

DES CONNAISSANCES D'AUJOURD'HUI. UN MEILLEUR DEMAIN.

GUIDE STRATÉGIQUE VERS LE MILLION

Le parcours A à Z pour augmenter ses revenus,
créer des actifs et construire un patrimoine net de 1 000 000.

MÉTHODES
OUTILS
EXEMPLES RÉELS
RESSOURCES
INTERNATIONALES

CONNAISSANCES

COMPÉTENCES

REVENUS

ENVESTISSEMENTS

ENTREPRENEURIAT

LIBERTÉ FINANCIÈRE

*Des choix
aujourd'hui.
Une plus grande
liberté demain.*

QuadroSystème

INNOVER · APPRENDRE · CONSTRUIRE

VERSION 1.1
Édition 2026

GUIDE STRATÉGIQUE

VERS LE MILLION

Le parcours A à Z pour augmenter ses revenus, créer des actifs et construire un patrimoine net de 1 000 000.

Souleymane Ismaël

VOLUME 1

Le volume 2, *Annexes, outils et ressources*, est publié séparément.

QuadroSystème

INNOVER · APPRENDRE · CONSTRUIRE

Avertissement

Nature du contenu. Ce livre est un ouvrage d'information et de formation. Il décrit des méthodes, des mécanismes et des ordres de grandeur ; il ne constitue ni un conseil en investissement, ni un conseil fiscal, juridique ou comptable, ni une recommandation personnalisée. L'auteur et l'éditeur ne connaissent pas votre situation et ne peuvent pas en tenir compte.

Aucune garantie de résultat. Rien dans ce livre ne garantit l'atteinte d'un patrimoine d'un million, ni d'aucun autre montant. Les trajectoires, les personnages et les calculs présentés sont des exemples pédagogiques reposant sur des hypothèses affichées. Les résultats réels dépendent de facteurs que ni l'auteur ni le lecteur ne contrôlent : marchés, économie, santé, législation, hasard.

Rendements. Les rendements passés, qu'ils proviennent d'études académiques ou de séries historiques, ne préjugent pas des rendements futurs. Tout investissement — actions, obligations, fonds, immobilier, entreprise, propriété intellectuelle — comporte un risque de perte, qui peut être totale pour certains actifs. Un capital investi peut valoir moins que le capital de départ.

Fiscalité et réglementation. Les règles fiscales, sociales et juridiques citées varient selon le pays, la situation personnelle et la date. Elles ont été relevées sur des sources officielles aux dates indiquées dans le journal de vérification (annexe A13) et peuvent avoir changé depuis. Avant toute décision, vérifiez les règles en vigueur dans votre pays auprès des administrations compétentes ou d'un professionnel qualifié.

Étiquettes. Chaque chiffre porte une étiquette — FAIT VÉRIFIÉ, ESTIMATION, EXEMPLE PÉDAGOGIQUE, HYPOTHÈSE — et, pour les revenus, SALAIRE OBSERVÉ, TARIF OBSERVÉ, ESTIMATION PÉDAGOGIQUE ou OBJECTIF PERSONNEL. Aucune de ces mentions n'est une promesse.

Responsabilité. Les décisions prises à la lecture de ce livre relèvent de la seule responsabilité du lecteur. L'auteur et l'éditeur déclinent toute responsabilité pour les pertes, dommages ou coûts qui pourraient en résulter, dans les limites permises par la loi.

Liens et outils. Les adresses de sites, les logiciels et les organismes cités le sont à titre d'information ; leur mention ne vaut ni recommandation commerciale ni garantie de leur contenu, de leur disponibilité ou de leur licence à la date où vous les consultez.



