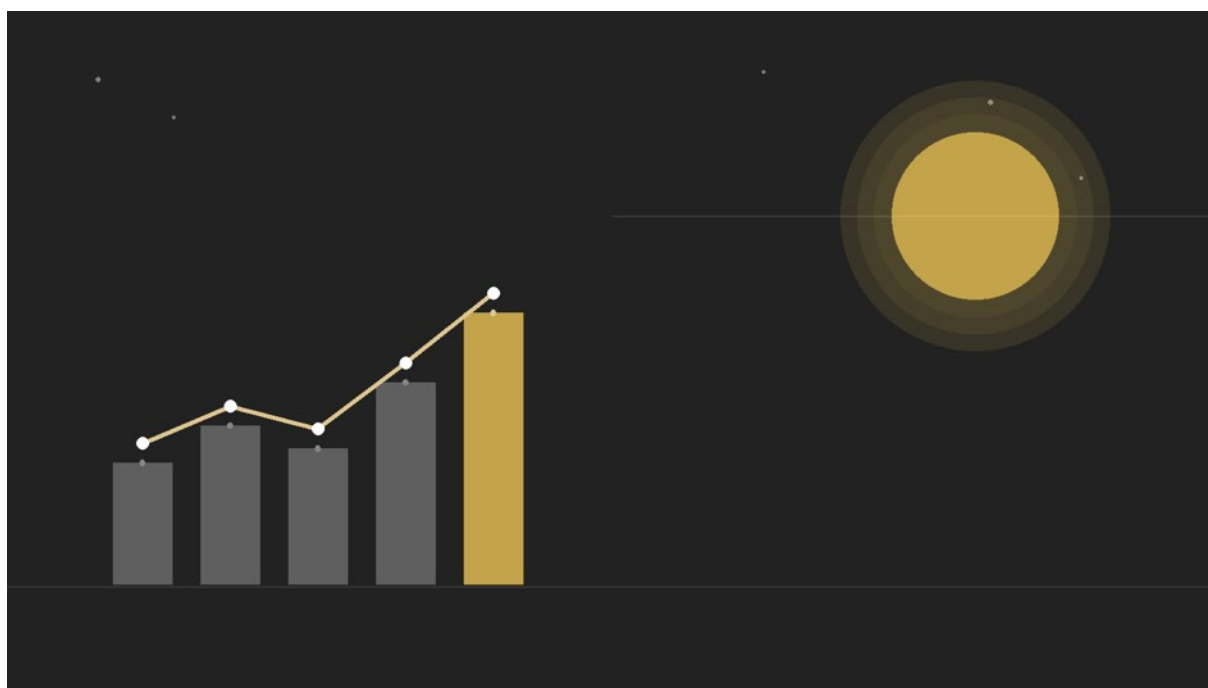


ROMAIN DE VECCHI

RDV INVESTISSEMENT

VOTRE PATRIMOINE, VOTRE HISTOIRE

Construire une stratégie adaptée à vos projets de vie.



10 réflexes essentiels pour construire, et protéger votre patrimoine.



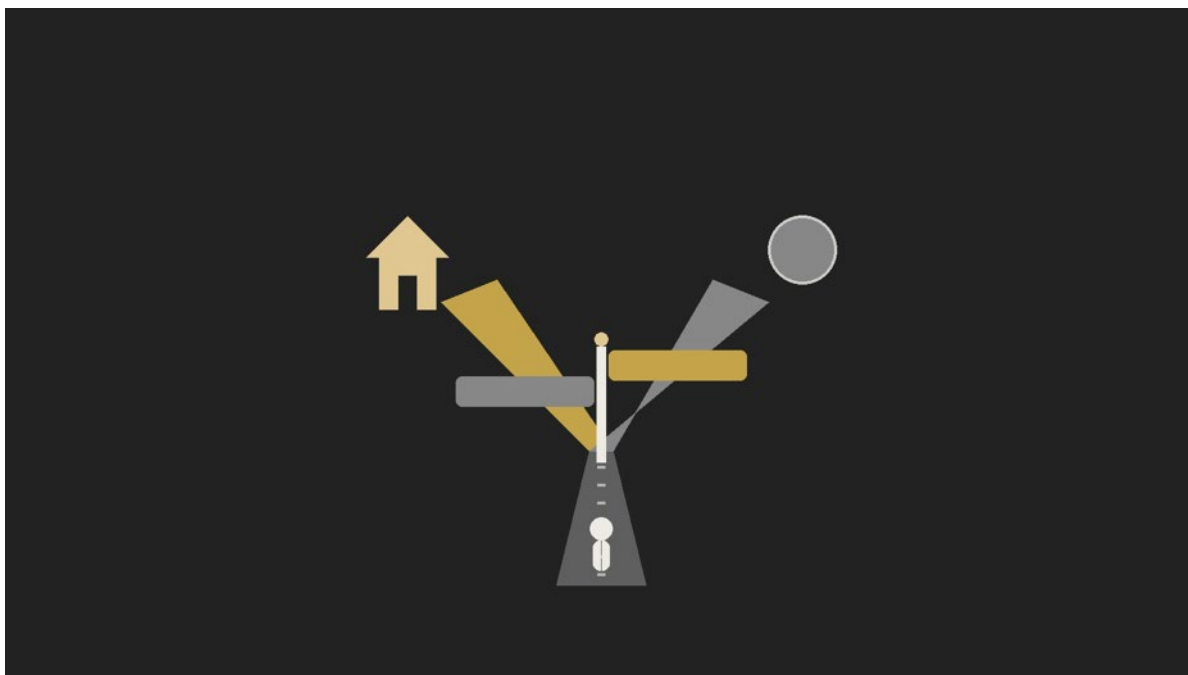
SOMMAIRE

1. NE COMMENCEZ PAS PAR LE MAUVAIS SUJET
2. LES 5 ERREURS QUI COÛTENT DES MILLIERS D'EUROS
3. INVESTIR N'EST PAS UNE STRATÉGIE
4. LE FINANCEMENT, LEVIER SOUS-ESTIMÉ
5. IMMOBILIER OU PLACEMENTS : FAUT-IL VRAIMENT CHOISIR ?
6. PROTÉGER SA FAMILLE : LA DIMENSION OUBLIÉE
7. PRÉPARER SA RETRAITE SANS LA SUBIR
8. LA TRANSMISSION : POURQUOI NE PAS ATTENDRE
9. LES 7 QUESTIONS À SE POSER AVANT TOUTE DÉCISION
10. DE L'INTENTION À L'ACTION

- Qui suis-je ?
- Pourquoi RDV Investissement ?
- Étudions ensemble votre situation !

NE COMMENCEZ PAS PAR LE MAUVAIS SUJET

« La bonne question n'est pas « dans quoi investir », mais « pourquoi investir ». »



« Dans quoi dois-je investir ? » C'est probablement la question qu'on me pose le plus souvent. SCPI, immobilier locatif, assurance-vie, PER, private equity, actions... beaucoup cherchent avant tout LE meilleur investissement.

Pourtant, cette question arrive presque toujours trop tôt.

C'est un peu comme demander « quelle est la meilleure voiture ? » sans savoir combien de personnes monteront à bord, quel sera le trajet, ni le budget disponible.

Il n'existe pas de meilleur investissement dans l'absolu : il existe seulement le meilleur investissement pour une situation donnée, à un instant donné.

L'erreur la plus fréquente vient de là.

Nous sommes entourés de conseils, une vidéo, un article, un influenceur, un collègue, un voisin, qui semblent tous détenir « le bon plan ».

Le problème, c'est que ces conseils sont presque toujours donnés sans connaître votre situation.

Deux personnes du même âge, avec les mêmes revenus, peuvent avoir besoin de stratégies totalement différentes, simplement parce que leurs objectifs, leur fiscalité, leur situation familiale ou leur capacité d'emprunt diffèrent.

Un produit n'est jamais une stratégie : ce n'est qu'un outil.

La bonne question n'est donc pas « dans quoi investir ? » mais « pourquoi souhaitez-vous investir ? ».

Acheter votre résidence principale, préparer votre retraite, créer un complément de revenus, réduire votre fiscalité, protéger votre famille, constituer un patrimoine pour vos enfants, transmettre dans de bonnes conditions, préparer un changement de vie :

la réponse à cette question oriente toutes les décisions qui suivent.

Imaginez que vous vouliez construire une maison.

Commenceriez-vous par choisir les fenêtres ? Bien sûr que non : vous définiriez d'abord le projet, le terrain, les plans, le budget et les contraintes.

En patrimoine, c'est exactement la même logique, pourtant, beaucoup commencent directement par le choix du « produit », comme s'ils choisissaient les fenêtres avant d'avoir dessiné la maison.

Une stratégie patrimoniale commence toujours par quelques questions essentielles :

où souhaitez-vous être dans 10, 20 ou 30 ans ? Quels revenus souhaitez-vous demain ? Quel niveau de risque êtes-vous prêt à accepter ? Quelle place voulez-vous laisser à vos proches ?

Ce n'est qu'une fois ces réponses posées que les produits prennent tout leur sens, comme des moyens au service d'un objectif, jamais comme une finalité en soi.

Une stratégie ne consiste pas à accumuler des produits : elle donne une direction et coordonne l'ensemble de vos décisions, épargne, investissements, financements, fiscalité, protection, retraite, transmission, au service d'un même projet.

Au fil des accompagnements, j'ai constaté une chose : les personnes qui réussissent à construire durablement leur patrimoine ne sont pas celles qui recherchent le rendement le plus élevé, mais celles qui prennent le temps de définir une stratégie claire avant de choisir leurs solutions.

Un bon investissement ne se juge jamais seul : il se juge par la place qu'il occupe dans une stratégie globale.

L'ERREUR À ÉVITER

Choisir un placement avant même d'avoir clarifié son objectif.

Sans savoir « pourquoi », il est impossible de juger si une solution est réellement pertinente pour vous.

LE CONSEIL RDV INVESTISSEMENT

Ne cherchez pas le meilleur placement.

Cherchez la meilleure stratégie : les solutions viendront naturellement ensuite.

« Une stratégie construite autour de vos objectifs reste votre meilleur repère pour prendre les bonnes décisions dans la durée. »

PASSEZ À L'ACTION

Votre feuille de réflexion

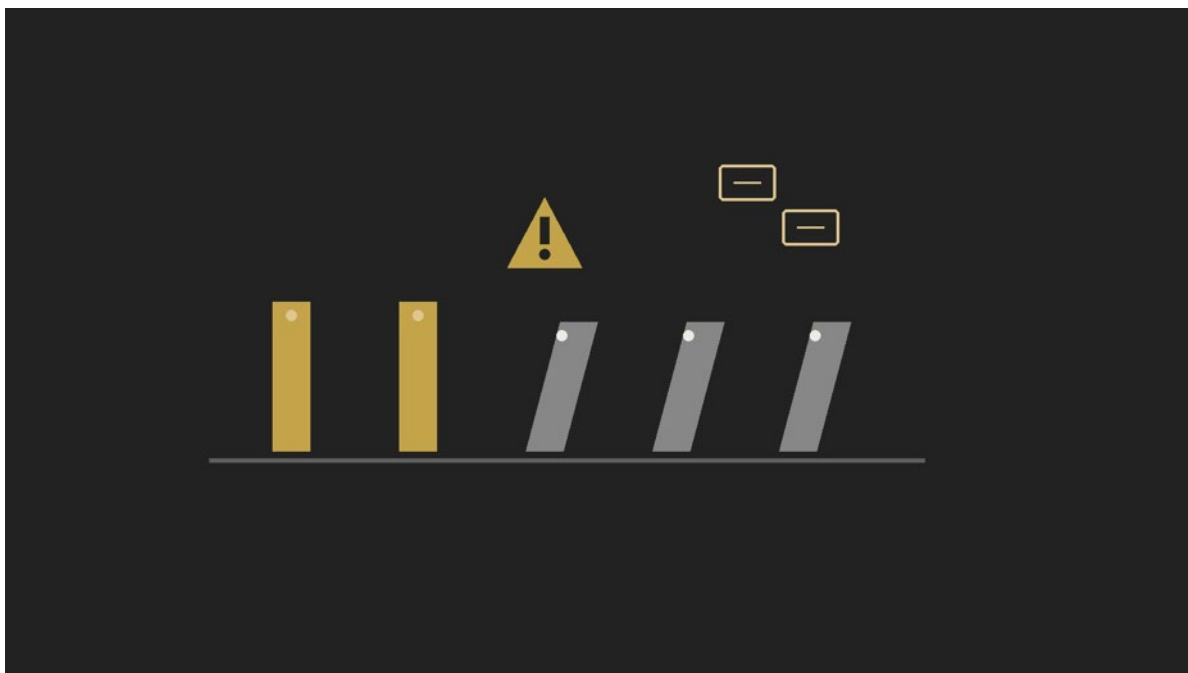
Si je devais résumer en une phrase pourquoi j'investis aujourd'hui, que dirais-je ?

