les actions. Il est donc important de diversifier les catégories d'actifs, les emplacements géographiques, la durée des titres et les sociétés. L'essentiel est de trouver un juste milieu entre le risque et le rendement. Cela vous permet d'atteindre vos objectifs financiers tout en bénéficiant d'une bonne nuit de sommeil. En diversifiant votre portefeuille et en répartissant vos placements entre différentes catégories d'actifs, vous pouvez réduire le risque de perdre votre argent sur un seul titre ou secteur du marché. Vous augmenterez également la probabilité qu'au moins certains de vos investissements soient performants, même si d'autres ne le sont pas.



# Stratégie 10 : Les objectifs S.M.A.R.T, ça compte !

Avant d'emprunter le chemin menant à la liberté financière, vous devez fixer vos objectifs de manière à définir les tâches à accomplir. La meilleure méthode, pour définir et optimiser vos chances de réussite, est d'adopter d'objectifs SMART. Le concept représente une mnémotechnique permettant de définir les objectifs les mieux adaptés pour compléter et réussir votre projet. Ils doivent être clairs et facilement compréhensibles pour vous ; cela permet d'accélérer l'accomplissement et d'améliorer vos chances de réussite. Ainsi :

- **S comme Spécifique** : c'est-à-dire clairement défini. Plus vous êtes précis, mieux vous pourrez déployer les efforts nécessaires pour y arriver. Il est difficile de commencer et de terminer lorsque les objectifs sont vagues. Par exemple, « augmenter le trafic de notre site » n'est pas du tout concret. Les moyens utilisés peuvent être insuffisants ou excessifs sans des objectifs clairs.
- **M comme Mesurable** c'est-à-dire des objectifs que vous pouvez quantifier, chiffrer ! Sans cela, vous ne pourrez pas savoir si vous avez atteint vos objectifs, si les résultats sont insuffisants ou vont au-delà de vos espérances. Si vos objectifs ne sont pas mesurables, il ne sert à rien d'avoir des objectifs.
- **A comme Atteignable** : Rien ne sert de vouloir atteindre la lune si vous n'avez pas les moyens de vous y rendre. Vos moyens sont-ils à la hauteur de vos ambitions ? Si vous manquez de ressources pour la réalisation du projet, il vaut mieux ne plus fixer d'objectifs et tout arrêter. Changez de projet, définissez des objectifs moins ambitieux ou changez d'objectifs ! Posez-vous les bonnes questions :
  - *Est-ce que ces objectifs sont à ma portée ?*
  - *Est-ce que je dispose des ressources financières et humaines nécessaires ?*

- *Est-ce que je dispose des compétences nécessaires ?*
- *Est-ce que j'ai assez de temps ?*

Les questions à se poser ne vous concernent pas uniquement ! Il faut également analyser la cible, les concurrents et le marché. Tout cela peut effectivement vous empêcher d'atteindre vos objectifs ou au contraire vous faciliter la tâche. Demandez-vous : « **Mes objectifs sont-ils en adéquation avec ma cible ?** », « **Mon marché offre-t-il assez de potentiel pour me permettre d'atteindre mes objectifs ?** », « **Puis-je réellement grappiller une part du marché face à mes concurrents ?** »

- **R comme Réaliste** : Il s'agit ici d'évaluer la pertinence de vos objectifs. Vous avez peut-être les moyens et le temps, mais est-ce rentable ? Est-ce que cela ne risque pas d'épuiser vos ressources ? En étudiant ce critère, le but est de savoir si vos objectifs sont réalistes, réalisables et pertinents par rapport à votre situation. Est-ce réaliste et pertinent de vouloir gagner 10.000 € par mois, alors que vous venez de lancer votre activité ? Être réaliste ne vous empêche pas d'être ambitieux et de viser haut, il vous permet d'avoir les pieds sur terre !
- **T comme Temporellement défini** : Fixer une deadline à un projet est essentiel pour l'utilité de celui-ci ! La plupart des objectifs se doivent d'être atteints dans un certain laps de temps pour qualifier le projet de réussi. En désignant une date limite, vous générez un engagement fort permettant d'atteindre plus facilement vos objectifs. Vous maximiserez le travail et développerez un effort soutenu pour réaliser efficacement vos tâches.

La fin d'un projet doit être clairement définie pour éviter de dépenser plus de ressources que prévu et de perdre du temps. L'atteinte des objectifs doit être rentable et offrir des avantages et des gains à votre activité.

