



GUIDE OFFERT

Ton banquier, ton beau-frère *et toi.*

Le guide sans prise de tête de l'investissement,
pour l'entrepreneur qui veut reprendre le contrôle.

Ce guide n'est **pas** pour tout le monde.

Et c'est volontaire. Autant te faire perdre trois minutes maintenant plutôt qu'une demi-heure vingt pages plus loin.

IL EST POUR TOI SI

Tu as plus de 40 ans, une activité qui tourne, et la sensation désagréable de travailler surtout pour payer des charges et des impôts. Tu as du cash qui dort quelque part. Tu sais qu'il devrait travailler. Et l'idée de le confier les yeux fermés à quelqu'un dont tu ne connais ni les frais, ni les intérêts, te hérise.

IL N'EST PAS POUR TOI SI

Tu cherches un rendement garanti, une astuce, ou un signal à copier-coller. Si tu veux « doubler ton capital en six mois », il existe des dizaines de comptes qui te vendront ça mieux que moi. Ils te vendront aussi la formation pour t'en remettre.

Le reste du guide part du principe que tu es un adulte qui a déjà pris des risques — tu as créé une boîte, c'est la définition du mot. On ne va donc pas perdre de temps à te rassurer.

Une seule promesse : à la fin, tu comprendras exactement ce qu'on te propose quand on te parlera de ton argent. C'est tout. Et c'est déjà beaucoup plus que 90 % des épargnants.

Ce qu'il y a dedans

1	Les six phrases qui te coûtent le plus cher	p. 7
2	Traduction simultanée : ton conseiller bancaire	p. 10
3	Le bestiaire : cinq personnes qui parlent de ton argent	p. 11
4	Le vrai prix des choses	p. 14
5	La minute charges sociales	p. 15
6	Les trois piliers : swing, ETF, dividendes	p. 17
7	Les sept règles qui évitent les catastrophes	p. 19
8	Ton plan sur 7 jours	p. 20

« L'argent qui dort ne fait pas **que dormir**.
Il fond. Lentement. Sans bruit. »

Ce document a une vocation strictement pédagogique. Il ne constitue ni un conseil en investissement personnalisé, ni une recommandation d'achat ou de vente. Mentions complètes en dernière page.

Ton argent fait **la sieste**.

Tu te lèves tôt. Tu relances les impayés. Tu gères une équipe, des fournisseurs, un compte pro et trois plateformes qui tombent en panne le même week-end.

Et pendant ce temps-là, sur ton compte courant, il y a une somme confortable qui ne fait strictement rien. Elle ne prospecte pas. Elle ne facture pas. Elle n'a jamais répondu à un mail un dimanche soir.

Elle attend. Depuis combien de temps, déjà ?

Le plus drôle — enfin, drôle — c'est que tu es probablement excellent pour faire travailler des ressources. Tu as optimisé ton tunnel, testé quinze accroches, renégocié ton hébergeur pour 40 € par mois. Tu as passé vingt ans à ne pas laisser une ressource inutilisée.

Sauf une.

LE PARADOXE DE L'ENTREPRENEUR

Il diversifie ses sources de trafic, ses fournisseurs, ses canaux d'acquisition — parce que dépendre d'une seule chose lui fait peur. Puis il place 100 % de son patrimoine dans une seule entreprise : la sienne. Et il appelle ça de la confiance.

Ce n'est pas de la confiance. C'est une concentration de risque que tu n'accepterais de personne d'autre.

Le vrai sujet n'est pas **le rendement**.

Si tu es arrivé jusqu'ici, ce n'est probablement pas parce que tu rêves de performance. C'est parce qu'il y a une phrase qui t'agace profondément, et que tu entends depuis des années :

« Ne vous inquiétez pas,
on s'occupe de tout. »

Tu n'as pas créé une entreprise pour qu'on s'occupe de tout. Tu as créé une entreprise précisément parce que tu ne supportais pas qu'on décide à ta place.

Et pourtant, sur le seul sujet qui déterminera ta liberté dans dix ans, tu délègues à un inconnu qui change de poste tous les dix-huit mois, qui a des objectifs commerciaux trimestriels, et qui n'a jamais investi un centime de son propre argent dans ce qu'il te vend.

Le vrai sujet, c'est la souveraineté. Savoir lire, décider et assumer. Pas devenir trader. Pas passer tes journées devant des graphiques. Juste ne plus être le seul adulte de la pièce à ne pas comprendre ce qui se passe.

CE QUE TU VAS TROUVER DANS LES PAGES SUIVANTES

D'abord ce qui te retient — et c'est rarement l'argent. Ensuite ce que ton attentisme coûte réellement, en euros, pas en morale. Enfin ce que tu peux faire, dans l'ordre, à partir de lundi.

On commence par le plus important : les phrases que tu te répètes.