Mes placements actuels ont-ils été choisis parce qu'ils répondaient à un objectif précis, ou parce qu'ils semblaient être une bonne opportunité au moment donné ?

Où est-ce que je souhaite être, financièrement, dans 10 ans ?

LES 5 ERREURS QUI COÛTENT DES MILLIERS D'EUROS

« Ce ne sont pas toujours les mauvais investissements qui coûtent le plus cher...
ce sont les mauvaises décisions prises avant même d'investir. »



Quand on parle de patrimoine, on pense d'abord aux rendements ou à la performance des placements. Pourtant, après avoir accompagné de nombreux projets, un constat revient sans cesse : les pertes financières viennent bien plus souvent d'erreurs de stratégie que d'un mauvais produit. Ces erreurs ne font jamais la une des médias, elles passent inaperçues, mais leurs conséquences peuvent représenter plusieurs milliers, voire plusieurs dizaines de milliers d'euros au fil des années. En voici les cinq principales.

Erreur n°1 / Investir sans objectif précis

L'une des erreurs les plus fréquentes consiste à investir simplement parce que « c'est le bon moment », ou parce qu'un proche a obtenu de bons résultats. Un investissement n'a pourtant de sens que s'il répond à un objectif clairement identifié : préparer sa retraite, générer des revenus complémentaires, financer les études des enfants, transmettre, réduire sa fiscalité, développer son capital. Deux personnes peuvent investir dans le même support avec des résultats très différents, simplement parce que leurs objectifs de départ n'étaient pas les mêmes. Le bon investissement est celui qui répond à votre projet, pas celui qui est à la mode.

Exemple : Claire place une grande partie de son épargne sur un fonds sécurisé parce qu'elle ne veut prendre aucun risque. Dix ans plus tard, elle réalise que son objectif était de faire fructifier son capital à long terme, mais que son épargne a très peu progressé face à l'inflation.

Erreur n°2 / Confondre rendement et performance globale

Beaucoup recherchent le placement qui affiche le rendement le plus élevé, c'est une vision incomplète.

La vraie performance dépend aussi de la fiscalité, des frais, du mode de financement, du niveau de risque, de l'horizon de placement et de votre situation personnelle. Un investissement affichant 8 % de rendement peut, au final, être moins performant qu'un autre à 5 % s'il est mieux financé, mieux structuré ou plus adapté à votre fiscalité. La rentabilité ne se résume jamais à un seul chiffre.

Exemple : Sophie compare deux investissements. L'un affiche 8 % de rendement, l'autre 5 %. Séduite par le premier, elle oublie de prendre en compte les frais, la fiscalité et le risque associé. Au final, le second investissement aurait généré un meilleur résultat net tout en étant plus adapté à sa situation.

Erreur n°3 / Négliger le financement

On consacre des semaines à choisir un investissement, et seulement quelques heures à en rechercher le financement. Pourtant, le coût du crédit, sa durée, l'assurance emprunteur ou les garanties ont un impact majeur sur la rentabilité finale d'un projet. Un financement bien construit peut améliorer votre trésorerie, optimiser votre fiscalité, préserver votre capacité d'épargne et augmenter votre patrimoine à long terme. C'est précisément pour cela que j'ai choisi de réunir la gestion de patrimoine et le courtage en financement au sein d'un même accompagnement : les deux sont indissociables.

Exemple : Thomas achète un bien immobilier en se concentrant uniquement sur le prix et le potentiel locatif. Quelques années plus tard, il réalise que des conditions de crédit mieux négociées auraient amélioré fortement la rentabilité de son projet.

Erreur n°4 / Décider sous l'effet des émotions

Les marchés montent, les marchés baissent, les taux évoluent, les médias annoncent tour à tour des records ou des crises. Dans ces moments, beaucoup investissent par peur de manquer une opportunité, ou vendent par peur de perdre. Les décisions patrimoniales doivent être guidées par une stratégie, pas par l'actualité : les émotions passent, les conséquences de vos décisions peuvent durer des années.

Exemple : À la suite d'une forte baisse des marchés, Julie vend l'ensemble de ses placements par peur de perdre davantage. Quelques mois plus tard, les marchés retrouvent leur niveau et poursuivent leur progression. Sa décision lui a fait perdre plus d'argent que la baisse elle-même.

Erreur n°5 / Attendre « le moment parfait »

« C'est peut-être trop tôt », « j'attends que les taux baissent », « j'attends d'avoir plus d'épargne »... Ces phrases reviennent très souvent. Il est essentiel de choisir un bon moment, mais attendre indéfiniment a un coût : chaque année passée sans stratégie est une année pendant laquelle votre patrimoine ne travaille pas. Le meilleur moment n'est pas celui où tout semble parfait, c'est celui où **votre stratégie est prête**.

Exemple : Paul reporte son investissement depuis plusieurs années en attendant une baisse des taux ou une meilleure conjoncture. Pendant ce temps, son épargne reste sur un compte peu rémunéré. Il réalise finalement que le temps perdu a eu un coût bien plus important que les conditions qu'il attendait.

Ce que ces cinq erreurs ont en commun, c'est qu'aucune n'est liée à un produit financier précis : elles concernent la manière de réfléchir avant d'investir.

Une stratégie patrimoniale ne commence donc jamais par une solution, mais par une analyse de votre situation, de vos projets et de vos priorités.

Pour les éviter, posez-vous systématiquement ces cinq questions : pourquoi est-ce que j'investis ? Quel est mon horizon de temps ? Quel niveau de risque suis-je prêt à accepter ? Comment ce projet s'intègre-t-il dans mon patrimoine global ? Mon financement est-il réellement optimisé ?

LE CONSEIL RDV INVESTISSEMENT

Un bon investissement ne compense jamais une mauvaise stratégie.

Une stratégie bien construite, elle, permet souvent de tirer le meilleur parti de nombreux investissements.

LE SAVIEZ-VOUS ?

Une économie de seulement 0,50 point sur le coût d'un crédit, ou une optimisation fiscale bien choisie, peut représenter plusieurs milliers d'euros d'écart sur la durée d'un projet.

C'est pourquoi le choix du financement est aussi important que le choix de l'investissement lui-même.

« Ce n'est pas la recherche du placement parfait qui construit un patrimoine durable, mais l'accumulation de bonnes décisions prises au bon moment. »

FAIRE LE POINT SUR MA SITUATION

PASSEZ À L'ACTION

Votre feuille de réflexion

Parmi ces cinq erreurs, laquelle me semble la plus proche de mes propres décisions passées ?

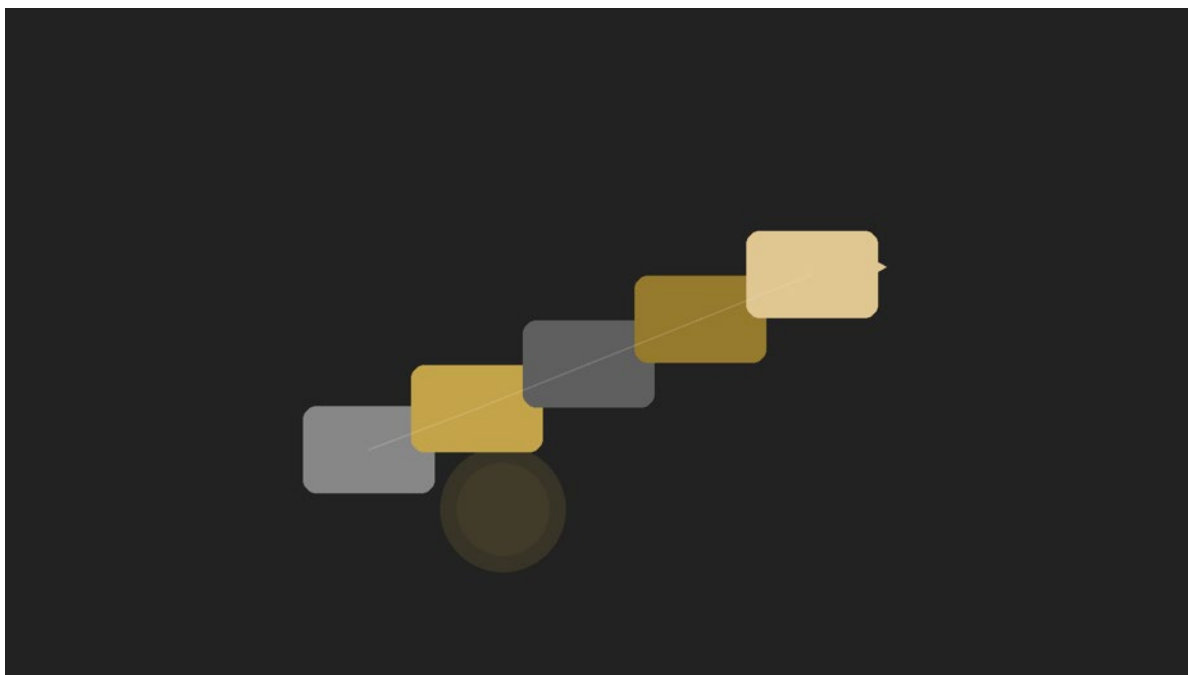
Ai-je déjà pris une décision patrimoniale sous le coup de l'émotion (peur de rater une opportunité, ou de perdre) ?

Ai-je une idée précise du coût réel de mon financement actuel (taux, assurance, garanties) ?

INVESTIR N'EST PAS UNE STRATÉGIE

« Un investissement est un outil.

Une stratégie est la direction qui donne un sens à chacun de vos choix. »



« Dans quoi devrais-je investir ? » C'est une question légitime, mais elle arrive souvent trop tôt : car investir n'est pas un objectif, c'est simplement un moyen de l'atteindre.

Prenons un exemple simple.

Deux personnes investissent exactement dans la même SCPI.

L'une souhaite préparer sa retraite, l'autre veut générer un complément de revenus dans cinq ans.

Le support est identique, la stratégie est totalement différente et c'est précisément cette différence qui déterminera la réussite ou non de leur projet.

Avant de choisir un placement, il faut donc savoir ce que l'on souhaite construire : acheter sa résidence principale, préparer sa retraite, générer des revenus complémentaires, réduire sa fiscalité, développer son patrimoine, protéger sa famille, préparer la transmission à ses enfants.

Ces réponses sont les fondations de votre stratégie ; les investissements viennent ensuite.

Un patrimoine est un peu comme un puzzle : une assurance-vie, des SCPI, un crédit immobilier, un PER, un appartement locatif, un portefeuille financier.

Chaque pièce, individuellement, peut être intéressante mais si elles ne s'assemblent pas autour d'une image commune, vous ne verrez jamais le puzzle dans son ensemble.

Construire un patrimoine, c'est justement faire en sorte que chaque décision renforce les autres.

Pourquoi certaines personnes accumulent-elles des placements sans jamais construire de véritable patrimoine ? Parce qu'elles investissent au fil des opportunités : une assurance-vie une année, un appartement quelques années plus tard, un PER conseillé par un tiers, puis des SCPI.

Chaque décision paraît logique isolément, mais personne ne s'est réellement demandé :

« est-ce que tout cela poursuit le même objectif ? » Accumuler des produits n'est pas construire une stratégie.