Fixer des objectifs SMART, c'est économiser du temps et de l'argent en utilisant à bon escient les ressources, en anticipant et en évitant les obstacles à la réussite du projet, ainsi qu'en se focalisant sur la même cible à attendre. Plus l'objectif est clair, plus les actions à réaliser sont également claires. Grâce à des objectifs précis, vous pourrez trouver la meilleure stratégie plus

facilement. Vous respecterez la feuille de route en évitant de perdre du temps et de l'argent. Le budget sera contrôlé, puisque les imprévus seront presque inexistantes, sinon anticipés. Lorsque chaque action entreprise contribue à l'atteinte d'un objectif unique et spécifique, les probabilités de réussite d'un projet sont fortes. Chaque tâche, chaque moyen et chaque minute sont utiles ! Dans un scénario parfait, rien n'est gaspillé ! Des objectifs SMART bien définis clarifient les tâches et mettent chaque membre de l'équipe en charge du projet à une place précise. Chacun suit un chemin spécifique et n'empiète pas sur le travail des autres. Des objectifs définis pour les bonnes raisons contribueront au développement de votre activité.

Les formuler permet de prendre en compte tous les facteurs ayant une influence sur la réussite du projet. Les facteurs internes regroupent vos finances et moyens et les facteurs externes sont l'économie, la politique, la législation et la démographie de la ville ou du pays, ainsi que les contraintes écologiques, socioculturelles et technologiques. La concurrence influence également votre plan marketing. Il s'agit donc d'adapter les objectifs à ces éléments pour optimiser la réussite du projet. Qu'allez-vous faire si vous ne vous êtes pas correctement informé sur la loi et que certaines de vos actions sont en fait illégales ?

Ainsi, lorsqu'il s'agit d'écrire des objectifs selon la méthode SMART, soyez prêt à vous poser beaucoup de questions. Les réponses vous aideront à peaufiner votre stratégie et à vous assurer que les objectifs sont réalisables. Même si vous devez toujours rester rationnel et réaliste, il est important d'aborder la rédaction avec une attitude positive. Après tout, vous allez préparer un projet que vous souhaitez réellement accomplir. La définition d'objectifs SMART ne doit pas vous intimider. Cela devrait vous éclairer sur les actions à entreprendre.

# Stratégie 11 : Adoptez le frugalisme

Le frugalisme est un mode de vie alternatif au mode de vie traditionnel résumé par la fameuse formule du « métro-boulot-dodo ». Il est question de vivre avec peu mais de vivre heureux, quitte à gagner moins d'argent. L'objectif est d'être assez organisé pour acquérir l'indépendance financière et ainsi mener une meilleure vie. L'idée est de travailler moins pour vivre mieux et à votre rythme, quitte à gagner moins. C'est-à-dire : moins dépenser, épargner plus, pour ne pas vous laisser happer par la société de consommation et atteindre votre liberté financière. C'est ainsi une véritable philosophie de vie, qui s'érige en rempart au consumérisme et à la société capitaliste.

## Comment y parvenir ?

Devenir frugaliste ne se fait pas du jour au lendemain. Cela requiert de l'effort, mais aussi du temps. Tout d'abord, il est important de définir votre motivation. Pour vous lancer, vous devez avant toute chose vous demander :

- Pourquoi souhaitez-vous profiter d'une liberté financière ?
- Pour quelle raison désirez-vous cesser votre activité professionnelle plus tôt ?
- Quels sont vos projets de vie ?
- Que projetez-vous de faire dans les années à venir : 5 ans, 10 ans, 20 ans ou 30 ans ?

C'est en sachant pourquoi vous souhaitez devenir frugaliste que vous trouverez le plan d'actions à mener selon vos objectifs.

Ensuite, évaluer le montant d'argent nécessaire pour le devenir. Dans cette étape, vous devez déterminer combien aurez-vous besoin pour vivre sans travailler tous les mois ? Tous les ans ? En faisant l'état des lieux de vos dépenses mensuelles puis annuelles, vous aurez une idée de vos besoins financiers. N'hésitez pas à consulter vos relevés bancaires pour y parvenir. Lors de l'estimation de vos futurs besoins financiers, il faut absolument éviter d'évaluer vos dépenses à la baisse. Référez-vous plutôt à vos besoins

financiers actuels pour ensuite vous constituer une rente suffisante à partir de ces données. Vous pourrez par la suite créer le capital nécessaire soit en épargnant, soit en investissant.

Troisièmement, optimisez votre budget. Si vous souhaitez devenir frugaliste, vous devez d'abord vous concentrer sur vos réels besoins. De manière à vous concentrer sur l'essentiel et réaliser des économies. Une fois vos dépenses mensuelles définies, supprimez toutes les dépenses inutiles. Quant aux charges fixes comme l'assurance santé, le logement, l'internet ou les frais bancaires, pensez à les réduire au maximum. Cela en procédant à une négociation de vos contrats à la baisse. Ensuite, concernant les dépenses « plaisir », l'idéal est de privilégier tout ce qui est économique. Optez désormais pour le fait maison ou les articles d'occasion. Enfin, pour faire des économies, l'étape la plus importante consiste à régler vos problèmes d'argent. Pour y arriver, assurez-vous de rembourser toutes vos dettes.

