

MONEY DATE

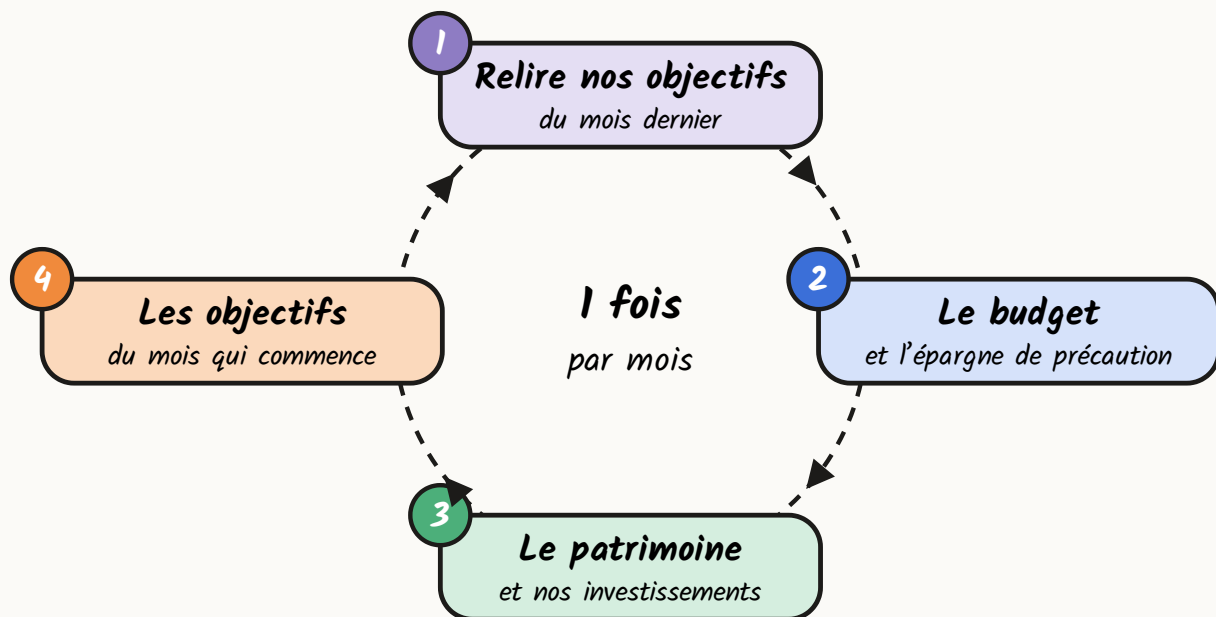


La trame qu'on suit chaque mois, à deux

Le money date, c'est notre rendez-vous du début de mois. On se pose tous les deux, on mange un bon truc, et on fait le point sur ce qu'on veut construire avec notre argent. Une heure, une fois par mois, juste après la paie.

Ce n'est pas une réunion de crise. C'est le moment où on s'assure qu'on rame dans la même direction, avant que les petits écarts deviennent des gros problèmes.

Toujours dans le même ordre



Pourquoi on commence par relire le mois d'avant ? Parce que c'est ce qui transforme un point ponctuel en rituel. Ce qui est fait, on le coche. Ce qui ne l'est pas, on se demande pourquoi, et on décide : on le reporte ou on le lâche. Sans ça, on se refixe les mêmes objectifs tous les mois sans jamais les tenir.