Une stratégie patrimoniale ne se limite d'ailleurs pas aux investissements : elle prend en compte votre situation familiale, votre capacité d'épargne, vos revenus, votre fiscalité, vos crédits, votre protection, votre retraite et votre transmission.

C'est cette cohérence d'ensemble qui fait la différence sur le long terme.

Le financement, en particulier, fait partie intégrante de la stratégie, on en parle pourtant beaucoup moins que du choix de l'investissement.

Deux personnes peuvent acheter exactement le même bien immobilier et obtenir un résultat patrimonial très différent, simplement parce que les conditions de financement ne sont pas les mêmes.

Un crédit optimisé peut préserver votre capacité d'épargne, améliorer votre trésorerie, augmenter votre capacité d'investissement et renforcer la rentabilité globale de votre projet.

Enfin, votre patrimoine, comme votre stratégie, ne reste jamais figé :

Une naissance, un mariage, une création d'entreprise, une évolution professionnelle, une succession, l'approche de la retraite...

Chaque étape de votre vie mérite d'être intégrée à votre réflexion patrimoniale.

Une bonne stratégie est une stratégie capable d'évoluer avec vous.

L'ERREUR À ÉVITER

Croire qu'un nouveau placement, aussi performant soit-il, améliorera votre patrimoine alors qu'il ne s'intègre dans aucune stratégie globale.

Un produit performant ne remplacera jamais une vision d'ensemble.

LE CONSEIL RDV INVESTISSEMENT

Ne choisissez jamais un investissement parce qu'il est performant.

Choisissez-le parce qu'il répond à un objectif précis et qu'il s'intègre parfaitement dans votre stratégie patrimoniale.

**« Un investissement peut être excellent, sans stratégie, il restera une opportunité isolée.
Avec une stratégie, il devient une véritable étape dans la construction de votre avenir. »**

FAIRE LE POINT SUR MA SITUATION

PASSEZ À L'ACTION

✓ Auto-diagnostic

- ☐ Je sais précisément pourquoi j'investis.
- ☐ Je connais mes objectifs à 10, 20 et 30 ans.
- ☐ Mes investissements actuels poursuivent tous le même objectif.
- ☐ Mon financement est cohérent avec ma stratégie.
- ☐ Je revois régulièrement ma stratégie patrimoniale.
- ☐ Je pourrais expliquer ma stratégie en moins d'une minute.

Votre feuille de réflexion

Quel est aujourd'hui mon principal objectif patrimonial ?

Quels investissements est-ce que je possède actuellement ?

Pourquoi les ai-je choisis ?

Si je devais repartir de zéro aujourd'hui, referais-je exactement les mêmes choix ? Pourquoi ?

Quelles décisions devraient être revues ou approfondies ?

Votre défi

Prenez une feuille blanche et dessinez votre patrimoine actuel sous forme de carte mentale :

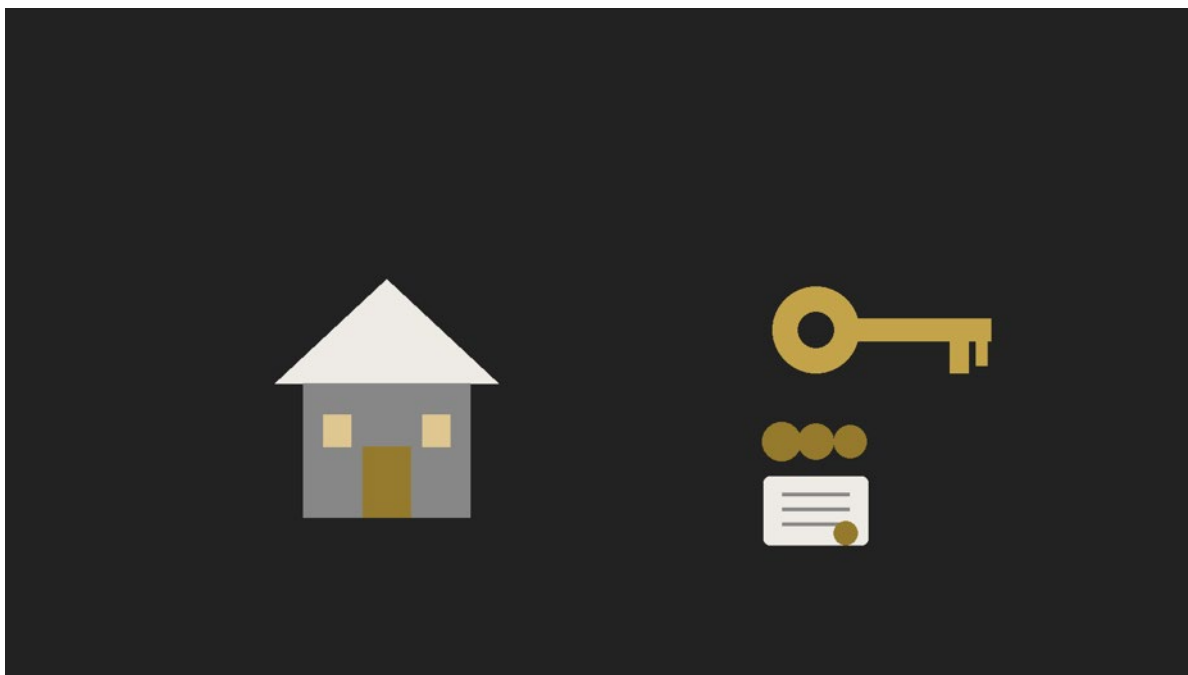
au centre, votre objectif principal ; autour, chacun de vos placements, crédits, contrats et investissements.

Reliez-les ensuite à votre objectif.

Si certains éléments ne trouvent pas naturellement leur place, demandez-vous s'ils servent réellement votre stratégie.

LE FINANCEMENT, LEVIER SOUS-ESTIMÉ

« Un bon investissement peut devenir excellent grâce à un financement optimisé.
À l'inverse, un excellent investissement peut perdre une grande partie de son intérêt avec un mauvais financement. »



Quand on prépare un projet immobilier ou un investissement, on consacre en général énormément de temps à rechercher le bon bien, la bonne SCPI, le meilleur emplacement, le meilleur rendement. Le financement, en revanche, est trop souvent traité comme une simple formalité.

Pourtant, le crédit est un véritable levier patrimonial : il influence directement votre capacité d'investissement, votre trésorerie, votre fiscalité et votre patrimoine futur. Bien le choisir ne consiste pas seulement à comparer un taux : il s'agit de construire une solution cohérente avec votre stratégie patrimoniale.

Pendant longtemps, le crédit a été perçu comme une charge à rembourser le plus vite possible.

Pourtant, bien maîtrisé, il devient un formidable accélérateur de patrimoine : il permet d'investir sans mobiliser toute son épargne, de conserver une épargne de sécurité, de profiter de l'effet de levier bancaire, de diversifier ses investissements et d'optimiser sa trésorerie.

Le crédit n'est donc pas une faiblesse, c'est un outil, à condition d'être utilisé intelligemment.

Exemple concret / Acheter comptant ou utiliser le levier bancaire ?

Paul dispose de 200 000 €.

Cas n°1, achat comptant : il achète son bien locatif de 200 000 € sans crédit ; plus d'intérêts à payer, mais son épargne est immobilisée sur un seul actif.

Cas n°2, achat avec financement : il apporte 40 000 € et emprunte 160 000 €. Les 160 000 € qu'il n'a pas immobilisés restent disponibles pour constituer une épargne de sécurité, investir progressivement, financer un second projet ou saisir de nouvelles opportunités. Son patrimoine travaille alors sur plusieurs leviers en même temps, et le financement lui apporte davantage de souplesse.

Le meilleur choix dépendra toujours de sa situation, de ses objectifs et de sa capacité financière.

Beaucoup recherchent uniquement le taux le plus bas. Pourtant, un financement se compose de nombreux paramètres : la durée, les mensualités, l'assurance emprunteur, les garanties, les indemnités de remboursement anticipé, la modularité des échéances, les possibilités de renégociation.

Deux crédits affichant le même taux peuvent produire des résultats très différents : le financement doit toujours être étudié dans son ensemble.

Exemple concret / Une différence qui paraît faible...

Imaginons un emprunt de 250 000 € sur 25 ans. Une banque propose un taux de 3,10 %, une autre 2,80 %. La différence semble minime.

Pourtant, sur toute la durée du crédit, cela représente environ 11 700 € d'intérêts économisés (calcul sur mensualités constantes, hors assurance et frais). À cela peuvent encore s'ajouter une assurance moins coûteuse, des frais réduits et des garanties mieux adaptées : quelques dixièmes de point peuvent donc avoir un impact réel sur le coût global d'un projet.

Le financement influence aussi votre capacité à investir demain.

Prenons deux investisseurs qui achètent exactement le même appartement : le premier choisit une mensualité élevée pour rembourser rapidement, le second opte pour une durée plus longue afin de préserver sa capacité d'épargne. Quelques années plus tard, le premier dispose de peu de trésorerie disponible, tandis que le second conserve une capacité d'investissement suffisante pour financer un nouveau projet.

Aucun des deux choix n'est universellement meilleur : tout dépend de la stratégie poursuivie.

Le crédit ne se limite pas à l'immobilier : il peut aussi accompagner l'acquisition de parts de SCPI, un investissement professionnel, l'achat de locaux d'entreprise ou certains projets patrimoniaux spécifiques.

Le principe reste le même, le financement doit servir votre stratégie, **jamais l'inverse**.

C'est pour cette raison que je réunis gestion de patrimoine et financement au sein d'un même accompagnement.

Ces deux métiers sont trop souvent séparés, alors qu'ils poursuivent exactement le même objectif : construire votre patrimoine dans les meilleures conditions.

Une excellente stratégie peut perdre beaucoup d'efficacité si le financement est mal construit ; à l'inverse, un financement optimisé peut renforcer considérablement une stratégie déjà performante.

L'ERREUR À ÉVITER

Choisir une banque uniquement parce qu'elle affiche le taux le plus faible. Le meilleur financement est celui qui répond à votre stratégie globale, pas seulement celui qui présente le taux le plus bas.

LE CONSEIL RDV INVESTISSEMENT

Ne comparez jamais uniquement des taux. Comparez des stratégies de financement : c'est souvent là que se créent les plus grandes économies... et les meilleures opportunités.

**« Le financement n'est pas le coût d'un projet.
C'est l'un des leviers qui permet de le réussir. »**

FAIRE LE POINT SUR MA SITUATION

PASSEZ À L'ACTION

✓ Auto-diagnostic

- ☐ Je connais le coût total de mes crédits.
- ☐ Je connais le coût de mon assurance emprunteur.
- ☐ Je sais combien il me reste réellement à rembourser.
- ☐ Mon financement est cohérent avec mes objectifs.
- ☐ Je connais encore ma capacité d'emprunt.
- ☐ Je sais si mon financement pourrait être optimisé.

Votre feuille de réflexion

Quels crédits est-ce que je possède actuellement ?

Est-ce que je connais leur coût total (intérêts + assurance + frais) ?

Mon financement actuel me permet-il encore de réaliser de nouveaux projets ?

Si je devais investir dans les deux prochaines années, mon financement actuel serait-il un avantage... ou une contrainte ?