Également, visez l'autonomie en réduisant vos dépenses, mais surtout la pression d'acheter. L'idée n'est pas de faire tout par vous-même mais de réduire le recours à des services que vous pourrez faire. Si vous avez, par exemple, l'habitude de commander des plats préparés, pourquoi ne pas cuisiner davantage ? Si vous dépensez un budget important tous les mois aux produits d'hygiène, pourquoi ne pas privilégier des préparations naturelles ? En apprenant progressivement à être autonome, vous remarquerez assez rapidement les économies que vous pourrez réaliser. En prenant l'habitude de faire les choses par vous-même, vous aurez aussi moins de difficulté à les faire. L'idée n'est pas de vous priver à chaque fois, mais de modifier vos habitudes. Ainsi, vous ne dépenserez que lorsque cela est vraiment essentiel. En vous limitant davantage à ce qui est utile, vous éviterez la surconsommation.

Constituez votre capital en épargnant. Dès lors que vos habitudes seront modifiées et vos problèmes d'argent résolus, vous pouvez commencer par épargner chaque mois. L'objectif est d'épargner pour investir et pour cela, vous disposez de trois principales options. A savoir l'investissement boursier, le business en ligne et l'investissement locatif. N'oubliez pas de profiter du moment présent, en préparant soigneusement et très tôt votre retraite, vous n'aurez pas de soucis majeurs concernant votre future

situation financière. Vous êtes désormais libre de toute pression marketing car vous pouvez librement vous limiter à ce dont vous avez réellement besoin. Vous remarquerez que vos investissements et vos efforts pour économiser apporteront leurs fruits au fil des années. Sans oublier que plus vous ferez des efforts, plus vous aurez l'occasion de partir sereinement en retraite tôt.

Enfin, mettez en place une stratégie. Vous connaissez vos dépenses mensuelles, vous connaissez vos revenus, à vous de réussir à déterminer le montant que vous devez mettre de côté tous les mois pour atteindre le montant nécessaire. Préparez-vous un patrimoine immobilier : lorsque vous êtes encore actif, n'hésitez pas à profiter de l'effet de levier de la dette pour augmenter votre patrimoine. Également, profitez des dispositifs fiscaux : l'assurance vie est par exemple un excellent moyen de diversifier son épargne. Si vous souhaitez investir en bourse, vous pouvez aussi ouvrir un PEA. N'oubliez pas de renégocier vos contrats : téléphone, internet, assurance habitation, assurance emprunteur, vous avez probablement de nombreux contrats. Si vous parvenez à les renégocier, vous pourrez faire des économies substantielles. Pensez à réduire votre consommation d'eau et d'électricité : en réduisant vos dépenses d'eau, vous réduirez de manière considérable votre facture annuelle en consommation d'eau. C'est, de plus, un geste écologique. Prenez soin de votre véhicule : cela consiste à entreprendre vous-même les petites tâches liées à l'entretien de votre voiture. Par exemple, changer les balais, remplacer les essuie-glaces ou encore changer vos pneus. Faites par vous-même, ces tâches vous feront économiser quelques centaines d'euros. Pensez également à entretenir régulièrement votre voiture pour réduire les réparations. Et pourquoi pas, réduire votre consommation de carburant en vous rendant de temps en temps au travail à pied, si c'est possible. Consommez local en privilégiant les produits locaux, vous contribuerez au développement de l'économie locale tout en économisant. Vous consommerez aussi davantage plus sain et plus frais, ce qui est bon pour votre santé ; Réduisez l'usage du plastique : en plus de coûter cher, le plastique n'est pas bénéfique pour l'environnement. En privilégiant des emballages non jetables, vous réaliserez petit à petit des économies au quotidien.

Tout compte fait, cette tendance est l'occasion de réfléchir à la qualité de vie professionnelle qu'offre aujourd'hui la société. C'est aussi l'opportunité

de remettre en question votre mode de vie, vos dépenses, et vos habitudes de consommation, ainsi que votre rapport au travail. Lancez-vous !

## **Stratégie 12 : La confiance en soi, c'est nécessaire !**

La confiance en soi est également une stratégie pour être libre financièrement. Elle joue un rôle dans votre motivation à poursuivre vos objectifs. Vous abordez les nouveaux défis avec enthousiasme et détermination. Vous les voyez comme des opportunités d'apprendre et de grandir. Vous êtes enthousiaste à l'idée d'essayer de nouvelles choses, et êtes déterminé à réussir. Vous pouvez accomplir tout ce que vous voulez, dans la mesure où lorsque vous croyez en vous, vous savez que vous pouvez accomplir tout ce que vous voulez. Vous n'êtes pas limité par ce que les autres disent ou pensent. Vous savez que si vous voulez quelque chose suffisamment fort et que vous êtes prêt à travailler pour y arriver, vous y arriverez.