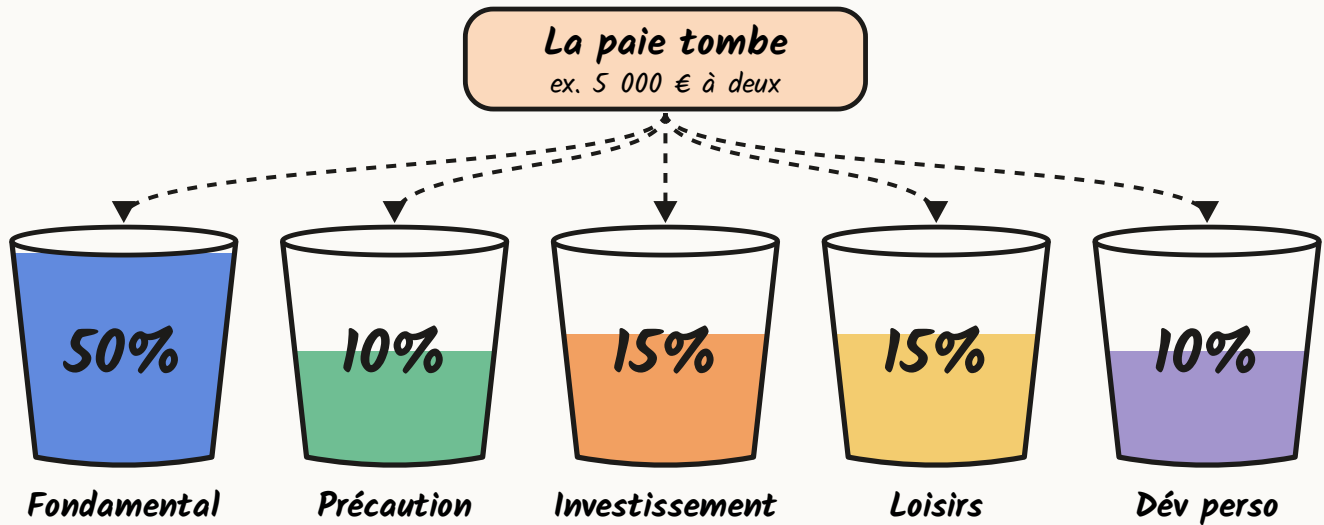
Dans les pages qui suivent : chaque étape avec ce qu'on préconise, un schéma, et les cases à remplir. Repérez  à remplir et les cases jaunes : c'est là que vous écrivez. Et nos derniers conseils pour que ça se passe bien, à la fin.

2

LE BUDGET

Où va notre argent, et notre matelas de sécurité

On gère notre budget avec la **méthode des buckets**. Dès que la paie tombe, chaque euro part dans sa case par virement automatique : on décide au début du mois où va l'argent.



Ce qu'on préconise : idéalement, la case fondamentale ne dépasse pas **60 %** de vos revenus, et la case investissement reste toujours **au-dessus de 10 %**. Et quand votre vie change (un bébé, un déménagement, un nouveau job), vos buckets doivent changer avec.

Notre répartition du mois · revenus à deux €

à remplir

Bucket	% défini	Prévu (€)	Réel (€)
■ Fondamental (repère 50 %)			
■ Précaution (repère 10 %)			
■ Investissement (repère 15 %)			
■ Loisirs (repère 15 %)			
■ Dév perso (repère 10 %)			

Notre jauge d'épargne de précaution

à remplir

On préconise **3 à 6 mois de dépenses fondamentales**, sur un livret, jamais investis. On la remplit avant d'investir, et on la renfloue en priorité dès qu'on pioche dedans.

Dépenses fondamentales €/mois · objectif € · aujourd'hui €

coloriez jusqu'où vous en êtes

minimum ↓

confort ↓



3

LE PATRIMOINE

La métrique la plus importante du couple

Le salaire, c'est ce qui rentre. Le patrimoine, c'est ce qui reste et ce qui grossit : c'est lui qui mesure votre enrichissement réel. On connaît tous des couples qui gagnent très bien leur vie et n'ont rien de côté.

**Ce qui compte, ce n'est pas combien vous gagnez.
C'est combien vous gardez.**

Ce que vous avez

livrets, PEA, assurance-vie, immo...

—

Ce que vous devez

crédits restants

=

Votre patrimoine

net, le vrai chiffre

Notre patrimoine, ligne par ligne

à remplir

Ligne	Le mois dernier	Ce mois-ci	Évolution
Exemple : PEA de Julie	39 462 €	41 184 €	+ 1 722 €
Ce qu'on possède (résidence principale, livrets, PEA, compte-titres, assurance-vie...)			
Ce qu'on doit (crédit immobilier, crédit à la consommation...)			
Notre patrimoine net			

Une fois par an, ajoutez une ligne : combien vos investissements vous ont rapporté sur l'année, et ce que vous décidez d'en faire.