I

Ce qui te retient

Six phrases que tu te répètes depuis des années. Aucune n'est complètement fausse — c'est exactement ce qui les rend efficaces.

Ce que tu te dis et ce que ça **cache**

PHRASE N° 1

« La bourse, c'est un casino. »

Au casino, l'espérance de gain est négative, et c'est écrit dans les règles. En bourse, tu deviens copropriétaire d'entreprises qui produisent, facturent et encaissent. Ce qui ressemble vraiment à un casino, c'est d'y aller sans méthode, sans règle de sortie et sans savoir combien tu risques. Là, effectivement, la maison gagne toujours. Et la maison, c'est le marché — pas toi.

PHRASE N° 2

« Il faut être riche pour investir. »

Non. Mais il faut du cash dont tu n'as pas besoin. Nuance essentielle : matelas de sécurité intact, trésorerie de la boîte sanctuarisée, et de l'argent dont l'absence ne changera rien à ta vie pendant trois ans. Si tu n'en es pas là, ce n'est pas un problème de motivation, c'est un problème de calendrier. Reviens plus tard, sans culpabilité.

PHRASE N° 3

« Je préfère l'immobilier, c'est du concret. »

Le concret, c'est aussi la taxe foncière, la chaudière en janvier, le locataire qui part en juin et le ravalement voté à l'unanimité par des gens qui ne payent pas. Rien contre l'immobilier — j'en fais. Mais « concret » ne veut pas dire « sans risque ». Ça veut dire que tu vois le problème arriver en personne, un samedi matin, avec une clé à molette.

Les trois dernières

PHRASE N° 4

« **Mon meilleur investissement, c'est ma boîte.** »

C'est souvent vrai. C'est aussi la phrase préférée des gens dont la boîte est en même temps leur salaire, leur retraite, leur trésorerie et leur unique actif. Le jour où le marché bouge, ce n'est pas une ligne de ton patrimoine qui baisse : c'est tout ton patrimoine. Tu as diversifié tes canaux d'acquisition pendant vingt ans. Pourquoi pas ton patrimoine ?

PHRASE N° 5

« **Je n'ai pas le temps.** »

Tu as le temps de regarder ton chiffre d'affaires tous les matins, ton taux de conversion toutes les semaines et tes notifications toutes les onze minutes. Le sujet n'est pas le temps : c'est qu'aucune de ces heures ne te paraît légitime tant qu'elle ne rapporte pas immédiatement. C'est exactement le réflexe qui t'a fait réussir, et exactement celui qui te bloque ici.

PHRASE N° 6

« **Je m'y mettrai quand ça aura baissé.** »

Traduction honnête : je m'y mettrai quand j'aurai peur. Parce que pendant une baisse, personne ne dit « quelle belle opportunité » — tout le monde explique posément pourquoi ça va continuer de tomber. Celui qui attend le bon moment ne l'a jamais reconnu une seule fois dans sa vie. Ce qui remplace le bon moment, c'est une méthode.

LE POINT COMMUN DES SIX

Aucune n'est complètement fausse. C'est ce qui les rend efficaces : elles contiennent juste assez de vérité pour t'éviter d'avoir à décider.

II

Le banquier

Un conseiller, cinq personnages, et un point commun : ils parlent tous de ton argent beaucoup mieux que toi. Aucun d'entre eux ne te veut du mal — c'est bien ça le problème.

Traduction simultanée

Il n'est pas malhonnête. Il applique une grille commerciale, avec des objectifs trimestriels et trois profils de gestion pour huit cents clients. Voici le sous-titrage.

CE QU'IL DIT

CE QUE ÇA VEUT DIRE

« C'est un placement dynamique. »

Le risque est pour vous, les frais sont pour nous.

« Nos frais sont très compétitifs. »

Ils sont page 34, en note de bas de page, et il y en a quatre types.

« J'ai un profil adapté à votre situation. »

J'en ai trois. Vous aurez le même que votre voisin.

« Sur le long terme, ça se lisse. »

Ne regardez pas avant 2032.

« On va sécuriser une partie. »

Fonds euros. Rendement qui court après l'inflation, sans jamais la rattraper.

« Vous êtes un client important. »

Il y a du cash immobile sur votre compte courant.

« Je vois ça avec mon responsable. »

Je ne sais pas répondre et je ne le dirai pas.

La question qui met fin à 90 % des rendez-vous : « **Vous avez mis combien de votre argent personnel dans ce produit ?** »

Ce n'est pas une question piège, et elle ne cherche pas à l'humilier. Elle sert juste à savoir si tu parles à quelqu'un qui investit — ou à quelqu'un qui vend. Les deux existent. Ils ne te seront pas utiles de la même façon.