Vous êtes plus indulgent envers vous-même et ne culpabilisez pas pour de petites erreurs. Lorsque vous avez confiance en vous, vous êtes plus susceptible de vous pardonner. Vous pouvez être contrarié ou en colère contre vous-même pour de petites erreurs, mais vous ne laisserez pas l'erreur ruiner votre humeur ou votre journée. Un manque de confiance en soi peut conduire à être trop critique, tant envers les autres qu'envers soi-même. Il est important d'apprendre à vous pardonner et à accepter vos erreurs. Cette capacité vous permet d'avoir une meilleure estime de vous-même et à vous sentir bien dans votre peau. Avoir confiance en vous vous donne une meilleure estime de vous-même, car vous croyez en vous-même et aimez ce que vous êtes. Vous avez une attitude positive et vous concentrez sur un dialogue positif interne, vous vous construisez et êtes à l'aise. En revanche, les personnes ayant une faible confiance en elles ont souvent une faible estime d'elles-mêmes parce qu'elles ne s'aiment pas ou ne croient pas en elles-mêmes, en leurs capacités. Elles n'aiment pas qui elles sont et se sentent mal à l'aise dans de nombreux aspects de la vie. Améliorer votre confiance en vous vous aide à améliorer votre estime de soi globale. Vous gérez mieux le stress et les situations difficiles que les personnes qui manquent de confiance en elles. Ces personnes ont souvent du mal à supporter la pression. Elles ont du mal à gérer le stress et les



situations difficiles, et ne supportent pas toujours bien les commentaires négatifs. Les personnes confiantes en elles-mêmes, en revanche, ont tendance à mieux gérer le stress et les situations difficiles. Elles ont une attitude de « **je peux le faire** » et sont plus susceptibles de rester calmes dans les moments difficiles. En effet, vous ne vous laissez pas influencer par vos émotions, admettez que ce n'est pas toujours facile ou que vous avez des difficultés, et savez demander de l'aide si nécessaire. Ainsi, vous avez plus de chances de réaliser vos objectifs et vos rêves. En effet, les personnes qui manquent de confiance ont moins de chances d'atteindre leurs objectifs personnels. Elles laissent la peur les arrêter, ou les choses ne se passent pas comme prévu et elles sont promptes à abandonner. Cependant, les personnes qui ont confiance en elles sont plus susceptibles de travailler dur pour atteindre leurs objectifs, même lorsque les tâches sont difficiles et prennent du temps. Elles ont une attitude positive et sont plus susceptibles de persister lorsque les choses se compliquent. Elles savent qu'elles n'atteindront peut-être pas leurs objectifs tout de suite, mais qu'elles finiront par y arriver si elles n'abandonnent pas.

Grâce à la confiance en soi, vous êtes plus susceptible de prendre des risques et d'être plus aventureux. Vous aimez prendre des risques et aimez ressentir la montée d'adrénaline qui accompagne la réalisation de quelque chose de nouveau et d'excitant. Vous n'avez pas peur d'échouer et savez que vous pouvez toujours apprendre de vos erreurs. Vous êtes donc plus enclin à essayer de nouvelles choses et à être plus aventureux. Vous vous sentez maître de votre vie, car vous avez l'impression de contrôler votre vie. Vous avez le sentiment que vous pouvez faire face à tout ce qui se présente à vous et que vous êtes capable de faire tout ce que vous voulez. Les personnes qui manquent de confiance en elles ont souvent l'impression qu'elles ne contrôlent pas leur vie et que les choses leur arrivent. Elles se sentent alors impuissantes et frustrées.

La confiance en soi vous permet de vous exprimer lorsque vous avez besoin de quelque chose. Mais également de prendre soin de vos besoins.