3

COMMENT INVESTIR SON ÉPARGNE

Ce qu'on fait au cabinet, et avec les élèves de l'Académie

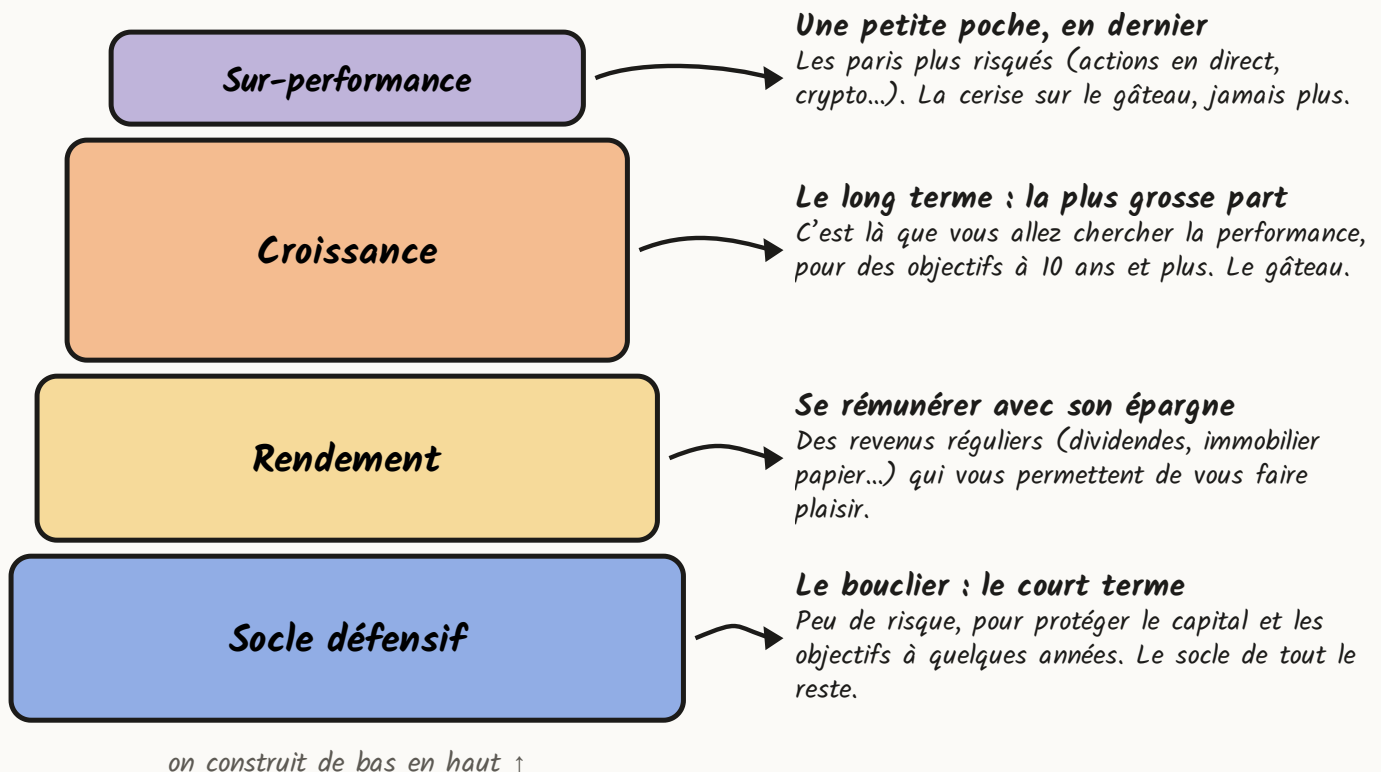
① D'abord, la précaution

Avant d'investir le moindre euro, l'épargne de précaution est pleine : 3 à 6 mois de dépenses, sur un livret. Elle ne fait pas partie de vos investissements.