Cinq personnes qui parlent de **ton** argent

01 Le beau-frère crypto

Il t'explique la blockchain au dos d'un ticket de caisse, à Noël, entre le fromage et le dessert. Il a « tout compris avant tout le monde ». Il ne ment pas : il pratique simplement une comptabilité sélective, où les positions gagnantes sont des décisions et les perdantes des accidents. Écoute-le poliment. Ne lui confie rien.

02 Le mytho du portefeuille

Il a acheté avant la hausse, vendu avant la baisse, allégé la veille du krach. Jamais une ligne rouge en quinze ans. Statistiquement, c'est plus rare qu'un gagnant de l'Euromillions — et beaucoup plus fréquent en dîner de famille. Sa vraie fonction sociale : te faire croire que tu es le seul à te tromper.

03 Le conseiller « dynamique »

Il te vend un produit à rendement modeste en employant un vocabulaire d'alpiniste. Il est sincère, il a été formé comme ça. Le problème n'est pas son honnêteté, c'est son mandat : il ne travaille pas pour toi, il travaille pour une grille de produits. Personne ne lui a jamais demandé de te rendre autonome.

Et les deux **plus dangereux**

04 Ton expert-comptable

Il est excellent. Il t'a fait économiser des milliers d'euros. Mais son métier s'arrête exactement là où commence le tien : il optimise ce que tu as déjà gagné, il ne décide pas de ce que tu en fais. Le jour où tu lui annonces que tu ouvres un compte-titres, il prend parfois ça comme une trahison personnelle. Ce n'en est pas une. C'est juste hors périmètre.

05 Le voisin qui « fait de l'immobilier »

Il annonce des rendements bruts avec l'assurance d'un homme qui n'a jamais soustrait la taxe foncière, les charges, la vacance locative, l'assurance loyers impayés et les deux mois qu'il a passés à repeindre lui-même un studio « pour économiser ». Son rendement net réel, il ne le connaît pas. Ce n'est pas de la malhonnêteté : c'est qu'il n'a jamais fait le calcul.

CE QUE LES CINQ ONT EN COMMUN

Ils parlent de ton argent avec beaucoup plus d'aisance que toi. Non pas parce qu'ils en savent plus — mais parce que toi, tu n'en parles jamais. En France, on discute plus volontiers de sa vie sentimentale que de son épargne.

Tant que tu ne sais pas nommer ce que tu fais de ton argent, quelqu'un d'autre le nommera pour toi. Et il facturera le service.

III

Ce que ça coûte vraiment

Maintenant, les chiffres. Pas pour te culpabiliser — pour que tu arrêtes de croire que ne rien faire est une position neutre.

Le vrai prix des choses

Je ne vais pas te parler du café à 2,50 €. Ce serait insultant pour un homme qui signe un virement de charges à cinq chiffres tous les trimestres.

La fuite n'est pas dans tes dépenses. Elle est dans ton immobilisme.

EXEMPLE CHIFFRÉ · HYPOTHÈSE D'INFLATION À 2 % / AN

60 000 € laissés sur un compte courant non rémunéré pendant 5 ans conservent exactement la même valeur faciale : 60 000 €. Leur pouvoir d'achat, lui, a fondu d'environ **5 700 €**. Personne ne t'a envoyé de facture. C'est précisément ce qui rend la chose indolore — et durable.

— 5 700 €

Pouvoir d'achat perdu en 5 ans sur 60 000 € dormants, à 2 % d'inflation annuelle.

0 €

Montant que cette perte t'a été facturé, notifié ou signalé par qui que ce soit.

Ne rien faire est une décision. Ce n'est pas la prudence, c'est un choix d'allocation : tu as décidé d'être investi à 100 % en euros, sans rendement, avec une érosion certaine. Formulé comme ça, aucun entrepreneur ne signerait.

Illustration pédagogique. Hypothèse d'inflation constante à titre d'exemple ; l'inflation réelle varie et aucun scénario ne préjuge de l'avenir.

La minute **charges sociales**

Voici le calcul que personne ne fait, et qui change tout le rapport au sujet.

Question : pour pouvoir investir **1 000 € nets**, sortis de ta société et passés par ta poche, tu dois facturer combien ?

ÉTAPE	ORDRE DE GRANDEUR
Ce que tu veux investir, net, disponible	1 000 €
Après impôt sur le revenu (tranche 30 %)	≈ 1 430 €
Après cotisations sociales (statut dirigeant)	≈ 2 000 à 2 600 €
Chiffre d'affaires à produire (après charges d'exploitation)	≈ 2 500 à 3 500 €

Ordres de grandeur simplifiés, à titre purement illustratif. Le montant exact dépend de ton statut (SASU, EURL, micro), de ton mode de rémunération (salaire, dividendes), de ta tranche marginale et de ta situation familiale. Ton expert-comptable, lui, fera le calcul exact — c'est son métier.