Table des matières

AVANT-PROPOS — Ce que ce livre ne promet pas	1
COMMENCE ICI	5
PHASE I — COMPRENDRE	
1 Ce que veut dire « millionnaire »	11
2 Les cinq mots qu'on confond	19
3 Les quatre leviers, et le cinquième	25
4 Faire son bilan personnel	33
5 Mesurer ses dépenses sans se mentir	41
6 Son point A : la grille de diagnostic	49
7 Le budget qui tient	57
8 Le fonds d'urgence : combien, où, quand y toucher	63
9 Dettes et crédit : la hiérarchie par taux	69
10 Les intérêts composés	77
11 Psychologie financière	85
12 Ce qui ne vous rendra probablement pas millionnaire	93
PHASE II — CONSTRUIRE	
13 Quelles compétences valent de l'argent	101
14 La matrice des compétences — douze fiches exécutables	109
15 Combien de temps cela prend vraiment	129
16 Négocier son salaire	137
17 L'emploi comme moteur de patrimoine	145
18 Le freelance : se déclarer, fixer un prix, trouver ses clients	153
19 La vente, apprise par la pratique	161
20 Les modèles d'entreprise comparés	169
21 Du problème au premier client : marché, client, test, MVP	179
22 Prix, marge, coût d'acquisition, valeur vie client	187
23 La chaîne revenu → épargne → capital → actifs	193
24 Les taux d'épargne : 10, 20, 30, 40, 50 %	199
25 Les premiers investissements, les premiers actifs	205

COMMENCE ICI

OBJECTIF

Vous faire accomplir **une action réelle** avant d'avoir lu le premier chapitre. Pas une intention, pas une résolution : une action dont il restera une trace écrite ce soir.

Cette section appartient à l'état **ACTION** de la progression qui traverse tout le livre : information → formation → action → résultat → protection. C'est volontaire. Un livre de patrimoine qui commence par cent pages de théorie produit des lecteurs cultivés et pauvres.

CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE

- Calculer son patrimoine net en une page, avec ses vrais chiffres.
- Établir son point de départ sans se mentir ni se décourager.
- Répondre à la seule question qui oriente tout le reste : *ai-je principalement du temps, ou principalement du capital ?*
- Identifier, parmi huit routes, celle qui correspond à sa situation actuelle.
- Vérifier, en trois minutes et gratuitement, qu'aucun de ses placements n'est une arnaque.

EXPLICATION

Les quatre gestes de la première semaine

Ils sont gratuits. Aucun ne demande de connaissance financière. Ensemble, ils prennent entre deux et quatre heures.

Geste 1 — Écrire son patrimoine net. Une feuille, deux colonnes. À gauche ce que vous possédez, à droite ce que vous devez. La différence, c'est vous, financièrement parlant. C'est le seul chiffre qui mesure une situation patrimoniale, et la plupart des adultes ne l'ont jamais calculé une seule fois.

Geste 2 — Relever trois mois de dépenses. Ouvrez vos relevés bancaires des quatre-vingt-dix derniers jours et recopiez les montants. Sans corriger, sans vous justifier, sans promettre de faire mieux. Vous ne cherchez pas à juger : vous cherchez la vérité de votre train de vie, parce qu'on ne peut pas piloter ce qu'on ne mesure pas.

Geste 3 — Vérifier que vous n'êtes pas déjà en train de perdre de l'argent. Si vous avez confié des fonds à une société, une plateforme, un « conseiller » rencontré en ligne, cherchez son nom dans les registres officiels. En France, trois consultations gratuites suffisent : les **listes noires de l'AMF et de l'ACPR**, le registre **REGAFI**, et l'évaluateur de risque **AMF Protect Épargne**. Hors de France, chaque pays a son registre — **vérifiez l'annexe correspondant à votre pays.**

En 2025, plus de **1 300** sites ou acteurs non autorisés ont été ajoutés à ces listes noires françaises. Les pertes moyennes déclarées, sur les derniers chiffres disponibles, atteignaient environ **70 000 €** pour les faux livrets d'épargne et **29 000 €** pour les faux placements financiers. Ce geste de trois minutes est, statistiquement, le mieux rémunéré du livre.