Vous avez de meilleures relations avec les autres parce que vous êtes sûre de communiquer vos pensées et vos sentiments. Vous savez que si une relation ne fonctionne pas, c'est qu'elle n'est pas faite pour durer. Vous ne vous inquiétez pas de ce que les autres pensent de vous et avez tendance à

attirer des relations plus positives dans vos vies. Vous vous faites plus d'amis et vous vous socialisez plus facilement parce que vous n'avez pas peur de ce que les autres peuvent penser de vous. Vous êtes heureux de ce que vous êtes et n'avez pas besoin de l'approbation des autres pour vous sentir bien dans votre peau. Vous êtes généralement plus extraverti et prêt à avoir des conversations, à rencontrer de nouvelles personnes et à vous mettre en avant. Les autres personnes vous respectent et vous admirent parce qu'elles admirent votre confiance en vous. Vous inspirez le respect et vous êtes respecté parce que vous croyez en vous-même et parce que les autres aspirent à avoir des traits de caractère similaires. Être capable d'influencer les autres et d'être un modèle est une excellente chose pour trouver sa place. C'est pourquoi, si vous avez une faible estime de vous, il est important d'y travailler. D'ailleurs, ceux qui ont une grande confiance en eux sont aussi souvent plus performants dans leur vie professionnelle. Lorsque vous avez une réelle estime pour vous-même, vous ne laissez pas les autres vous contrôler ou vous manipuler. Vous connaissez votre valeur. Vous n'avez pas peur de parler en public pour défendre ce en quoi vous croyez.

## **Comment développer votre confiance en soi**

Pour développer votre confiance en soi, cessez de vous comparer aux autres. Comparez-vous votre apparence à celle des personnes que vous côtoyez au quotidien ? Comparez-vous votre salaire à celui de votre ami ? La théorie de la comparaison sociale explique que faire des comparaisons est naturel. Mais cela n'est pas susceptible de vous aider à renforcer votre confiance en vous ; cela a l'effet inverse. Tenez un journal de gratitude pour mieux vous rappeler les domaines de la vie dans lesquels vous excellez. Cela peut vous aider à vous concentrer sur votre propre vie plutôt que sur celle des autres. Entourez-vous de personnes positives. Prenez un moment pour réfléchir à la façon dont vos amis vous font sentir. Vous soulèvent-ils ou vous rabaisent-ils ? Vous jugent-ils constamment ou vous acceptent-ils tels que vous êtes ? Sachez que les personnes avec lesquelles vous passez du temps peuvent influencer vos pensées et vos attitudes envers vous-même, peut-être plus que vous ne le pensez. Faites donc attention à ce que les autres vous font ressentir. Si vous vous sentez mal dans votre peau après

avoir fréquenté une personne en particulier, il est peut-être temps de lui dire adieu. Entourez-vous plutôt de personnes qui vous aiment et qui veulent le meilleur pour vous. Recherchez des personnes qui sont positives et qui peuvent vous aider à renforcer votre confiance. La confiance en soi et une attitude positive vont de pair.

Prenez soin de votre corps. En effet, il est difficile de se sentir bien dans sa peau si l'on maltraite son corps. Lorsque vous prenez soin de vous, vous savez que vous faites quelque chose de positif pour votre esprit, votre corps et votre âme, et vous vous sentirez naturellement plus confiants. Pour ce faire :

- Une alimentation saine est indispensable. Elle présente de nombreux avantages, notamment une plus grande confiance et une meilleure estime de soi. Lorsque vous nourrissez votre corps avec des aliments riches en nutriments, vous vous sentez en meilleure santé, plus fort et plus énergique, ce qui peut vous permettre de vous sentir mieux dans votre peau.
- Faites de l'exercice, car les études montrent systématiquement que l'exercice physique renforce la confiance en soi. Par exemple, une étude de 2016 a révélé qu'une activité physique régulière améliorait l'image corporelle des participants. Et lorsque leur image corporelle s'améliorait, ils se sentaient plus confiants.
- La méditation, plus qu'une simple pratique de relaxation, la méditation peut aider à renforcer la confiance en soi de plusieurs façons. Tout d'abord, elle vous aide à vous reconnaître et à vous accepter. La méditation vous apprend également à mettre un terme au discours négatif sur vous-même et à vous déconnecter du bavardage mental inutile qui nuit à votre confiance.
- Le sommeil : le manque de sommeil peut avoir des répercussions sur vos émotions. À l'inverse, un sommeil de bonne qualité a été associé à des traits de personnalité positifs, notamment l'optimisme et l'estime de soi.

Prendre soin de soi est important pour la confiance en soi. Assurez-vous de recevoir ce dont vous avez besoin pour vous sentir bien dans votre peau et dans vos capacités. Soyez aimant avec vous-même grâce à l'auto-compassion. Elle consiste à vous traiter avec bienveillance lorsque vous