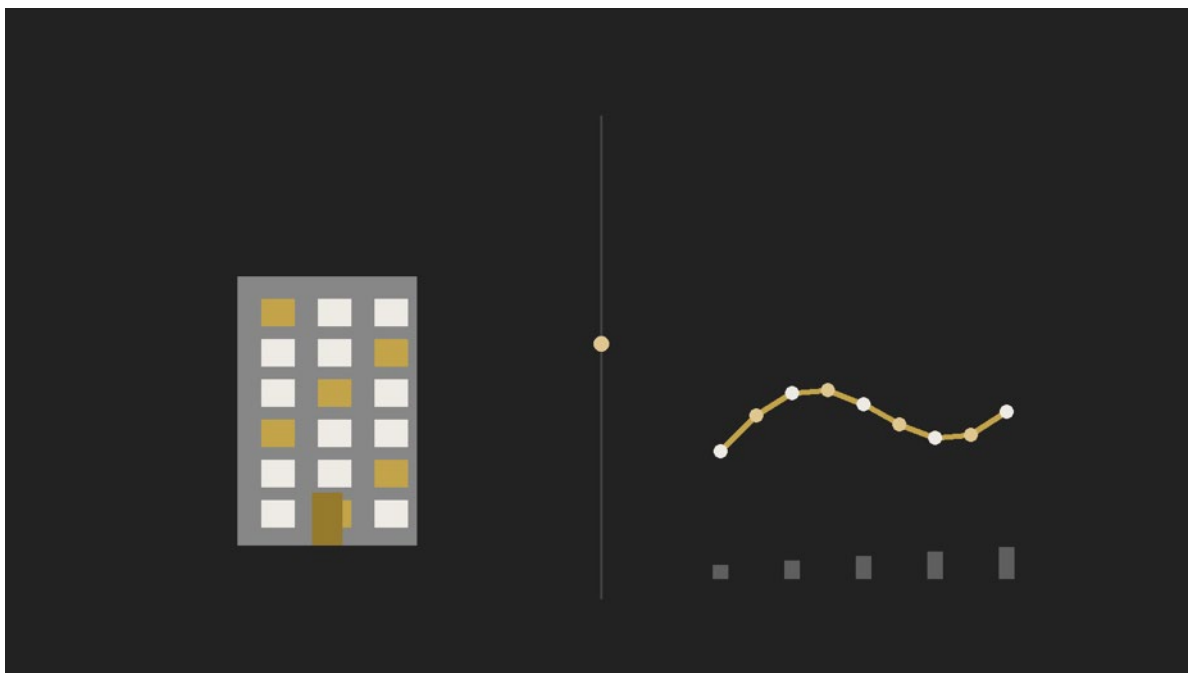
Votre défi

Rassemblez, pour chacun de vos crédits en cours : le capital restant dû, le taux, la durée restante, la mensualité, l'assurance, la garantie et la date de fin du prêt.

Vous obtiendrez une vision beaucoup plus précise de votre situation financière, et identifierez plus facilement les éventuels leviers d'optimisation.

IMMOBILIER OU PLACEMENTS : FAUT-IL VRAIMENT CHOISIR ?

« La vraie question n'est pas de savoir quel investissement est le meilleur, mais lequel répond le mieux à vos objectifs aujourd'hui. »



« Vaut-il mieux investir dans l'immobilier ou sur les marchés financiers ? » Cette question revient presque systématiquement, comme si l'un devait forcément l'emporter sur l'autre.

C'est un peu comme demander « quel est le meilleur outil : un marteau ou un tournevis ? »

impossible de répondre, tout dépend de ce que vous souhaitez construire.

En gestion de patrimoine, c'est exactement la même chose : un investissement n'est jamais bon ou mauvais dans l'absolu, il est adapté, ou non, à votre situation.

L'immobilier séduit par son côté tangible : on peut le visiter, le transmettre, le financer à crédit. Il permet de développer son patrimoine grâce à l'effet de levier du crédit, de percevoir des revenus locatifs, de préparer sa retraite, de transmettre un bien à ses proches et de diversifier son patrimoine. Il demande en contrepartie d'accepter certaines contraintes : une liquidité plus faible, des frais d'acquisition, des travaux éventuels, une gestion locative et une fiscalité qui évolue régulièrement.

Les placements financiers, eux, offrent davantage de souplesse : investir progressivement, diversifier facilement, accéder à différents secteurs économiques, disposer d'une meilleure liquidité et adapter son niveau de risque. Ils s'investissent dans différents cadres, assurance-vie, PER, compte-titres, PEA, contrats de capitalisation, chacun répondant à des objectifs différents.

Le rôle d'une stratégie patrimoniale n'est donc pas de choisir un camp entre immobilier et placements financiers, mais d'utiliser chaque solution lorsqu'elle est pertinente.

Ensemble, ils permettent souvent de construire un patrimoine plus solide et plus équilibré.

Exemple / Claire, 30 ans

Claire dispose de 300 € par mois à investir et souhaite préparer sa retraite. Acheter immédiatement un bien immobilier n'est peut-être pas la solution la plus adaptée à ce stade ; en revanche, investir régulièrement sur des supports financiers diversifiés peut lui permettre de commencer à construire son patrimoine dès aujourd'hui. L'important n'est pas de choisir « le meilleur investissement » : l'important est de commencer.

Pourquoi la diversification est-elle si importante ? Imaginez un agriculteur qui ne cultiverait qu'une seule variété : si la récolte est mauvaise, toute son activité est impactée. En patrimoine, concentrer tout son capital sur un seul type d'actif augmente le risque ; diversifier permet de le répartir. Une stratégie patrimoniale peut associer immobilier, SCPI, assurance-vie, actions, obligations, épargne de précaution, private equity ou investissements professionnels, chaque actif jouant un rôle différent.

Les SCPI illustrent bien cette complémentarité : elles permettent d'investir dans l'immobilier sans acheter directement un bien, et peuvent compléter un patrimoine immobilier existant, une stratégie de revenus complémentaires, une préparation de la retraite ou une diversification patrimoniale. Elles ne remplacent pas nécessairement l'immobilier en direct, elles répondent simplement à des besoins différents.

Exemple / Julien, 42 ans

Julien dispose de 80 000 € d'épargne et souhaite développer son patrimoine tout en limitant son imposition. Son patrimoine est aujourd'hui exclusivement composé de placements bancaires.

Dans son cas, intégrer de l'immobilier, éventuellement financé par emprunt, peut permettre une meilleure diversification.

Là encore, la réponse dépend entièrement de sa situation.

Exemple / Sophie et Thomas

Ils possèdent déjà leur résidence principale et souhaitent continuer à investir. Plusieurs possibilités s'offrent à eux : acheter un appartement locatif, acquérir des parts de SCPI, ou combiner les deux.

Le meilleur choix dépendra de leur fiscalité, de leur capacité d'emprunt, du temps qu'ils souhaitent y consacrer et de leurs objectifs à long terme. Il n'existe pas de réponse universelle.

L'ERREUR À ÉVITER

*Penser qu'un seul type d'investissement suffira à répondre à tous vos objectifs.
Votre patrimoine mérite une vision plus large.*

LE CONSEIL RDV INVESTISSEMENT

*Les meilleurs patrimoines ne sont pas les plus concentrés.
Ce sont ceux qui savent tirer parti des forces de chaque classe d'actifs.*

**« En patrimoine, il ne s'agit pas d'opposer les solutions.
Il s'agit de les faire travailler ensemble au service d'un même projet. »**

PASSEZ À L'ACTION

✓ Auto-diagnostic

- ☐ Mon patrimoine est-il suffisamment diversifié ?
- ☐ Suis-je trop exposé à un seul type d'investissement ?
- ☐ Mon épargne reste-t-elle disponible en cas d'imprévu ?
- ☐ Mes investissements répondent-ils à plusieurs objectifs ?
- ☐ Ai-je déjà réfléchi à l'équilibre entre immobilier et placements financiers ?

Votre feuille de réflexion

Quels sont aujourd'hui les principaux actifs qui composent mon patrimoine ?

Quelle part représente l'immobilier ? Quelle part représentent les placements financiers ?

Si un seul de ces actifs rencontrait des difficultés, quelles seraient les conséquences pour mon patrimoine ?

Ma répartition actuelle correspond-elle vraiment à mes objectifs ?

Votre défi

Dessinez deux colonnes : dans la première, notez tous vos actifs immobiliers ; dans la seconde, tous vos placements financiers.

Identifiez ensuite ceux qui créent des revenus, ceux qui développent votre capital, ceux qui protègent votre famille et ceux qui préparent votre retraite.

Vous découvrirez peut-être que certains objectifs sont déjà bien couverts... et que d'autres le sont beaucoup moins.

PROTÉGER SA FAMILLE : LA DIMENSION OUBLIÉE

« Construire un patrimoine, ce n'est pas seulement penser à demain.
C'est aussi protéger ceux qui comptent aujourd'hui. »



Quand on parle de patrimoine, les premières pensées vont souvent vers le développement du capital, les revenus complémentaires, la préparation de la retraite ou la réduction des impôts. Ces objectifs sont légitimes, mais une dimension est souvent oubliée : **la protection**.

Un patrimoine ne sert pas uniquement à créer de la richesse ; il sert aussi à sécuriser un projet de vie et à protéger les personnes qui vous entourent.

Imaginez une famille qui travaille pendant vingt ans pour construire son patrimoine : résidence principale, épargne, investissements immobiliers, placements financiers. Tout semble parfaitement organisé, jusqu'à ce qu'un événement imprévu survienne : un décès, une invalidité, une incapacité de travailler, une séparation. Sans anticipation, cet équilibre financier construit patiemment peut être rapidement fragilisé.

La protection patrimoniale consiste justement à prévoir ces situations avant qu'elles n'arrivent.

Avant même de parler d'investissements, il faut comprendre une chose essentielle : votre première richesse n'est pas votre épargne, c'est votre capacité à générer des revenus. Pour beaucoup de familles, le salaire est le principal moteur du patrimoine : il permet de rembourser un crédit, d'épargner, d'investir, de financer les projets familiaux. Que se passe-t-il si cette source disparaît, temporairement ou définitivement ? C'est cette question qui doit guider la réflexion sur la protection.

Une stratégie patrimoniale complète ne consiste donc pas uniquement à rechercher de la performance : elle doit aussi intégrer la sécurité, la protection familiale, la pérennité du patrimoine et la transmission.

Un patrimoine performant mais fragile peut être remis en cause par un seul événement imprévu, la solidité vient de l'équilibre entre développement et protection.

Exemple / Protéger un projet immobilier

Marc et Julie achètent leur résidence principale : valeur du bien 300 000 €, crédit restant dû 250 000 €. Ils pensent naturellement à la mensualité du crédit, mais doivent aussi se poser une autre question : que se passe-t-il si l'un des deux ne peut plus contribuer aux revenus du foyer ? Une protection adaptée peut permettre de sécuriser le remboursement du crédit, de préserver le niveau de vie du conjoint, d'éviter une vente forcée du bien et de protéger les enfants.

Le crédit n'est pas qu'une opération financière : il représente souvent un véritable projet de vie.

La prévoyance permet de se protéger contre certains risques liés à la vie : décès, invalidité, incapacité temporaire ou permanente. Elle peut prendre différentes formes, maintien de revenus, versement d'un capital, rente, protection des proches.

Beaucoup considèrent ces solutions comme une simple dépense ; elles doivent plutôt être vues comme une protection du patrimoine déjà construit.

La transmission ne commence pas au moment du décès : elle se prépare bien avant, à travers l'organisation de la détention des biens, le choix du régime matrimonial, les clauses bénéficiaires, les donations, l'assurance-vie ou l'anticipation successorale.

L'objectif n'est pas uniquement fiscal : c'est aussi d'éviter que les personnes que vous aimez se retrouvent confrontées à des difficultés administratives ou financières au moment le plus difficile.

Exemple / Penser aux enfants

Thomas et Émilie ont deux enfants. Ils possèdent une résidence principale de 400 000 €, 100 000 € d'épargne et un investissement locatif. Ils pensent avoir « fait le nécessaire ». Pourtant, plusieurs questions méritent d'être posées : qui récupérera quoi, et dans quelles conditions ? Les enfants pourront-ils gérer ce patrimoine facilement ? Le conjoint sera-t-il suffisamment protégé ? La fiscalité sera-t-elle optimisée ? Anticiper permet souvent d'éviter que les héritiers découvrent ces questions au moment où ils doivent déjà gérer une situation émotionnelle difficile.