Chaque euro qui dort sur ton compte,
tu l'as payé **deux fois**.

Une fois pour le gagner : prospection, production, charges, impôts. Une deuxième fois pour le garder immobile : l'inflation. C'est le seul salarié de ton entreprise qui te coûte de l'argent pour ne rien faire — et tu ne lui as jamais fait son entretien annuel.

IV

Ce que tu peux faire

Trois piliers, sept règles, sept jours. Rien d'exotique. C'est justement pour ça que ça tient dans le temps.

Les trois piliers

Une bonne allocation ressemble à une bonne entreprise : un socle qui tient tout seul, un moteur qui accélère, et une récurrence qui tombe sans que tu aies à envoyer de facture.

LE SOCLE

Les ETF

Des paniers d'actions diversifiés, aux frais réduits, achetés régulièrement sans chercher à deviner le moment idéal. C'est la partie ennuyeuse. C'est aussi celle qui demande le moins de compétence et le moins de temps — et c'est très bien ainsi. Un socle n'a pas vocation à être passionnant.

LE MOTEUR

Le swing

Des positions tenues de quelques jours à quelques semaines, dans le sens de la tendance, avec une règle d'entrée, une règle de sortie et un risque défini *avant* d'appuyer sur le bouton. Ce n'est pas du day trading : ça se pilote en quelques heures par semaine. Mais ça exige une méthode écrite, pas une intuition.

LE CONFORT

Les dividendes

Des entreprises qui versent une part de leurs bénéfices à leurs actionnaires. Un revenu qui arrive sans devoir relancer personne — sensation à laquelle un entrepreneur n'est absolument pas habitué. Attention au piège classique : un rendement anormalement élevé est souvent le symptôme d'un cours qui s'est effondré.

Il n'existe pas de répartition universelle entre ces trois piliers. Elle dépend de ton horizon, de ta trésorerie, de ta fiscalité et de ta tolérance réelle à la baisse — celle que tu découvres le jour où ça baisse, pas celle que tu declares au calme.

Comment ça s'articule

L'erreur la plus fréquente n'est pas de choisir le mauvais pilier. C'est de commencer par le moteur.

Un entrepreneur découvre le swing, trouve ça stimulant — enfin quelque chose qui ressemble à de l'action — et y met l'essentiel de son capital. Six mois plus tard, il a appris beaucoup de choses, la plupart à ses frais.

L'ORDRE QUI MARCHE

1. Le matelas de sécurité, intact et intouchable.
2. Le socle, mis en place et automatisé.
3. Le moteur, avec une fraction du capital et des règles écrites.
4. Le confort, qui se construit lentement, par accumulation.

Quant aux enveloppes — compte-titres ordinaire, PEA, assurance-vie —, elles ne sont pas des stratégies : ce sont des contenants, avec chacun leurs règles fiscales, leurs contraintes de retrait et leurs univers d'investissement. Le choix dépend de ton horizon et de ta situation, ce qui rend toute recommandation générale à peu près inutile.

Retiens surtout ceci : **la performance vient rarement du produit choisi**. Elle vient de ta capacité à tenir la même ligne quand le marché devient désagréable. Et ça, aucune brochure ne te le vendra.

Les sept règles qui évitent les catastrophes

1 **Le matelas ne bouge jamais.**

Six à douze mois de charges personnelles, plus le besoin en fonds de roulement de la société. Cet argent n'existe pas pour l'investissement.

2 **La sortie se décide avant l'entrée.**

Si tu ne sais pas à quel niveau tu sors — en gain comme en perte —, tu n'as pas une position, tu as une opinion.

3 **Le risque par position est plafonné, en pourcentage, à l'avance.**

Une seule ligne ne doit jamais pouvoir abîmer l'ensemble.

4 **On ne moyenne pas à la baisse pour avoir raison.**

Renforcer une position perdante sans plan écrit, c'est payer pour ne pas admettre une erreur. C'est le mécanisme n° 1 des gros dégâts.

5 **Tout est écrit dans un journal.**

Date, raison d'entrée, raison de sortie, résultat. La mémoire d'un investisseur est un outil de marketing personnel, pas un outil de mesure.

6 **Aucune position ne se prend sur la parole de quelqu'un.**

Beau-frère, podcast, groupe privé, inconnu très confiant sur un réseau social : aucun ne supportera ta perte à ta place.

7 **L'argent de la société et l'argent d'investissement sont séparés.**

Physiquement, sur des comptes différents. Les vases communicants finissent toujours par communiquer au pire moment.

Ces règles ne garantissent aucun résultat. Elles réduisent la probabilité des erreurs qui, elles, sont parfaitement évitables.

Ton plan sur sept jours

Une action par jour. Aucune ne prend plus de trente minutes. Aucune ne demande de compétence technique.