commettez une erreur, que vous échouez ou que vous subissez un revers. Elle vous permet de devenir plus souple sur le plan émotionnel et vous aide à mieux gérer les émotions difficiles, en améliorant votre connexion à vous-même et aux autres. La prochaine fois que vous vous trouverez dans une situation difficile, reconnaissez que le fait d'être imparfait ou de ne pas être à la hauteur fait partie de l'être humain. Faites de votre mieux pour gérer ces expériences en faisant preuve de compassion envers vous-même. Pratiquez le dialogue positif avec vous-même car un discours négatif peut limiter vos capacités et diminuer votre confiance en vous en convainquant votre subconscient que vous ne pouvez pas faire quelque chose ou que c'est trop difficile et que vous ne devriez même pas essayer. En revanche, un discours optimiste peut favoriser l'auto-compassion et vous aider à surmonter le doute et à relever de nouveaux défis. La prochaine fois que vous commencerez à penser que vous n'avez pas le droit de prendre la parole lors d'une réunion ou que vous n'êtes pas en forme pour faire du sport, rappelez-vous que vos pensées ne sont pas toujours exactes. Trouvez ensuite un moyen de transformer ces pensées en un discours personnel plus positif. Alors les déclarations « ***Je ne peux pas gérer cela*** » ou « ***C'est impossible*** » deviennent « ***Je peux le faire*** » ou « ***Tout ce que j'ai à faire est d'essayer*** ». « ***Je ne peux rien faire correctement*** » devient « ***Je peux faire mieux la prochaine fois*** » ou « ***Au moins, j'ai appris quelque chose*** ». « ***Je déteste parler en public*** » devient « ***Je n'aime pas parler en public*** » et « ***Tout le monde a des forces et des faiblesses*** ».

Affrontez vos peurs, arrêtez de repousser les choses jusqu'à ce que vous vous sentiez plus sûr de vous, comme inviter quelqu'un à un rendez-vous ou postuler pour une promotion. L'une des meilleures façons de renforcer votre confiance dans ces situations est de faire face à vos peurs. Entraînez-vous à affronter certaines de vos peurs qui découlent d'un manque de confiance en vous. Si vous avez peur de vous mettre dans l'embarras ou si vous pensez que vous allez vous planter, essayez quand même. Un peu de doute sur vous-même peut même contribuer à améliorer vos performances. Dites-vous que ce n'est qu'une expérience et voyez ce qui se passe. Vous apprendrez peut-être que le fait d'être un peu anxieux ou de faire quelques erreurs n'est pas aussi grave que vous le pensiez. Et chaque fois que vous avancez, vous gagnez en confiance en vous-même. En fin de compte, cela peut vous éviter de prendre des risques qui auraient des conséquences négatives majeures. Faites ce que vous savez faire. Que se passe-t-il lorsque

vous faites des choses pour lesquelles vous êtes doué ? Votre confiance en vous commence à monter en flèche. Vos points forts deviennent encore plus forts, ce qui contribue à améliorer votre confiance en vous. Cette approche présente également un autre avantage : elle peut accroître votre degré de satisfaction à l'égard de votre vie. Une étude a révélé que le fait de croire en votre capacité à tirer parti de vos forces personnelles est modérément lié au niveau de satisfaction dans la vie. Cela commence par l'identification de ces forces. Ensuite, travaillez à les renforcer en les utilisant régulièrement. Par exemple, si vous êtes doué pour un certain sport, mettez un point d'honneur à vous entraîner ou à jouer au moins une fois par semaine. Si vous êtes doué pour une tâche particulière au travail, essayez de l'accomplir plus souvent. Le fait d'exploiter vos points forts peut également vous aider à renforcer votre confiance en vous.

Sachez quand dire non. Si le fait de faire des choses pour lesquelles vous êtes doué peut renforcer votre confiance en vous, il est tout aussi important de reconnaître les situations qui peuvent faire chuter votre confiance. Peut-être trouvez-vous que chaque fois que vous participez à une certaine activité, vous vous sentez moins bien dans votre peau plutôt que mieux. Il n'y a pas de mal à dire non aux activités qui ont tendance à miner votre confiance en vous. Il est certain que vous ne voulez pas éviter de faire quoi que ce soit qui vous mette mal à l'aise, car l'inconfort fait souvent partie du processus de croissance personnelle. En même temps, il n'y a rien de mal à connaître ses limites et à s'y tenir. Fixer des limites sociales et émotionnelles vous permet de vous sentir plus en sécurité psychologiquement. Cela peut également vous aider à vous sentir plus en contrôle. La confiance en soi est, en partie, le sentiment d'avoir le contrôle de sa vie et trouver sa place. Les limites aident à établir ce sentiment de contrôle. La prochaine fois que quelqu'un vous suggère de faire quelque chose qui, vous le savez, diminuera votre confiance en vous, refusez respectueusement. Vous n'êtes pas non plus obligé d'éviter cette activité pour toujours. Une fois que vous aurez appris à avoir plus confiance en vous, vous vous sentirez peut-être assez fort pour réessayer, sans que cela n'affecte la confiance que vous avez en vous.