L'ERREUR À ÉVITER

*Attendre qu'un événement arrive pour commencer à réfléchir à la protection.
Elle est presque toujours moins coûteuse et plus efficace lorsqu'elle est anticipée.*

LE CONSEIL RDV INVESTISSEMENT

*Le patrimoine que vous construisez représente des années de travail.
Le protéger, c'est protéger l'histoire et les projets qui l'ont rendu possible.*

**« Un patrimoine ne se mesure pas uniquement à ce qu'il permet d'obtenir,
mais aussi à ce qu'il permet de protéger. »**

PASSEZ À L'ACTION

Auto-diagnostic

- ☐ Ma famille serait-elle financièrement protégée en cas d'imprévu ?
- ☐ Mon conjoint pourrait-il maintenir son niveau de vie ?
- ☐ Mes crédits sont-ils correctement sécurisés ?
- ☐ Mes bénéficiaires sont-ils clairement définis ?
- ☐ Ai-je anticipé la transmission de mon patrimoine ?
- ☐ Mes protections actuelles correspondent-elles encore à ma situation ?

Votre feuille de réflexion

Qui sont les personnes que je souhaite protéger en priorité ?

Si mes revenus disparaissaient demain, combien de temps mon foyer pourrait-il maintenir son niveau de vie ?

Quels éléments de mon patrimoine nécessitent une meilleure organisation ?

Ai-je déjà réfléchi à la transmission de mon patrimoine ?

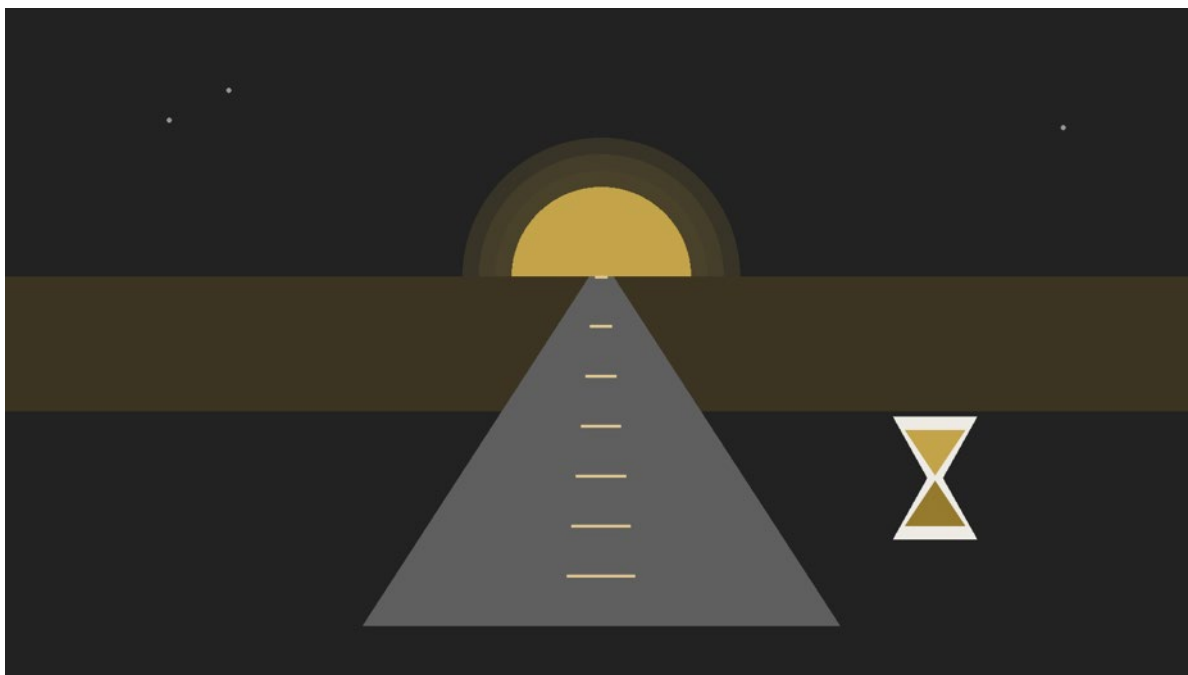
Votre défi

Faites aujourd'hui un inventaire simple : vos assurances existantes, vos crédits en cours, vos bénéficiaires désignés, les personnes à protéger et vos principaux actifs.

Cette photographie vous permettra d'identifier les éventuels points faibles de votre organisation actuelle.

PRÉPARER SA RETRAITE SANS LA SUBIR

« La retraite ne se prépare pas le jour où elle arrive.
Elle se construit progressivement, grâce aux décisions prises plusieurs années auparavant. »



Pour beaucoup, la retraite semble encore lointaine : tant que l'on travaille, elle paraît être un sujet à traiter plus tard. Pourtant, une chose est certaine : plus on anticipe, plus on conserve de choix. Préparer sa retraite ne consiste pas uniquement à savoir combien vous toucherez demain, cela consiste surtout à répondre à une question essentielle : **quel niveau de vie souhaitez-vous conserver** lorsque vos revenus professionnels diminueront ?

Pendant votre vie professionnelle, votre principal moteur financier est généralement votre revenu d'activité : chaque mois, vous percevez un salaire, remboursez vos charges, financez vos projets et épargnez lorsque cela est possible. À la retraite, cette logique change : votre capacité à générer des revenus ne dépend plus uniquement de votre travail, mais de ce que vous avez construit auparavant. Préparer sa retraite revient donc à préparer une transition, passer progressivement d'un revenu issu du travail vers des revenus issus de votre patrimoine.

Une erreur fréquente consiste à penser « je commencerai à préparer ma retraite quand j'aurai un meilleur salaire », ou « je verrai cela dans quelques années ».

Le problème, c'est que **le temps** reste l'un des plus puissants leviers financiers : plus votre horizon est long, plus vous pouvez bénéficier de l'effet cumulatif des intérêts, de l'investissement progressif, de la croissance du capital et de l'amortissement d'un éventuel crédit immobilier.

Préparer sa retraite, c'est aussi réfléchir à son rythme de vie, ses projets, ses loisirs, sa famille, ses voyages et la transmission de son patrimoine :

la question financière est essentielle, mais elle doit toujours servir un projet de vie.

Les erreurs les plus fréquentes dans la préparation de la retraite se ressemblent : attendre les dernières années, alors que plus l'échéance approche, plus les possibilités se réduisent ; compter uniquement sur les revenus futurs, alors que les règles et les régimes évoluent ; ou investir sans vision globale, en accumulant plusieurs placements sans cohérence. Une bonne préparation consiste à analyser vos revenus futurs estimés, votre capacité d'épargne actuelle, vos investissements existants, votre fiscalité, vos besoins futurs et votre situation familiale.

Exemple / Commencer tôt change tout

Comparons deux personnes qui investissent chacune 200 € par mois, avec une hypothèse pédagogique de rendement moyen annuel de 5 % (simulation indicative, hors fiscalité et frais).

Sophie commence à 30 ans et investit pendant 35 ans : elle verse au total 84 000 € et obtient un capital d'environ 227 000 €.

Marc commence à 45 ans et investit pendant 20 ans : il verse 48 000 € et obtient environ 82 000 €.

La différence ne vient pas uniquement de l'argent investi, elle vient surtout du temps laissé au capital pour travailler : à effort d'épargne identique, 15 années supplémentaires ont ici presque triplé le capital final.

Préparer sa retraite ne signifie pas uniquement épargner. Une véritable stratégie peut intégrer plusieurs leviers : l'immobilier, les placements financiers, l'assurance-vie, les SCPI, le PER, l'épargne régulière, ou encore la création de revenus complémentaires. La question n'est donc pas « quel produit choisir pour ma retraite ? » mais « quelle combinaison de solutions correspond à mon projet de vie ? »

Exemple / Créer un complément de revenus

François a 50 ans et souhaite bénéficier d'un complément de revenus à 65 ans.

Plusieurs options s'offrent à lui : investir progressivement, développer un patrimoine immobilier, constituer un portefeuille financier, préparer des revenus complémentaires diversifiés. Une stratégie pourrait consister à construire progressivement plusieurs sources de revenus, afin de ne pas dépendre d'un seul système.

L'objectif n'est pas forcément de remplacer totalement son revenu professionnel, mais de gagner en liberté et en sérénité.

L'ERREUR À ÉVITER

Penser qu'il sera toujours temps de s'occuper de sa retraite plus tard.

Le temps est un allié puissant, mais seulement lorsqu'il est utilisé suffisamment tôt.

LE CONSEIL RDV INVESTISSEMENT

La retraite ne se prépare pas avec une seule décision prise à la dernière minute.

Elle se construit grâce à une succession de choix cohérents réalisés dans le temps.

« La meilleure façon de préparer demain est de commencer à construire aujourd'hui ce dont vous aurez besoin plus tard. »

PASSEZ À L'ACTION

✓ Auto-diagnostic

- ☐ Je connais le montant estimé de mes futurs revenus à la retraite.
- ☐ Je sais quel niveau de vie je souhaite conserver demain.
- ☐ J'ai déjà commencé à préparer cette période.
- ☐ Mon patrimoine actuel pourra générer des revenus complémentaires.
- ☐ Je sais quelles solutions correspondent à mes objectifs.
- ☐ Ma stratégie retraite est régulièrement réévaluée.

Votre feuille de réflexion

À quel âge est-ce que je souhaiterais idéalement arrêter ou réduire mon activité professionnelle ?

Quel revenu mensuel me semblerait nécessaire pour vivre sereinement à la retraite ?

Quelle différence est-ce que j'estime entre ce revenu souhaité et mes revenus futurs probables ?

Quelles actions pourrais-je mettre en place dès aujourd'hui pour réduire cet écart ?

Votre défi

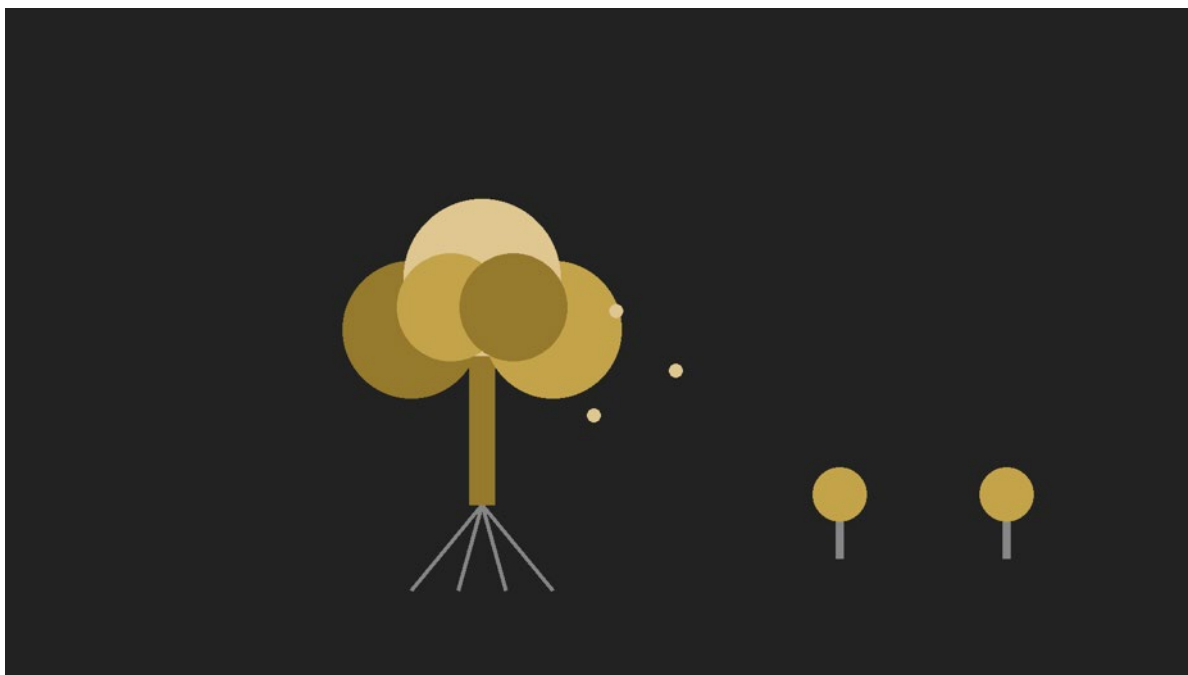
Prenez votre dernier relevé de carrière ou votre estimation retraite.