- ☐ **Jour 1 — Compter.** Combien dort, où exactement, et à quel taux. Le chiffre écrit fait plus d'effet que le chiffre estimé.
- ☐ **Jour 2 — Sanctuariser.** Détermine ton matelas de sécurité et mets-le sur un compte séparé. Il sort définitivement de l'équation.
- ☐ **Jour 3 — Calculer le vrai disponible.** Ce qui reste, dont tu n'as pas besoin avant trois ans. C'est ton seul terrain de jeu.
- ☐ **Jour 4 — Comprendre les enveloppes.** Compte-titres, PEA, assurance-vie : fiscalité, retraits, contraintes. Une heure de lecture, pas plus.
- ☐ **Jour 5 — Ouvrir.** Le compte, chez un intermédiaire régulé. L'ouverture n'engage à rien. Le report, si.
- ☐ **Jour 6 — Écrire tes règles.** Une page. Tes sept règles, ta taille de position, ton horizon. Signée par toi, pour toi.
- ☐ **Jour 7 — Décider petit.** Une première décision d'un montant volontairement modeste. L'objectif n'est pas le gain : c'est de passer du statut de spectateur à celui d'acteur.

LE SEUL INDICATEUR QUI COMPTE LA PREMIÈRE ANNÉE

Pas ta performance. Le nombre de décisions que tu as prises en suivant tes propres règles plutôt que ton humeur. Le reste découle de là.

Ce qu'ils prouvent — et ce qu'ils **ne prouvent pas**

Jonathan et Philippe sont entrepreneurs. Tous les deux avaient du cash et investissaient déjà en bourse — mais au feeling : entrées au pif, sorties encore plus floues. Ils gagnaient, ils perdaient, et surtout ils y perdaient du temps. Ils sont arrivés dans la méthode en juin 2026.

Jonathan **APRÈS 1 MOIS**

« Mon portefeuille méthode swing, 1 mois depuis que je suis. »

« En bourse un peu plus de 200k. Sur mon portefeuille swing 35k aujourd'hui, dont un peu plus de 9k de benef. »

Portefeuille swing de 35 000 € · +8 330 € réalisés et +1 500 € latents sur le premier mois.

Philippe **APRÈS 2 MOIS**

« Dans mon esprit, je pensais essayer de faire 1 000 € en moyenne par mois sur une année, soit 12k. Je trouvais ça déjà super comme complément. »

« 1 000 € en juillet, 10 000 € en août. C'est dingo. »

Deux mois de pratique · un objectif annuel dépassé avant la fin de l'été.



Mon mois d'août 2026 **UN DE MES COMPTES**

45 000 € de capital de départ, 10 positions sur le mois, 9 gagnantes. Même méthode et mêmes règles que celles de la page 19. Je publie ce compte parce qu'il serait malhonnête de ne montrer que ceux des autres.

+9 944,19 € sur le mois, soit +22,10 %.

CE QUE CES CHIFFRES NE PROUVENT PAS

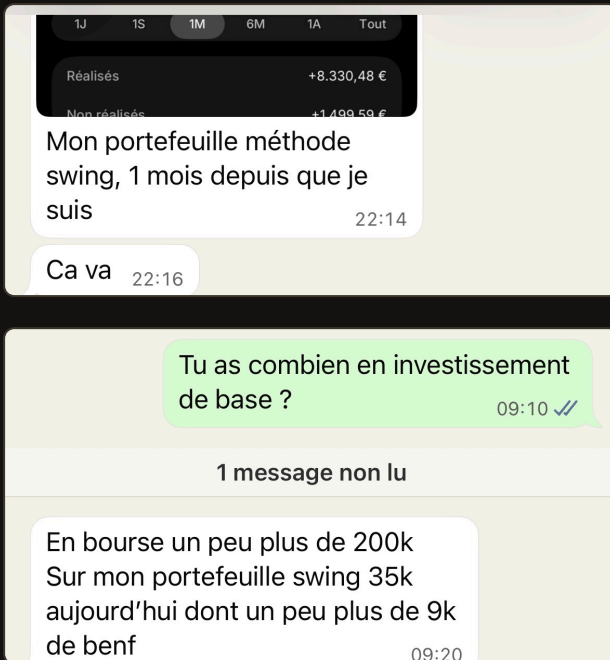
Deux mois ne sont pas une performance, et dix trades ne sont pas une statistique. Ces résultats sont individuels, obtenus sur une période de marché donnée, et ne sont représentatifs ni de l'ensemble des membres, ni de ce que tu obtiendrais. D'autres n'ont pas ces résultats. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures, et investir comporte un risque de perte en capital. Si tu retiens un chiffre de cette page plutôt qu'une méthode, tu as lu ce guide à l'envers.

Pour ceux qui préfèrent voir

Les messages bruts, publiés avec leur accord. Rien n'a été retouché — seulement recadré pour ne garder que les passages qui parlent de leurs résultats.