② Ensuite, des objectifs

Le reste de votre épargne, vous lui donnez un but : à **court terme** (moins de 3 ans), à **moyen terme** (3 à 8 ans) et à **long terme** (au-delà). Chaque objectif a sa place.

Pour ranger tout ça, on utilise une pyramide en quatre étages. C'est exactement ce qu'on fait pour les clients du cabinet et ce qu'on enseigne aux élèves de l'Académie. On construit de bas en haut : on ne monte d'un étage que quand celui du dessous est solide.



Un objectif court terme ne va pas en haut de la pyramide.
Un objectif à vingt ans ne reste pas tout en bas.

4

LES OBJECTIFS DU MOIS

Le plus important de la soirée

Si on ne devait vous donner qu'un conseil : fixez-vous peu d'objectifs, mais tenez-les. Dans nos premiers money dates, on s'en mettait beaucoup trop. On ne les tenait pas, et ça nous frustrait. Aujourd'hui, c'est **cinq maximum, pour deux**. Mieux vaut trois objectifs cochés qu'une liste de quinze qu'on relit avec culpabilité.

Des actions, pas des souhaits

Un bon objectif, on sait exactement quoi faire lundi matin pour l'atteindre. Et on se fixe ce qu'on fait, pas ce qu'on espère gagner.

X Trop flou

~~Épargner plus~~

~~Investir pour les enfants~~

~~Gérer mieux notre budget~~

✓ On sait quoi faire lundi

Programmer 200 € de virement le 2 du mois

Ouvrir leur contrat et y placer l'argent reçu

Refaire nos buckets avant dimanche

Nos objectifs pour le mois de

 à remplir

#	L'objectif (une action précise)	Qui ?	Pour quand ?	Tenu ?
1				☐
2				☐
3				☐
4				☐
5				☐

Tenu ? se remplit au money date suivant, à l'étape 1.

Le mois prochain, on ouvre le money date ici :
on relit, on coche, on recommence.

NOS DERNIERS CONSEILS

Pour que ça devienne un moment qu'on attend

Faites-en un vrai date

Nous, on adore le japonais, alors on se commande des sushis. C'est un rendez-vous en amoureux comme un autre, sauf qu'on y parle de nos objectifs et de comment on avance ensemble. Choisissez votre truc à vous : resto, apéro, plateau devant le canapé.



Restez légers

Ce n'est pas un conseil d'administration. Passez un bon moment. Si c'est une corvée, vous arrêterez au bout de deux mois. Si c'est un bon moment, vous le ferez toute votre vie.



Préparez-le avant

Sinon, ça dure deux heures et on passe la soirée à chercher des chiffres. Ayez sous la main :

- ☐ ce que chacun a touché ce mois-ci
- ☐ les relevés ou l'appli de la banque
- ☐ le solde de l'épargne de précaution
- ☐ la valeur de vos placements
- ☐ la liste des objectifs du mois dernier



Posez les téléphones

Une heure, c'est court. Pas de notifs, pas de « attends je réponds vite ». Et une règle d'or : on fait le point, pas le procès de l'autre. On parle de ce qu'on décide pour la suite, pas de qui a dépensé quoi.

Il y aura des désaccords. Tant mieux.

L'un veut réinvestir les dividendes, l'autre partir en week-end. C'est complètement normal, et c'est même le signe que ça marche. Les couples qui n'en parlent jamais n'ont pas moins de désaccords : ils les découvrent juste dix ans plus tard, quand ils sont devenus beaucoup plus gros.

Un désaccord ce soir coûte toujours moins cher qu'un non-dit pendant dix ans.

Quand vous bloquez : chacun dit ce qui compte pour lui derrière sa position (la sécurité ? profiter maintenant ?), puis vous cherchez une solution qui coche les deux. Nous, ça finit souvent en « soixante-quarante ».

Contenu à but éducatif, qui ne constitue pas un conseil en investissement personnalisé. Les pourcentages et montants sont des repères à adapter à votre situation. Investir comporte un risque de perte en capital ; les performances passées ne préjugent pas des performances futures.