Notez votre âge de départ envisagé, votre revenu estimé, vos besoins futurs et l'écart éventuel à combler.

Cette simple analyse permet déjà de prendre conscience de votre situation et des actions possibles.

LA TRANSMISSION : POURQUOI NE PAS ATTENDRE

« Transmettre un patrimoine ne consiste pas seulement à transmettre des biens.
C'est transmettre une histoire, des valeurs et une protection pour ceux qui comptent. »



Parler de transmission n'est jamais simple. Beaucoup associent ce sujet à un événement lointain, voire difficile à imaginer, et repoussent la réflexion : « j'ai encore le temps », « je verrai cela plus tard », « mes enfants géreront le moment venu ». Pourtant, anticiper la transmission ne signifie pas penser au pire, c'est au contraire une démarche positive : réfléchir à la meilleure manière d'organiser ce que l'on a construit pendant toute une vie.

Au fil des années, un patrimoine se compose souvent de nombreux éléments : résidence principale, investissement immobilier, placements financiers, entreprise, épargne, contrats d'assurance-vie. Lorsque la transmission n'est pas anticipée, les proches peuvent se retrouver face à des démarches complexes, des choix difficiles, des contraintes fiscales, voire des situations conflictuelles. La transmission ne doit pas être une découverte pour les héritiers : elle doit être une organisation réfléchie.

Transmettre, ce n'est d'ailleurs pas seulement transmettre une somme d'argent. Derrière un bien immobilier, il y a souvent des années de travail, des sacrifices, des choix importants, une volonté de protéger sa famille. Derrière une épargne, il y a souvent de l'anticipation, de la discipline, un objectif.

La transmission permet de prolonger cette démarche.

L'assurance-vie est connue pour son rôle d'épargne et d'investissement, mais elle peut aussi être un outil important dans une réflexion de transmission : elle permet notamment de désigner des bénéficiaires, d'organiser la répartition d'un capital et de préparer un complément pour certains proches. Comme toujours, son intérêt dépendra de la situation personnelle, familiale et patrimoniale.

Chaque famille est différente, et il n'existe pas une seule bonne stratégie. Les questions importantes restent les mêmes : qui souhaitez-vous protéger ? Souhaitez-vous aider vos enfants maintenant ou plus tard ? Votre conjoint est-il suffisamment protégé ? Vos souhaits sont-ils clairement exprimés ? Votre organisation actuelle correspond-elle encore à votre situation ? La meilleure transmission est celle qui correspond à vos valeurs et attendre le dernier moment réduit toujours le nombre de solutions disponibles.

Exemple / Transmettre sans anticipation

Michel et Anne ont 65 ans. Ils possèdent une résidence principale estimée à 450 000 €, un appartement locatif de 250 000 € et une épargne financière de 100 000 €.

Leur objectif est simple : « nous voulons aider nos enfants ». Mais ils n'ont jamais réellement étudié les conséquences d'une transmission. Comment répartir équitablement entre les enfants ? Comment protéger le conjoint survivant ? Comment limiter les conséquences fiscales ? Faut-il transmettre maintenant ou plus tard, et avec quels outils ? Sans préparation, les décisions se prennent dans l'urgence ; avec anticipation, les solutions sont généralement beaucoup plus nombreuses.

Beaucoup pensent que transmettre signifie uniquement organiser ce qui se passera après son décès. En réalité, une stratégie de transmission peut commencer bien avant, en intégrant des donations, une réflexion sur la propriété des biens, l'organisation familiale, l'utilisation de certains placements et la préparation successorale. L'objectif est de choisir le bon moment et la bonne méthode.

Exemple / Aider ses enfants de son vivant

Sophie et Laurent souhaitent aider leurs deux enfants à acheter leur premier logement. Ils disposent d'un patrimoine confortable, mais veulent conserver leur sécurité financière. Plusieurs solutions peuvent être envisagées : transmettre une partie de leur patrimoine progressivement, accompagner un projet immobilier, organiser cette aide dans un cadre adapté. L'avantage d'une transmission anticipée est aussi de pouvoir accompagner ses proches de son vivant, voir l'impact positif de ce que l'on transmet est souvent une motivation importante.

L'ERREUR À ÉVITER

*Penser que la transmission est un sujet réservé aux personnes très fortunées.
Même un patrimoine constitué progressivement mérite une réflexion.*

LE CONSEIL RDV INVESTISSEMENT

*La transmission est la continuité de votre stratégie patrimoniale.
Elle permet de transformer le fruit de votre travail en un véritable projet pour vos proches.*

« Le plus beau patrimoine que l'on puisse transmettre n'est pas seulement ce que l'on possède, mais ce que l'on a préparé pour ceux qui continueront l'histoire après nous. »

PASSEZ À L'ACTION

Auto-diagnostic

- ☐ Ai-je déjà réfléchi à la transmission de mon patrimoine ?
- ☐ Mes proches connaissent-ils mes souhaits ?
- ☐ Mon conjoint serait-il suffisamment protégé ?
- ☐ Mes bénéficiaires sont-ils correctement définis ?
- ☐ Ai-je étudié les solutions permettant d'anticiper ?
- ☐ Mon organisation actuelle correspond-elle encore à ma situation familiale ?

Votre feuille de réflexion

Qu'aimerais-je transmettre, et à qui ?

Quelle est la personne que je souhaite protéger en priorité ?

Si ma situation changeait demain, mon organisation actuelle permettrait-elle de respecter mes souhaits ?

Quelle action pourrais-je commencer à étudier dès maintenant ?

Votre défi

Prenez une feuille et réalisez votre « carte de transmission » : notez vos biens principaux, vos bénéficiaires souhaités, vos protections actuelles et vos questions en suspens.

Cette première réflexion fait souvent apparaître des sujets qui n'avaient jamais été abordés.

LES 7 QUESTIONS À SE POSER AVANT TOUTE DÉCISION

« Les meilleures décisions financières ne sont pas celles prises rapidement.
Ce sont celles prises avec une vision claire de leurs conséquences. »



Dans un monde qui va toujours plus vite, nous sommes souvent poussés à décider rapidement : une opportunité apparaît, un placement semble intéressant, un conseiller propose une solution, un proche partage une expérience positive. La tentation d'agir immédiatement est grande. Pourtant, en matière de patrimoine, une décision prise trop rapidement peut avoir des conséquences pendant plusieurs années. Avant chaque engagement important, il est essentiel de prendre du recul, à travers ces sept questions.

1. Quel est mon véritable objectif ?

C'est probablement la question la plus importante. Avant de parler de placement, il faut définir ce que vous cherchez réellement à accomplir : préparer votre retraite, générer des revenus complémentaires, acheter votre résidence principale, réduire votre fiscalité, protéger votre famille, transmettre. Sans objectif précis, il est difficile de savoir si une décision est réellement pertinente. Exemple : Pierre investit 50 000 € dans un placement présenté comme performant. Quelques années plus tard, il réalise qu'il avait besoin de liquidité et que son horizon d'investissement était trop court : le placement n'était pas mauvais, il était simplement mal adapté à son projet.

2. Cette décision correspond-elle à ma situation actuelle ?

Un conseil peut être excellent pour une personne et totalement inadapté pour une autre. Avant toute décision, il faut analyser votre âge, votre situation familiale, vos revenus, votre fiscalité, votre patrimoine existant, votre capacité d'épargne et vos projets futurs : votre situation personnelle est toujours le point de départ de la stratégie.

3. Quel niveau de risque suis-je prêt à accepter ?

Le risque ne se résume pas à une question financière : il touche aussi à la disponibilité de votre argent, à la durée d'engagement, aux variations de valeur, à la gestion nécessaire et à votre capacité à supporter les fluctuations.

La bonne question n'est pas « quel investissement rapporte le plus ? » mais « quel niveau de risque suis-je capable d'accepter tout en restant serein ? »

Exemple : deux investisseurs placent chacun 100 000 € sur le même marché, l'un accepte une forte variation temporaire avec un objectif de long terme, l'autre pourrait avoir besoin de récupérer son argent rapidement. Même montant, même marché, deux stratégies complètement différentes.

4. Comment cette décision s'intègre-t-elle dans mon patrimoine global ?

Un investissement ne doit jamais être étudié seul. Ai-je déjà beaucoup d'immobilier ? Suis-je suffisamment diversifié ? Mon épargne de sécurité est-elle suffisante ? Mes investissements poursuivent-ils le même objectif ?

Un bon investissement isolé peut devenir une mauvaise décision lorsqu'il déséquilibre l'ensemble du patrimoine.

5. Quel est l'impact fiscal et financier réel ?

Un rendement affiché ne raconte jamais toute l'histoire : il faut regarder la fiscalité, les frais, le financement, la durée, la disponibilité et les contraintes éventuelles.

Exemple : deux placements affichant un rendement similaire peuvent avoir des performances finales très différentes si l'un génère une fiscalité importante chaque année et l'autre permet une meilleure organisation fiscale selon votre situation. Le rendement brut n'est pas toujours le résultat réel.

6. Quelles seraient les conséquences si ma situation changeait ?

La vie évolue, votre stratégie doit pouvoir évoluer avec elle. Que se passe-t-il si mes revenus diminuent ? Si j'ai un nouvel enfant ? Si je change d'activité ? Si j'ai besoin de liquidité ? Si mes objectifs changent ? Une bonne stratégie prévoit aussi les changements.

7. Suis-je certain de comprendre ce que je fais ?

Vous devez être capable d'expliquer simplement pourquoi vous réalisez cet investissement, quel est son objectif, quels sont ses avantages et ses risques, et comment il s'intègre dans votre stratégie.

Si vous ne comprenez pas une décision, mieux vaut prendre le temps de poser des questions : comprendre permet de décider sereinement.

Le rôle d'un accompagnement patrimonial n'est pas de décider à votre place : il est de vous aider à clarifier vos objectifs, comprendre les solutions, mesurer les conséquences et construire une stratégie cohérente.

Une décision financière n'est jamais seulement une décision financière, elle touche souvent votre avenir, votre famille et vos projets.

L'ERREUR À ÉVITER

*Prendre une décision uniquement parce qu'une opportunité semble intéressante.
Une opportunité n'a de valeur que si elle correspond à votre stratégie.*

LE CONSEIL RDV INVESTISSEMENT

*Une bonne décision patrimoniale n'est pas celle qui semble parfaite aujourd'hui.
C'est celle qui reste cohérente avec vos objectifs lorsque votre vie évolue.*

**« La différence entre une décision financière et une décision patrimoniale,
c'est la vision du temps qui l'accompagne. »**

PASSEZ À L'ACTION

✓ Auto-diagnostic

- ☐ Ai-je une vision claire de mes objectifs patrimoniaux ?
- ☐ Est-ce que je comprends réellement mes investissements actuels ?
- ☐ Ai-je choisi mes placements ou simplement suivi des recommandations ?
- ☐ Mon patrimoine est-il organisé autour d'une stratégie ?
- ☐ Mes décisions actuelles correspondent-elles à la personne que je souhaite devenir demain ?

Votre feuille de réflexion

La prochaine décision patrimoniale que je dois prendre concerne...

Mon objectif principal est...

Les avantages de cette décision sont...

Les points que je dois encore clarifier sont...