Geste 4 — Ouvrir un compte d'épargne sans risque et y virer quelque chose. Vingt euros suffisent pour commencer. L'objectif n'est pas le montant, c'est l'existence du compte et l'automatisation du virement. La Banque de France recommande une épargne de précaution de **deux à**

six mois de revenus, placée sur un support disponible et sans risque de perte en capital.

La question qui oriente tout

Une fois ces quatre gestes faits, une seule question décide de votre stratégie pour les prochaines années :

Ai-je principalement du temps, ou principalement du capital ?

Ce n'est pas une question de personnalité, c'est une question d'inventaire. Comptez vos heures réellement disponibles par semaine, hors travail, sommeil, trajets et obligations familiales. Comptez votre capital disponible, c'est-à-dire ce que vous pourriez investir sans mettre votre logement ou votre santé en danger.

Votre situation	Ce que vous devez construire d'abord	Routes correspondantes
Du temps, pas de capital	Une compétence qui se vend	C (freelance → agence), F (logiciel)
Peu de temps, bon revenu	Un taux d'épargne élevé et automatique	A (salarié + ETF), B (haut revenu)
Du capital et une compétence	Un actif : entreprise, bien, propriété intellectuelle	D (entreprise locale), G (immobilier), H (mixte)
Une entreprise déjà rentable	La transformation du bénéfice en patrimoine séparé	H, F
Salarié qui plafonne	La progression professionnelle, puis l'investissement régulier	A, B
Des dettes coûteuses	Rien d'autre que leur extinction	<i>aucune route avant cela</i>

Cette dernière ligne n'est pas une punition, c'est de l'arithmétique. Rembourser une dette qui coûte 18 % par an rapporte un rendement certain de 18 %. Aucun placement ne vous offrira cela sans risque. Tant qu'une dette de ce type vit, investir revient à payer pour perdre.

L'avertissement que vous devez lire avant de continuer

Ce livre ne vous rendra pas millionnaire, et ne peut pas le promettre. Ce qu'il peut faire, c'est vous montrer les mécanismes réels, les durées réelles et les risques réels.

Voici la mesure la plus utile de ce livre, et elle est décourageante : avec **500 € épargnés chaque mois** et un rendement de **5 % par an**, il faut **près de quarante-cinq ans** pour atteindre un million. Nous détaillerons ce calcul au chapitre 3. Retenez pour l'instant sa conséquence : **l'épargne seule**

CHAPITRE 1

Ce que veut dire « millionnaire »

OBJECTIF

Remplacer un mot flou par un chiffre précis, et situer ce chiffre dans la réalité observée. À la fin de ce chapitre, « millionnaire » ne sera plus une image mais une mesure — et vous saurez où vous vous situez par rapport à elle.

*État de la progression : **INFORMATION**. Ce chapitre ne vous fait rien construire. Il vous empêche de construire dans la mauvaise direction.*

CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE

- Pourquoi le patrimoine net est la seule définition utilisable, et ce qu'elle exclut.
- Combien de personnes sont réellement millionnaires, et ce que ce comptage recouvre.
- Pourquoi deux ménages « millionnaires » peuvent vivre des situations opposées.
- La différence entre patrimoine brut et net, entre individu et ménage, entre euro et dollar — trois confusions qui faussent toutes les comparaisons.
- Pourquoi un patrimoine élevé peut être **illiquide**, c'est-à-dire inutilisable.

EXPLICATION

Une seule définition tient

Est millionnaire celui dont le **patrimoine net** — tout ce qu'il possède, moins tout ce qu'il doit — atteint un million. Ni son chiffre d'affaires, ni son salaire, ni la valeur de sa maison prise seule, ni ce qui passe sur son compte dans l'année.

Cette définition est exigeante et c'est sa vertu : elle ne se laisse pas décorer. Un entrepreneur qui facture 300 000 € par an et doit 400 000 € n'est pas riche, il est endetté avec beaucoup de mouvement. Un retraité discret sans revenu spectaculaire, propriétaire sans crédit et titulaire de placements anciens, peut l'être largement.