Fixez des objectifs réalistes car la poursuite de vos buts implique souvent d'échouer plusieurs fois jusqu'à ce que vous trouviez ce qui fonctionne. Cela peut vous amener à vous demander si vous avez ce qu'il faut pour réussir.

Vous pouvez également vous demander comment être plus confiant tout en réalisant vos rêves. La réponse réside dans la fixation d'objectifs réalistes. Il a été démontré que le fait de se fixer des objectifs ambitieux et de ne pas réussir à les atteindre nuit à la confiance en soi. À l'inverse, les objectifs réalistes sont réalisables. Et plus vous atteindrez vos objectifs, plus vous aurez confiance en vous et en vos capacités. Pour fixer des objectifs réalistes, écrivez ce que vous voulez atteindre. Ensuite, demandez-vous quelles sont vos chances de l'atteindre. Soyez honnête ! Si la réponse est mince ou nulle, l'objectif est peut-être un peu trop élevé. Réduisez-le pour qu'il soit plus réaliste et plus réalisable. Pour ce faire, vous devrez peut-être faire quelques recherches. Par exemple, si votre objectif est de perdre du poids, les experts recommandent de perdre un à deux kilos par mois pour obtenir une perte de poids optimale et à long terme. En sachant cela, vous pourrez vous fixer un objectif conforme à cette ligne directrice, ce qui renforcera votre confiance en vous lorsque vous l'atteindrez.

Tout compte fait, la confiance en soi est une qualité importante à avoir dans votre chemin pour une liberté financière véritable, mais c'est aussi quelque chose qui doit être travaillé au quotidien.

### **Ce que j'ai appris en devenant libre financièrement**

Autrefois, j'étais actif et fidèle à la tradition métro-boulot-dodo. Je n'avais malheureusement pas de temps libre pour moi et aussi pour mes proches. A cause des exigences de mon emploi et son incertitude, j'avais besoin d'une voie plus sereine. En mettant en œuvre mes 12 stratégies, je suis parvenu à la liberté financière véritable. Celles-ci comportaient 7 domaines dans lesquels investir et 5 attitudes positives à adopter afin d'obtenir le graal. J'ai compris qu'il est important d'être exigeant, avoir toujours en tête la notion d'optimisation et d'exigence en se demandant : « ***Est-ce que ce que je fais défend au mieux mes intérêts ou est-ce que cela a plutôt tendance à nourrir mon orgueil, mes croyances ?*** », « ***est-ce que mes choix sont alimentés par la simplicité et la minimisation de toute forme de contrainte ou suis-je réellement disposé à me donner les moyens d'atteindre mon objectif ? Notamment atteindre la liberté financière.*** ». Il n'existait pas de recette miracle. Il fallait de la patience, de l'acharnement, du travail, de la réussite, être bien entouré etc.

Il était important de mettre bout à bout de nombreux éléments essentiels pour y arriver. J'ai compris que je devais éviter aussi les formations, les promesses de haut rendement, les personnes qui parlaient d'investissement mais n'en proposaient jamais directement aux particuliers. Généralement ces personnes-là n'étaient pas de confiance. Des livrets garantis avec disponibilité de vos fonds, à 3%, 4%, 5% ou plus de rendement, n'existent pas ; ce sont tout simplement des arnaques. Je privilégiais plutôt des professionnels, préconisant des solutions d'investissement, engageant leur responsabilité et ayant un devoir de conseil. L'extraordinaire richesse que contenaient les livres, m'apportaient le terreau intellectuel infini dont j'avais besoin pour atteindre cette liberté financière. Une célèbre maxime rappelle à juste titre que « **tous les leaders sont des lecteurs** ». Je profitais de chaque occasion pour nourrir mon cerveau et apprendre, de préférence évidemment sur tout ce qui touchait à l'investissement, à l'argent, à la bourse ou à l'immobilier. Il est crucial de se former en lisant un livre, en suivant une formation en ligne. En fonçant tête baissée, il y a de fortes chances de n'obtenir aucun résultat. Par exemple, en souhaitant investir dans l'immobilier, je devais commencer par me former sur l'investissement immobilier et plus particulièrement sur les stratégies à haut rendement afin de maîtriser le sujet. En fonctionnant de cette manière, je mettais toutes les chances de mon côté afin de réaliser un investissement rentable.

Également, le coaching est nécessaire sur la voie de la liberté financière, il importe de se doter de ressources humaines, celles d'un coach ou d'un mentor en particulier. C'est quelqu'un qui avait fait le chemin avant moi et qui me montrait la voie la plus rapide et la plus intéressante. Il n'était pas plus intelligent que moi, mais dans le domaine dans lequel je voulais m'améliorer, il avait l'expérience pour m'aider. S'attacher les services d'un coach, est un investissement rentable. Un coaching bien choisi apporte généralement d'excellents retours sur investissement. Personnellement, il m'est arrivé qu'une idée naisse durant une séance. J'obtenais des compétences dans le domaine des finances, de l'immobilier, de la bourse, etc. Mais pas uniquement. J'avais un bon état d'esprit, je ne pensais plus en termes de dépenses mais en termes d'investissements.