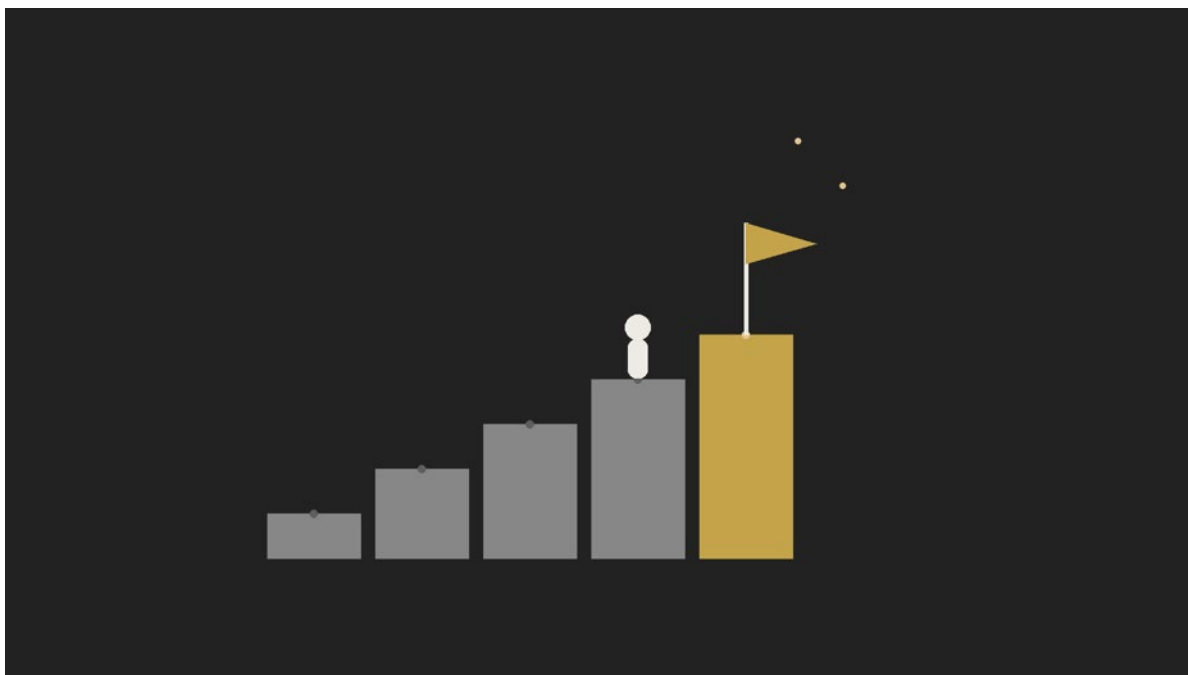
La personne ou l'expert qui pourrait m'aider à avancer est...

Votre défi

Avant votre prochaine décision financière importante, prenez une feuille et écrivez :
pourquoi je veux faire cela, quel objectif cela sert, quels sont les risques, quelles sont les alternatives, et quelle sera la conséquence dans 5, 10 ou 20 ans.
Cette simple méthode permet de passer d'une décision impulsive à une décision stratégique.

DE L'INTENTION À L'ACTION

« Un patrimoine ne se construit pas grâce à une décision exceptionnelle, mais grâce à une succession de choix cohérents réalisés dans le temps. »



Au fil des chapitres précédents, nous avons vu que construire un patrimoine repose sur plusieurs dimensions : définir ses objectifs, choisir les bons outils, optimiser son financement, diversifier ses investissements, protéger sa famille, préparer sa retraite, organiser sa transmission.

Mais une question demeure : comment **passer de la réflexion à l'action** ?

Beaucoup de personnes savent qu'elles devraient mieux gérer leur épargne, préparer leur avenir, investir, anticiper leur retraite. Pourtant, elles repoussent souvent leurs décisions, pas par manque d'envie, mais parfois par manque de méthode.

L'erreur la plus fréquente consiste à attendre le moment parfait : avoir plus d'argent, que les taux baissent, que les marchés soient plus favorables, être mieux informé, avoir « le temps ».

Le problème, c'est que ce moment parfait existe rarement. Les personnes qui construisent un patrimoine sur le long terme ne prennent pas forcément des décisions parfaites : elles prennent des décisions réfléchies, adaptées à leur situation, puis elles ajustent leur stratégie au fil du temps.

Avant de construire quoi que ce soit, il faut savoir d'où l'on part. Une stratégie patrimoniale commence toujours par un état des lieux de votre situation personnelle (âge, situation familiale, projets de vie, objectifs), de votre situation financière (revenus, charges, capacité d'épargne, crédits) et de votre patrimoine existant (immobilier, épargne, placements financiers, protection, transmission).

Cette photographie permet de prendre de meilleures décisions.

Un patrimoine solide se construit par étapes. D'abord sécuriser : prévoir une épargne de précaution, protéger sa famille, maîtriser son endettement. Ensuite développer : investir régulièrement, utiliser les bons leviers, diversifier ses actifs, optimiser son financement. Puis valoriser : ajuster ses investissements, faire évoluer sa stratégie, préparer les revenus futurs. Enfin transmettre : organiser, protéger, transmettre selon ses objectifs.

Une stratégie patrimoniale n'est jamais un document figé.

Votre vie évolue, votre situation change, vos objectifs aussi.

Un **accompagnement dans la durée** permet de garder une vision globale, de prendre du recul, d'ajuster les décisions et d'éviter les choix isolés.

Derrière chaque patrimoine, il y a une personne : des années de travail, des choix, des projets, des responsabilités, des rêves.

C'est pourquoi une bonne stratégie ne commence jamais par un produit, elle commence par une rencontre, une écoute, une compréhension de votre situation.

Exemple / Deux personnes, deux stratégies

Antoine, 35 ans, perçoit 3 000 € de revenus mensuels, dispose de 20 000 € d'épargne, peut épargner 300 € par mois et souhaite acheter un bien immobilier dans 5 ans : sa priorité n'est pas forcément la performance maximale, mais plutôt de conserver une épargne disponible, préparer son apport, améliorer sa capacité d'emprunt et construire progressivement son patrimoine.

Isabelle, 55 ans, a déjà acquis sa résidence principale, dispose de 150 000 € d'épargne et part à la retraite dans 10 ans : sa stratégie sera probablement différente, orientée vers des revenus complémentaires, une meilleure organisation fiscale, une protection familiale et une préparation de la transmission.

Même montant investi, même produit peut-être mais des stratégies totalement différentes.

L'ERREUR À ÉVITER

Rester dans la réflexion permanente sans jamais passer à l'action.

Une stratégie parfaite sur le papier, mais jamais mise en œuvre, ne construit aucun patrimoine.

LE CONSEIL RDV INVESTISSEMENT

Il n'existe pas de stratégie universelle.

Il existe uniquement une stratégie adaptée à une personne, une situation et des objectifs précis.

**« Votre patrimoine de demain sera la conséquence des décisions que vous prenez aujourd'hui.
Chaque choix compte lorsqu'il s'inscrit dans une vision globale. »**

FAIRE LE POINT SUR MA SITUATION

PASSEZ À L'ACTION

✓ Auto-diagnostic

- ☐ Je connais clairement mes objectifs patrimoniaux.
- ☐ Je connais ma situation financière actuelle.
- ☐ Mon patrimoine est organisé autour d'une stratégie.
- ☐ Mes investissements répondent à des objectifs précis.
- ☐ Ma famille est protégée, et ma retraite est anticipée.
- ☐ Ma transmission est réfléchie et je sais quelles sont les prochaines actions à mettre en place.

Votre feuille de réflexion

Mon objectif patrimonial principal est...

Les trois actions que je souhaite mettre en place sont... (1) ... (2) ... (3) ...

Les sujets sur lesquels j'ai besoin d'approfondir ma réflexion sont...

La prochaine étape que je décide de réaliser est...

Votre défi

Prenez 30 minutes cette semaine pour faire votre propre bilan patrimonial : réunissez vos revenus, vos charges, vos crédits, vos placements, vos objectifs et vos projets futurs.

Vous aurez déjà posé la première pierre d'une véritable stratégie patrimoniale.

POUR ALLER PLUS LOIN

Comprendre les grands principes de la gestion de patrimoine est une première étape. Mais lorsqu'il s'agit de prendre une décision, il est souvent utile de pouvoir **mettre des chiffres sur ses projets, comparer ses possibilités et mieux visualiser les conséquences de ses choix**.

C'est dans cet objectif que je partage plusieurs outils accessibles directement sur mon site.

Ils vous permettent notamment de **faire le point sur votre situation, d'explorer certaines possibilités et de vous poser les bonnes questions avant de prendre une décision**.

Ces outils ne remplacent évidemment pas une analyse personnalisée, mais ils peuvent constituer un premier point de départ pour mieux comprendre votre patrimoine et identifier les sujets qui méritent d'être approfondis.

 Retrouvez-les sur www.rdv-investissement.fr/ma-methode/mes-outils-simulateurs

CONCLUSION

Si vous ne deviez retenir qu'un seul message de cet ebook, j'aimerais que ce soit celui-ci :

***"Un patrimoine ne se mesure pas à ce que l'on possède,
mais à la liberté qu'il nous offre et à l'avenir qu'il permet de construire."***

Le patrimoine est souvent perçu comme une simple question d'argent.
Pourtant, à mes yeux, il est avant tout une question de vision.

Une vision de ce que l'on souhaite construire, de ce que l'on souhaite protéger et de la vie que l'on souhaite préparer pour soi et pour ceux qui nous entourent.

À travers ces pages, j'ai souhaité vous transmettre bien plus que des notions techniques.
J'ai voulu partager une approche du patrimoine basée sur une conviction simple :
les meilleures décisions ne sont pas forcément celles qui recherchent uniquement la performance, mais celles qui sont cohérentes avec votre histoire, vos objectifs et vos projets de vie.

Il n'existe pas d'investissement parfait ni de stratégie universelle.
Chaque personne est différente. Chaque parcours est unique. C'est pourquoi une véritable stratégie patrimoniale doit prendre en compte l'ensemble de votre situation : vos projets, votre famille, votre protection, votre fiscalité, vos investissements et vos financements.

C'est cette vision globale qui transforme une succession de décisions en une véritable stratégie construite dans le temps.

Votre patrimoine n'est pas une finalité, il est un outil au service de votre vie.
Un outil pour gagner en liberté, sécuriser votre avenir, protéger ceux qui comptent pour vous et donner les moyens à vos projets de devenir réalité.

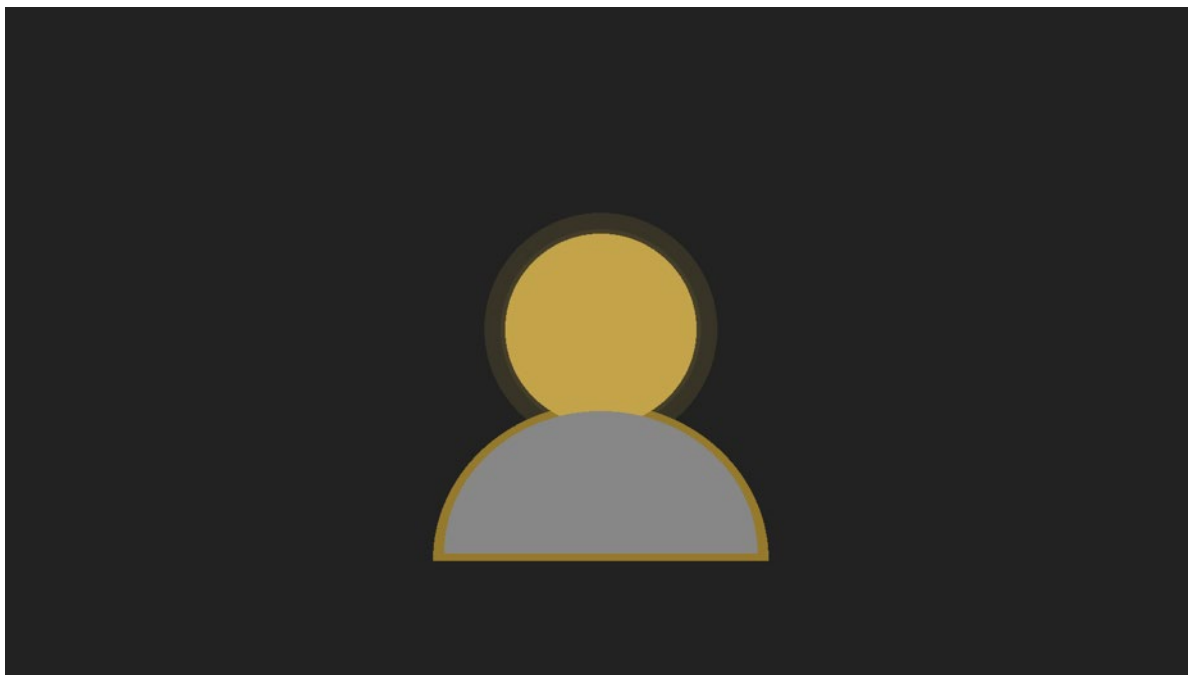
Si j'ai choisi d'écrire cet ebook, c'est avant tout pour partager cette vision et rendre la gestion de patrimoine plus accessible.
Parce que je suis convaincu qu'il n'est pas nécessaire d'être expert en finance pour prendre de bonnes décisions.
Il faut avant tout être accompagné avec les bonnes informations, une vision claire et une stratégie adaptée à sa propre situation.