La définition que ce guide emploie

Dans ce guide, sauf indication contraire, un millionnaire désigne une personne dont le patrimoine net atteint au moins l'équivalent de 1 000 000 USD ou la devise de référence indiquée, après déduction des dettes.

Note essentielle : être millionnaire en patrimoine net ne signifie pas posséder un million en espèces. Une personne peut détenir un logement, des placements, une entreprise et une épargne, et avoir parallèlement des dettes. C'est le **solde net** qui compte — ce qu'elle possède moins ce qu'elle doit. La plupart des millionnaires au sens de ce guide ne pourraient pas réunir un million en liquide en une semaine, et le ménage A de l'exemple qui suit en est l'illustration.

Combien sont-ils ? — jamais un chiffre sans sa définition

On ne peut pas compter les millionnaires sans dire ce qu'on compte. Deux rapports de référence donnent deux nombres très différents, et **ils ne mesurent pas la même chose**.

Référence principale de ce guide — le patrimoine net

UBS, <i>Global Wealth Report 2026</i>	
ANNÉE DE RÉFÉRENCE DES DONNÉES	2025
DATE DE PUBLICATION	30 juin 2026
DÉFINITION UTILISÉE	Patrimoine net individuel (par adulte) = actifs financiers + actifs réels, notamment l'immobilier – dettes ; seuil : 1 000 000 USD
RÉSULTAT	≈ 57,5 millions d'adultes millionnaires dans l'échantillon étudié ; près d'un million de plus qu'un an auparavant

C'est **cette** définition qui correspond au concept central de ce livre, le patrimoine net. C'est donc **UBS** que nous citerons chaque fois que nous parlerons du nombre mondial de millionnaires. Selon le même rapport, plus de 23,6 millions de ces adultes vivent aux États-Unis — plus de 40 % du total — et l'Allemagne, le Royaume-Uni et la France en comptent chacun plus de deux millions.

Une autre définition, citée pour que vous sachiez qu'elle existe

Capgemini, <i>World Wealth Report 2026</i>	
ANNÉE DE RÉFÉRENCE DES DONNÉES	fin 2025
DATE DE PUBLICATION	4 juin 2026
DÉFINITION UTILISÉE	<i>High Net Worth Individual (HNWI)</i> : actifs investissables d'au moins 1 000 000 USD, hors résidence principale , objets de collection, biens de consommation et biens durables
RÉSULTAT	25,3 millions de HNWI

Pourquoi 25,3 millions et 57,5 millions ne sont pas deux estimations concurrentes du même indicateur. Capgemini exclut la résidence principale et ne retient que ce qui peut être investi ; UBS compte tout le patrimoine, logement compris, net de dettes. Un propriétaire parisien sans crédit est millionnaire pour UBS et ne l'est pas pour Capgemini. Les deux rapports ont raison chacun dans son périmètre ; celui qui compare

ÉTUDE DE CAS

Le bilan qui a changé une décision.

Nadia, 41 ans, envisage d'acheter un studio à louer avec un apport de 25 000 €. Elle a le sentiment d'être « à l'aise ». Avant de signer, elle fait son bilan complet.

Actifs : 25 000 € d'épargne, 8 000 € d'assurance-vie, une voiture à 9 000 €, une part d'entreprise familiale qu'elle estimait à 40 000 € et qu'elle ramène, en appliquant la règle de la rubrique 6, à 12 000 € — l'entreprise ne vaut presque rien sans son frère qui la dirige. Dettes : crédit auto 7 000 €, et une caution de 30 000 € donnée pour le bail commercial de son frère, qu'elle inscrit en engagement hors bilan.

Patrimoine net : $54\,000 - 7\,000 = 47\,000$ €, dont **8 000 € seulement** de liquidités après l'apport, avec une caution de 30 000 € qui peut être appelée si l'entreprise de son frère ferme.