Avoir la foi, était aussi important, c'est indispensable. Il s'agit d'un point très simple mais capital sur le chemin de la liberté financière. Sachez que le doute est le cancer de l'esprit. Croire, c'est d'abord croire en ce que vous

faites mais aussi croire en vous : si vous doutez de votre potentiel à atteindre la liberté financière, vous ne la gagnerez jamais. C'est le rôle de votre coach de vous aider à croire en vous. Son rôle est d'être là pour ne pas laisser grandir le doute vis-à-vis de vos capacités. En même temps, il est important de recourir au bon scepticisme. En effet, croire en soi, ne pas douter, n'empêche pas de faire preuve de scepticisme à certains moments. Il peut d'ailleurs être sain et moteur à condition de ne pas l'utiliser comme une excuse pour ne rien faire. Il doit plutôt vous pousser à expérimenter quelque chose par vous-même pour que vous puissiez évaluer si oui ou non quelque chose fonctionne et vous faire votre propre idée. Vous devez acquérir certaines habitudes mentales. Cela passe par un style de vie frugal. En effet, la majorité des personnes qui ont atteint la liberté financière ne vivent pas de manière démesurée. Elles adoptent le mode de vie d'une classe moyenne supérieure, sans signe extérieur de richesse lié à des dépenses exubérantes. La liberté financière suppose d'investir d'abord de façon à se constituer un capital de départ. Ce capital, bien placé, générera de l'argent. C'est uniquement lorsque je percevais des revenus de ces investissements, que je pouvais m'offrir des plaisirs. L'inverse ne fonctionne pas.

Atteindre la liberté financière offre de nombreux bienfaits. Au-delà de l'aspect financier, être libre financièrement offre plus d'épanouissement, moins de stress et plus d'expériences. Consacrer 100% de votre temps aux personnes que vous aimez et aux activités qui comptent vraiment pour vous, voilà ce qu'est la réelle motivation. Bien sûr que l'aspect financier est important, mais l'argent n'est qu'un outil qui permet d'y arriver. Ce n'est pas l'argent qui vous rend heureux, c'est ce que vous pouvez faire grâce à votre argent qui vous comble au quotidien. Autre chose, il n'y a pas de durée de temps précise pour atteindre l'indépendance financière. Elle sera différente pour chacun, mais ce qui compte réellement c'est d'avancer un peu plus chaque jour dans cette direction avec persévérance. Vous devez rester motivé même si cela peut paraître long par moment. Savoir faire les efforts nécessaires pendant quelques années est un passage obligatoire mais les résultats en seront décuplés. La liberté financière est accessible à tout le monde. Il ne faut pas faire partie d'une élite. La seule condition requise est d'être prêt à faire les efforts nécessaires avec persévérance et régularité pendant une période pouvant aller de plusieurs mois à quelques années en



fonction de votre situation actuelle. Cela signifie donc qu'il est possible de transformer vos rêves en réalité.

# Conclusion

En définitive, si vous souhaitez devenir libre financièrement, il va falloir investir et faire travailler votre argent pour vous, en respectant le plan d'action épargner – investir – recommencer. La liberté financière, c'est la capacité de ne plus être dépendant d'un travail spécifique pour survivre. Bien sûr, vous restez libre de travailler pour votre épanouissement personnel, ou pour le lien social, mais vous ne le faites plus pour « payer les factures ». Être libre financièrement signifie que vos revenus passifs couvrent toutes vos dépenses courantes : loyer, crédit immobilier pour votre résidence principale, voiture, nourriture, électricité, eau, gaz, abonnements de téléphone et d'Internet... Bref, tous les frais que vous engagez au quotidien.

Vous êtes indépendant financièrement dès lors que vous trouvez un moyen de générer un revenu qui rapporte suffisamment pour couvrir l'ensemble de vos dépenses, sans nécessairement travailler au quotidien. Le devenir est un travail de longue haleine qui prend du temps. Pour parvenir à votre but, il faudra vous armer de patience, procéder par étapes, et actionner tous les leviers à votre portée. Certaines méthodes sont plus rapides que d'autres, mais elles vous demanderont plus de sacrifices.

*Votre bien dévoué.*

*Aurélien*

---

[1] Nombre de congés en France en moyenne pour un emploi à temps plein.

[2] Au moment de la rédaction de l'ouvrage en 2023, le gouvernement français souhaite encore allonger l'âge du départ en retraite.