C'est exactement la philosophie qui m'anime au quotidien à travers RDV INVESTISSEMENT :
remettre l'humain, les projets et les ambitions de chacun au cœur des décisions patrimoniales.

FAIRE LE POINT SUR MA SITUATION

QUI SUIS-JE ?

«On ne choisit pas toujours son point de départ, mais on peut choisir le sens que l'on donne à son parcours»



Mon histoire

Je suis Romain De Vecchi et je fais partie de cette génération née dans les années 80 : celle qui a grandi sans Wi-Fi, sans GPS, cette époque nous a appris que tout se construit avec du temps, de la patience et une bonne méthode car contrairement à nos consoles des années 80, la vie n'a malheureusement pas de bouton «Reset». Mais assez parlé de nostalgie...

Revenons à l'essentiel et laissez-moi vous raconter le parcours qui m'a conduit jusqu'ici.

Si, il y a vingt ans, on m'avait dit que je deviendrais un jour conseiller en gestion de patrimoine, je ne l'aurais probablement pas cru, rien, dans mon parcours, ne me destinait à ce métier.

Pendant plus de 23 ans, j'ai travaillé dans l'industrie. J'y ai commencé comme chaudronnier-tuyauteur avant d'évoluer vers des fonctions de chef d'équipe. J'ai vécu les mêmes réalités que des millions de salariés : le salaire qui tombe chaque mois, les heures supplémentaires, les projets que l'on repousse faute de moyens, les interrogations avant de signer un crédit et cette envie de protéger sa famille sans toujours savoir quelles décisions prendre. Ces inquiétudes, je ne les ai pas seulement entendues, **je les ai vécues**.

Ce que j'aimais le plus dans mon métier n'était pourtant pas la technique, c'était l'humain.

Former des apprentis, accompagner des équipes, transmettre mon expérience et voir des personnes progresser me procuraient une satisfaction bien plus grande que n'importe quel projet réussi.

J'ai compris que ce qui me passionnait n'était pas seulement de gérer des projets.

C'était de faire grandir les personnes qui les portaient.

Puis, il y a une dizaine d'années, une rencontre a changé ma vie.

J'ai été accompagné dans la construction de ma propre stratégie patrimoniale après qu'un ami m'a recommandé de rencontrer cette personne, alors que je n'avais entrepris aucune démarche en ce sens et n'avais, à ce moment-là, aucun projet particulier.



À cette époque, comme beaucoup de personnes : je pensais que l'investissement était réservé aux plus fortunés ou aux experts de la finance. J'étais même plutôt réfractaire à ce monde que je connaissais très mal.

Cet accompagnement a balayé toutes mes certitudes.

J'ai découvert qu'investir ne consistait pas à spéculer, mais à préparer l'avenir, utiliser intelligemment son épargne et construire progressivement sa liberté financière.

Quelques décisions bien accompagnées ont eu un impact bien plus important que je ne l'aurais imaginé.

J'ai alors compris qu'un bon conseiller ne vend pas un produit.

Il écoute, il comprend une histoire, il explique avec simplicité et construit une stratégie adaptée à la personne qui se trouve en face de lui.

Cette rencontre a profondément changé ma vision... mais aussi ma vie.

J'ai pourtant continué plusieurs années dans l'industrie. Jusqu'au jour où j'ai réalisé que les valeurs qui m'avaient fait aimer ce métier disparaissaient peu à peu. Les relations humaines, la transmission et la reconnaissance laissaient progressivement leur place aux chiffres, aux procédures et à la rentabilité.

Au point que certains responsables semblaient mieux connaître l'intitulé de mon poste que mon prénom.

Je ne retrouvais plus le sens que je donnais à mon travail.

J'ai alors fait un choix qui a surpris beaucoup de personnes : quitter plus de vingt-trois années de salariat pour repartir de zéro. Une décision loin d'être facile, que j'ai préparée en parallèle de mon activité, le temps de me former à la gestion de patrimoine puis au courtage en financement.

Je n'ai pas choisi ce métier pour vendre des placements.

Je l'ai choisi pour permettre à d'autres de vivre le même déclic que celui qui a changé ma propre vie.

Aujourd'hui, j'accompagne des salariés, des indépendants, des chefs d'entreprise, des retraités et des familles.

Et, très souvent, je retrouve les mêmes questions que celles que je me posais autrefois :

est-ce le bon moment pour investir ? Puis-je emprunter ? Comment préparer ma retraite ? Comment protéger mes proches ? Comment construire un patrimoine sans être expert en finance ?

Pour y répondre, j'ai choisi de réunir deux expertises complémentaires :

la gestion de patrimoine et le courtage en crédits et assurances.

Parce qu'un investissement n'a de sens que s'il est correctement financé, et qu'un financement n'a de valeur que s'il s'inscrit dans une stratégie patrimoniale globale.

Ma conviction est simple : un patrimoine ne se construit pas avec une accumulation de produits.

Il se construit autour d'une personne, de son histoire, de ses objectifs et de ses projets de vie.

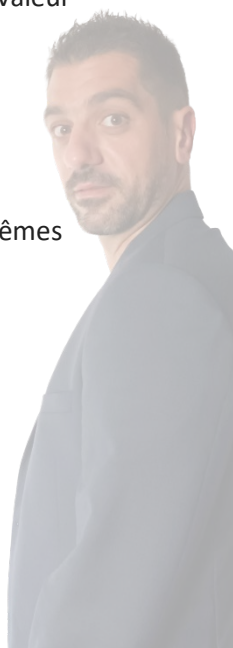
Mon rôle est d'écouter, d'expliquer avec transparence, de m'entourer de partenaires partageant les mêmes valeurs et de vous donner les clés pour prendre des décisions éclairées.

Parce qu'au fond, c'est exactement ce qu'une personne a fait pour moi il y a une dizaine d'années.

Et si cette rencontre a changé le cours de ma vie,

j'espère, à mon tour, **pouvoir contribuer à changer un peu la vôtre.**

ÉCHANGEONS ENSEMBLE



POURQUOI RDV INVESTISSEMENT ?

«Au-delà des chiffres, une stratégie construite autour de votre histoire.»



À l'origine, **RDV** sont simplement mes initiales.

Mais avec le temps, j'y ai donné une toute autre signification.

Nous avons tous, dans une vie, des rendez-vous qui comptent.

Certains passent presque inaperçus.

D'autres changent une trajectoire.

Le **rendez-vous** où l'on décide d'acheter sa première maison, celui où l'on prépare l'avenir de ses enfants, celui où l'on ose entreprendre ou simplement celui où l'on rencontre **la bonne personne, au bon moment**.

Il y a une dizaine d'années, j'ai eu la chance de vivre l'un de ces rendez-vous.

Il a changé ma façon de voir l'investissement... et, plus largement, ma façon d'envisager l'avenir.

C'est cette philosophie qui se cache aujourd'hui derrière mon projet **RDV INVESTISSEMENT**.

Car, à mes yeux, investir ne consiste pas uniquement à faire fructifier un capital.

Le véritable investissement, c'est celui que l'on fait **en soi et dans les personnes qui comptent le plus**.

C'est investir dans ses connaissances pour mieux comprendre et décider, dans ses projets pour construire l'avenir que l'on souhaite, dans sa famille pour protéger ceux qui nous sont chers, et dans les choix qui apporteront davantage de sérénité au fil des années.

Car au-delà des chiffres et des performances, le plus bel investissement est celui qui donne du sens à votre avenir et qui permet de transformer vos objectifs d'aujourd'hui en réalités de demain.

L'argent n'est qu'un levier !

J'espère qu'à travers ces pages, vous aurez trouvé plus que des réponses :
une nouvelle façon de regarder votre patrimoine, vos projets et votre avenir.

Car un patrimoine ne se construit pas uniquement avec de l'argent.
Il se construit avec des choix, des convictions et des décisions prises au bon moment.

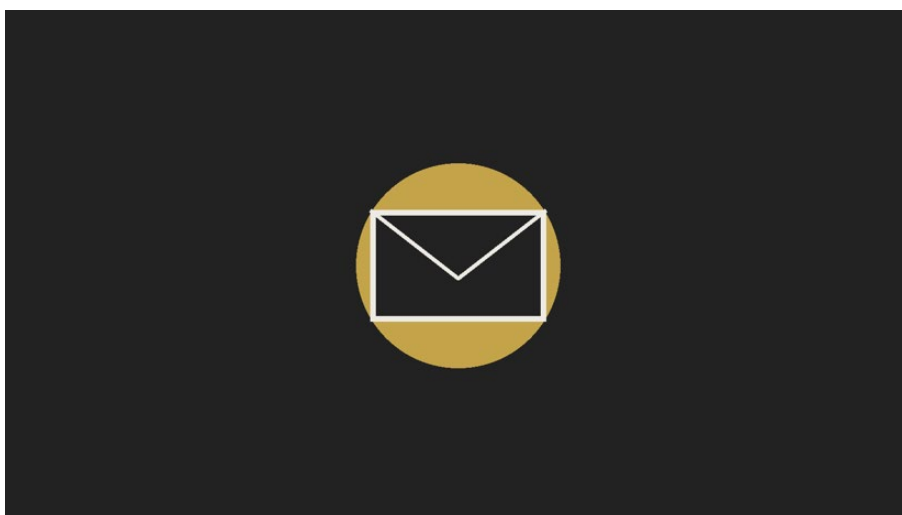
Parfois, un changement commence simplement par une question, une prise de conscience ou une rencontre.
Il y a une dizaine d'années, l'une d'elles a changé ma vision de l'investissement et a profondément influencé mon parcours.

Aujourd'hui, mon souhait est de pouvoir vous apporter à mon tour cette même valeur :
vous aider à mieux comprendre, à envisager de nouvelles possibilités et à prendre des décisions plus sereines pour construire l'avenir qui vous ressemble.

Parce que votre avenir ne se construit pas demain.
Il commence par les décisions que vous prenez aujourd'hui.

À **vous** maintenant d'écrire **la suite de votre propre histoire**.

ÉCHANGEONS ENSEMBLE



Vous avez une question, un projet ou souhaitez faire le point sur votre situation ? Parlons-en.

FAIRE LE POINT SUR MA SITUATION

Agent immobilier, notaire, expert-comptable, courtier en assurance, avocat fiscaliste : vos clients vous posent sans doute des questions de financement ou de stratégie patrimoniale que vous ne traitez pas vous-même.

Plutôt que de les laisser sans réponse, une collaboration peut enrichir votre accompagnement et ouvrir de nouvelles opportunités, pour vous comme pour eux.

Échangeons sur les synergies possibles entre nos métiers.

ME RECOMMANDER, ÇA SE RÉCOMPENSE

UN PROJET AUTOUR DE VOUS ?

Recommandez-moi autour de vous, vos proches vous remercieront.

Les mises en relation, lorsqu'elles aboutissent à une collaboration, peuvent donner lieu à une rémunération, dans le cadre d'une convention d'apporteur d'affaires. [Contactez-moi pour en savoir plus.](#)

Prenons le temps d'en discuter.

ÉCHANGEONS ENSEMBLE

 06 46 00 19 49

 info@rdv-investissement.fr

 <https://linkbio.co/rdv-investissement>

 www.rdv-investissement.fr