Elle ne renonce pas au projet. Elle le **décalle** de dix-huit mois, le temps de reconstituer un fonds d'urgence de quatre mois et d'obtenir la levée de la caution. Le bilan n'a pas dit non : il a dit *pas encore, et voici pourquoi*. Sans lui, un impayé de loyer et un appel de caution la même année l'auraient mise en difficulté.

Étiquette : **EXEMPLE PÉDAGOGIQUE** — cas construit, montants plausibles.

ERREURS À ÉVITER

- **Inscrire le total des mensualités restantes comme dette.** Seul le capital restant dû compte ; le reste est de l'intérêt non encore dû.
- **Compter les meubles, l'électroménager, les vêtements.** Leur valeur de revente est négligeable ; les inscrire gonfle le bilan sans le rendre vrai.
- **Valoriser une petite entreprise comme si elle pouvait se vendre sans vous.**
- **Oublier les dettes qui ne font pas de relevé** : proches, impôts, cautions.
- **Confondre valeur de rachat et somme versée** sur un contrat d'épargne.
- **Faire le bilan une fois et ne jamais le refaire.** Sa valeur est dans la comparaison d'une date à l'autre.

CRITÈRE DE SORTIE

Ce chapitre est terminé — et vous pouvez passer au suivant — lorsque **les trois conditions** sont remplies :

1. Votre bilan tient sur deux pages, avec les dix rubriques renseignées, chaque montant accompagné de sa règle d'évaluation et de sa date.
2. Vous avez calculé vos trois ratios (part immobilisée, couverture d'urgence, taux d'endettement) et vous pouvez les expliquer en une phrase chacun.
3. Vous avez fixé, dans votre agenda, la date du prochain bilan — dans six mois, jour pour jour.

Avoir lu ce chapitre ne compte pas. Avoir « une idée » de son bilan ne compte pas. Le bilan existe, daté, ou il n'existe pas.

CHECKLIST

- ☐ Les dix rubriques sont renseignées, y compris les créances et les engagements hors bilan.
- ☐ Chaque actif est inscrit à sa valeur de revente **aujourd'hui**, valeur basse.
- ☐ Chaque dette est inscrite au capital restant dû, intérêts courus compris.
- ☐ Les plans bloqués portent la mention « bloqué jusqu'à ».
- ☐ Les trois ratios sont calculés.
- ☐ Le bilan porte sa date et la date du prochain.
- ☐ Le fichier est sauvegardé à deux endroits.

À FAIRE MAINTENANT

1. Ouvrir un tableur — ou un outil libre comme GnuCash ou Actual Budget — et créer les dix rubriques.
2. Rassembler en une seule fois les relevés, tableaux d'amortissement et valeurs de rachat. C'est l'étape longue : une à deux heures, une seule fois.
3. Chercher trois transactions récentes comparables à votre logement si vous êtes propriétaire ; retenir la plus basse.
4. Écrire la liste des dettes sans relevé : proches, impôts à venir, cautions.
5. Calculer les trois ratios et les écrire sous le bilan.
6. Fixer la date du bilan suivant.

FIN DE L'APERÇU

Vous venez de découvrir un aperçu du

GUIDE STRATÉGIQUE

VERS LE MILLION

La suite du parcours est disponible dans le livre complet.

38 CHAPITRES

8 ROUTES

8 PROFILS

PLANS 30 JOURS • 1 AN • 5 ANS • 10 ANS

CALCULATEURS • ÉTUDES DE CAS • CHECKLISTS • RESSOURCES

Achetez le livre pour continuer votre lecture.

ACHETER LE LIVRE

VOIR CE QUE CONTIENT L'ÉDITION COMPLÈTE

Ce livre est un ouvrage d'information et de formation. Il ne promet aucun résultat financier : chaque chiffre y porte sa source, son étiquette et sa date.