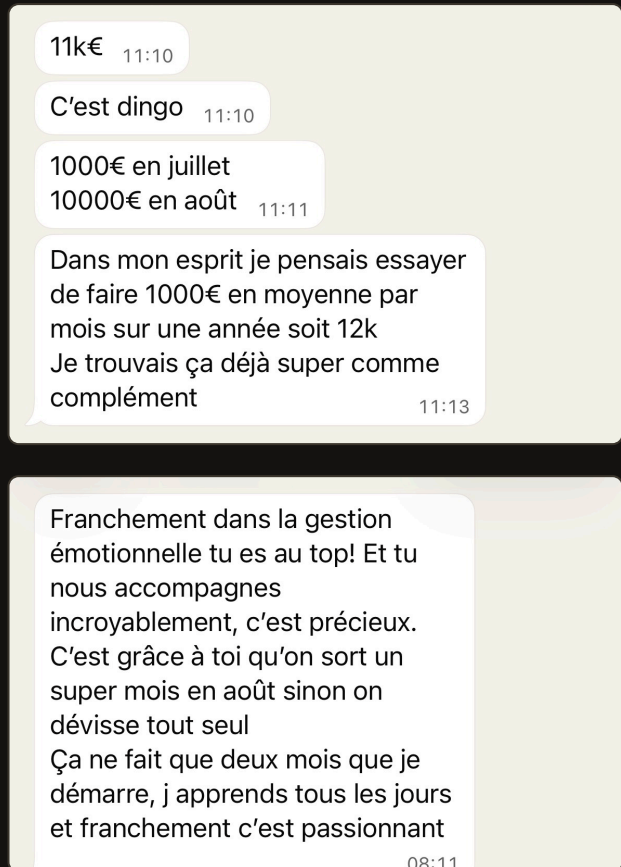
Jonathan

JUIN 2026 · APRÈS 1 MOIS



Philippe

JUIN 2026 · APRÈS 2 MOIS



Deux parcours individuels sur une période courte et un contexte de marché donné. Ils ne préjugent en rien de ce que tu obtiendrais, et investir comporte un risque de perte en capital. Relis l'encadré de la page précédente si tu as sauté directement aux images — c'est précisément ce que je redoutais.

Ce n'est pas magique, et il m'arrive de perdre.

Quatre positions de juillet 2026, sur le même compte que celui de la page 21. Je les mets à côté des bons chiffres parce qu'elles font partie du même métier.

BB 	11.91 €	—	11.57 €	11910 €	1000.00	-340.00 €	-2.85%	-2.85%	02/07/2026 06/07/2026	-0.950%/j 3j	
UMC 	24.43 €	—	26.40 €	12215 €	500.00	-985.00 €	-8.06%	-8.06%	06/07/2026 06/07/2026	-8.060%/j 1j	
AMBA 	79.10 €	—	85.31 €	11865 €	150.00	-931.50 €	-7.85%	-7.85%	02/07/2026 06/07/2026	-2.617%/j 3j	
INTC 	120.06 €	—	126.16 €	13207 €	110.00	-671.00 €	-5.08%	-5.08%	02/07/2026 06/07/2026	-1.693%/j 3j	

-340 €, -985 €, -931,50 €, -671 € · juillet 2026. Aucune méthode ne supprime les pertes. Elle les rend prévisibles, plafonnées, et supportables.

Le plus dur sur les marchés financiers, ce n'est pas la technique. C'est la gestion émotionnelle. Et elle se joue sur deux moments précis, toujours les mêmes.

Le FOMO

La peur de louper l'occasion. Tu regardes une valeur monter depuis trois jours, tu te dis que tu vas encore rater le train — et tu entres trop tard, exactement au moment où ceux qui avaient un plan sont en train de sortir.

La perte latente qu'on ne supporte plus

Ta position est dans le rouge. Rien d'anormal, ton plan le prévoyait. Mais le rouge est là depuis deux jours, il te suit au dîner, et tu finis par couper pour ne plus le voir. Spoiler : le cours remonte le lendemain.

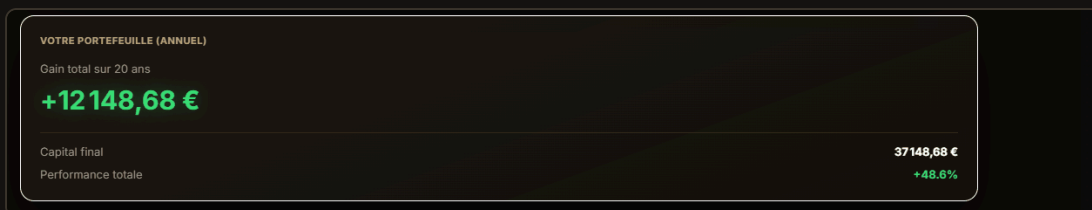
POURQUOI JE TE RACONTE ÇA ICI

Ces deux erreurs ne se commettent jamais en réunion. Elles se commettent seul, à 22 h, devant un écran, sans personne à qui dire la phrase à voix haute. C'est très exactement pour ça qu'il est plus simple d'avancer dans un groupe d'entrepreneurs qui visent la même chose : non pas pour qu'on décide à ta place, mais pour que la décision idiote ait un témoin avant d'être exécutée.

Trois entrepreneurs, trois destins

Trois quadragénaires, 25 000 € chacun, aucun versement complémentaire. On les retrouve vingt ans plus tard.

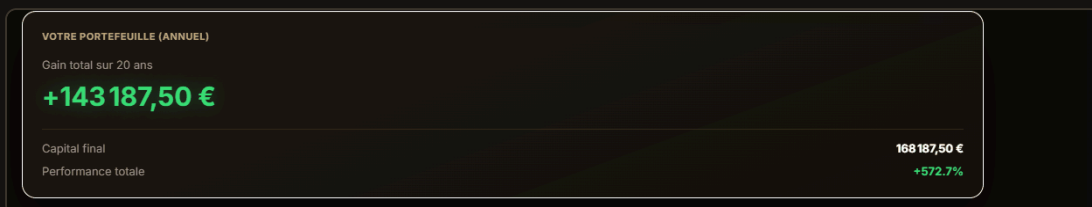
2 % **Thierry, 42 ans.** Laisse tout sur le fonds euros : « on ne sait jamais ». Vingt ans plus tard, environ 600 € de gain par an, avant inflation.



8 % **Karim, 40 ans.** A fait simple : un socle d'ETF, des achats réguliers, et il n'y touche plus. Rien d'héroïque — il a juste arrêté de reporter.



10 % **Valérie, 45 ans.** Même socle, plus un moteur piloté : règles écrites, journal, quelques heures par semaine. Et des mois rouges, comme page 23.



De **12 000 €** à **143 000 €** de gain. Même capital, même durée. Le seul paramètre qui change, c'est la décision prise à 40 ans. De quoi envisager des vieux jours au soleil ?



Refais le calcul avec tes chiffres. La calculatrice Swingeo est gratuite et sans inscription : swingeo.com/CalculatriceRendement

À LIRE AVANT DE RÊVER

Thierry, Karim et Valérie sont des personnages. Ils illustrent trois décisions, pas trois clients — contrairement à Jonathan et Philippe, pages 21 et 22, qui sont réels. Ces trois écrans sont des simulations arithmétiques, pas des prévisions. Elles supposent un rendement annuel constant, ce qui n'existe sur aucun marché : le S&P 500 a livré sa moyenne de long terme en traversant des reculs supérieurs à 50 %. Frais, fiscalité et inflation ne sont pas déduits. Une gestion active vise un rendement supérieur sans le garantir : sans méthode ni discipline, la majorité de ceux qui s'y essaient font moins bien qu'un simple ETF. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures, investir comporte un risque de perte en capital pouvant aller jusqu'à la totalité des sommes engagées, et rien de ce document ne constitue un conseil en investissement personnalisé.

Olivier Allain



Je ne suis pas un trader qui s'est mis à l'entrepreneuriat. C'est l'inverse, et ça change tout ce que je peux t'apporter.

Treize ans à créer, faire grossir et revendre des entreprises avant de comprendre que produire de l'argent et le garder sont deux métiers distincts — et que j'étais bon au premier, médiocre au second.

2009

Le premier business.

Un Master 2 de gestion à la Sorbonne en poche, une famille ouvrière de région parisienne derrière moi, et zéro capital de départ.

2011

Passage en société.

Après dix-huit mois d'auto-entrepreneuriat. Environ 200 000 € de chiffre d'affaires la première année.

2018

Revente et bascule.

Je me sépare de mon associé, je revends mes sociétés et je deviens formateur. Depuis, 15 000 personnes accompagnées au lancement de leur business en ligne.

2019

La bourse, sérieusement.

C'est-à-dire avec des règles écrites, un journal et une taille de position définie. Les années précédentes ne comptent pas : j'y allais au feeling, comme tout le monde.

2022

Neuf entreprises, soixante collaborateurs.

Le sommet en volume. C'est aussi l'année où j'ai compris qu'un chiffre d'affaires n'est pas un patrimoine — et qu'on peut piloter soixante personnes sans être libre une seule journée.

2025

Recentrage sur l'investissement.

J'accompagne 120 entrepreneurs à devenir souverains financiers. Certification professionnelle AMF, trois ouvrages publiés, Éditions Allain à Aix-en-Provence.

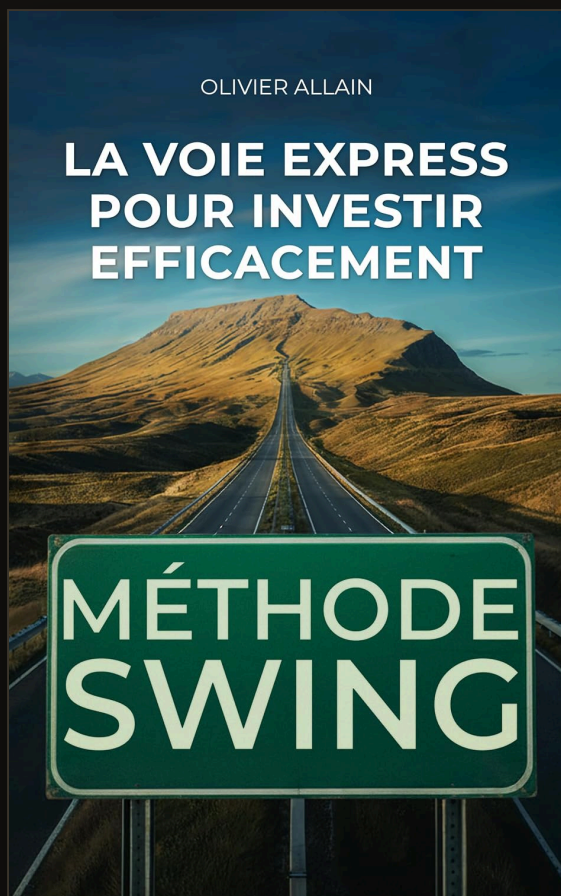
VÉRIFIE PAR TOI-MÊME

Je n'ai pas appris ça dans un livre : je l'ai appris en regardant mon patrimoine dépendre entièrement de mes entreprises. Pour le reste, ne me crois pas sur parole — les avis de ceux que j'ai formés sont publics, y compris les mauvais.

fr.trustpilot.com/review/jesuismonpatron.fr

Le livre

Ce guide t'a donné le cadre. Si tu veux le détail de la méthode — les règles, les critères, le déroulé complet — c'est là qu'il se trouve.



DISPONIBLE SUR AMAZON · BROCHÉ & EBOOK

Méthode Swing

La voie express pour investir efficacement

La méthode complète, posée noir sur blanc : lire une tendance, définir ses règles d'entrée et de sortie, calibrer son risque avant d'ouvrir une position, et tenir la ligne dans la durée. Tout ce que ce guide n'a fait qu'effleurer, expliqué pas à pas.



Scanne le code
ou clique sur le lien

amazon.fr/dp/B0G1NKZCGH

Un livre ne te fera pas gagner d'argent. Il t'évitera surtout d'en perdre **pour des raisons idiotes**.

On continue ensemble ?

Tu as la carte. Il reste le plus difficile : tenir la ligne quand le marché devient désagréable et que personne autour de toi ne comprend ce que tu fais. Deux façons de ne pas le faire seul.

GRATUIT · TELEGRAM

Swingeo Starter

Une analyse de marché chaque semaine, quelques valeurs à potentiel commentées, et les trois piliers traités dans la durée.



Scanne le code
ou clique sur le lien

t.me/+o3bWjuUDfdw1ZW10

ACCOMPAGNEMENT · 45 MIN

On en parle ?

45 minutes pour voir ensemble si je peux t'accompagner à devenir souverain financier et à gérer ton argent par toi-même — ou pas. On parle d'un accompagnement, pas de placements à faire.



Scanne le code
ou réserve en ligne

calendly.com/jsmp/methode-swing

Prérequis annoncé franchement pour le groupe comme pour l'appel : environ 25 000 € disponibles *hors* matelas de sécurité. En dessous, ça ne te servira à rien — et je préfère te le dire avant que tu cliques.

Toujours la même conviction, et c'est la dernière phrase de ce guide : **un entrepreneur qui ne sait pas gérer son propre argent reste l'employé de quelqu'un.**

Mentions légales. Ce document est édité par LES EDITIONS ALLAIN SASU, SIREN 839 293 495, Aix-en-Provence. Il a une vocation exclusivement pédagogique et informative. Il ne constitue ni un conseil en investissement personnalisé, ni une recommandation d'achat, de vente ou de détention d'un instrument financier quelconque, ni une incitation à investir. Aucune performance n'est promise ni garantie. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Investir comporte un risque de perte partielle ou totale du capital. Les exemples chiffrés sont des illustrations simplifiées reposant sur des hypothèses explicitées, et ne constituent pas des prévisions. Avant toute décision, il appartient à chacun d'évaluer sa situation personnelle, ses objectifs et son horizon, et de consulter un professionnel habilité. Reproduction interdite sans autorisation. © 2026 LES EDITIONS ALLAIN SASU.