

The Richest man in Babylon

by George S. Clason · Language: FR

Summary by booksummaryai.com — <https://booksummaryai.com/country/fr/the-richest-man-in-babylon-resume>

Summary

En 60 secondes

Dans la Babylone antique, deux amis ruinés demandent à Arkad, l'homme le plus riche de la ville, comment il a fait fortune. Sa réponse : économisez un dixième de tout ce que vous gagnez, maîtrisez vos dépenses et mettez votre or au travail. Le livre livre cet enseignement à travers des paraboles — les Sept Remèdes contre une bourse maigre, les Cinq Lois de l'Or, et des histoires de débiteurs, d'esclaves et de prêteurs. Chaque leçon est enveloppée dans une histoire de quelqu'un qui l'a apprise à ses dépens.

Pourquoi le lire

C'est le grand-père de tous les livres de finances personnelles sur votre étagère, et il a bien vieilli. Les conseils sont simples, intemporels, et livrés à travers des histoires qui marquent mieux que des tableaux Excel. Lisez-le si vous partez de zéro, si vous êtes noyé sous les dettes, ou si vous voulez simplement les fondamentaux bien racontés. Il est court, percutant, et vous le finirez en un après-midi.

Les idées clés

Une part de tout ce que tu gagnes est à toi de garder

Bansir, un fabricant de chars, est assis sur le mur bas qui entoure sa maison à Babylone, fixant sa bourse vide. Son ami Kobbi, un musicien, le rejoint. Tous deux ont travaillé dur pendant des années — et n'ont rien à montrer. Ils réalisent que leur ami d'enfance Arkad est maintenant l'homme le plus riche de Babylone. Si quelqu'un sait comment l'or s'acquiert, c'est bien lui. Ils décident de le trouver, de lui demander conseil et de le suivre réellement. Quand ils le font, Arkad leur dit qu'il a tout appris d'Algamish, un prêteur d'argent qu'il servait comme scribe. Algamish lui a donné une phrase : « Une part de tout ce que tu gagnes est à toi de garder. » Arkad a économisé un dixième de ses gains et a construit à partir de là.

Le problème n'est pas le revenu — c'est ce que tu gardes. Bansir et Kobbi ont travaillé dur toute leur vie et sont restés sans le sou parce que tout ce qu'ils gagnaient passait directement entre leurs mains. La percée d'Arkad n'était pas de gagner plus ; c'était de réclamer une part fixe avant que quoi que ce soit d'autre ne la touche. La plupart des gens supposent que la richesse exige un salaire élevé ou une chance. L'histoire d'Arkad dit qu'elle commence par une décision concernant un dixième de ce qui passe déjà dans ta vie.

À essayer: Aujourd'hui, mets en place un virement automatique de 10% de tes revenus vers un compte d'épargne séparé — avant de le voir, avant de le dépenser.

Commence à engraisser ta bourse

Le premier des sept remèdes pour une bourse maigre est la fondation de tout ce qui suit : pour chaque dix pièces que tu places dans ta bourse, n'en sors que neuf pour l'usage. Économise un dixième de tout ce que tu gagnes. Fais-le et ta bourse commencera à s'engraisser immédiatement — pas un jour, pas quand tu gagneras plus, mais maintenant, avec ce que tu gagnes actuellement.

Le calcul est d'une simplicité presque insultante : dépense neuf dixièmes, garde un dixième. Ce qui surprend les gens, c'est que le remède ne dit pas « économise quand tu peux te le permettre ». Il dit de commencer maintenant, avec ton revenu actuel, parce que l'habitude compte plus que le montant. Une bourse maigre n'est pas guérie par une augmentation — elle est guérie par la discipline de garder une part de tout ce qui entre. La bourse s'engraisse dès la première pièce que tu refuses de dépenser.

À essayer: Avant ton prochain salaire, décide exactement où ira ton dixième — un compte précis, un montant précis — pour que l'argent ne touche jamais tes dépenses.

Contrôle tes dépenses

Le deuxième remède attaque l'autre côté du registre. L'instruction est de budgétiser les dépenses pour pouvoir payer les nécessités, profiter de certains plaisirs et satisfaire les désirs qui en valent la peine — le tout sans dépenser plus de neuf dixièmes de tes gains.

L'avertissement frappe fort : ce que chacun de nous appelle nos « dépenses nécessaires » croîtra toujours pour égaler nos revenus, à moins que nous ne protestions contre. Le remède n'est pas la privation ; c'est tracer une ligne avant que le train de vie ne s'étende pour tout avaler.

C'est peut-être l'idée la plus moderne du livre. Les dépenses ne restent pas fixes — elles gonflent pour égaler tout ce que tu gagnes, à moins que tu ne résistes activement. Le remède ne te dit pas de vivre comme un moine. Il prévoit explicitement des jouissances et des désirs qui en valent la peine. Le point est que « nécessaire » est une cible mouvante, et sans protestation délibérée, ton revenu devient ton plafond de dépenses plutôt que ta fondation pour bâtir.

À essayer: Note chaque dépense du mois dernier et marque chacune : nécessité, jouissance, ou désir. Vois où sont allés les neuf dixièmes.

Fais multiplier ton or

Le troisième remède passe de l'épargne à l'investissement. Une pièce économisée ne devrait pas rester oisive — elle devrait travailler. Mets chaque pièce au travail pour qu'elle reproduise son espèce, comme les troupeaux des champs se reproduisent. Une pièce qui travaille rapporte un revenu, et ce revenu rapporte plus de revenu, créant un flux de richesse qui coule constamment dans ta bourse, que tu lèves ou non le doigt ce jour-là.

Épargner remplit la bourse ; investir fait que la bourse se remplit elle-même. L'image — des pièces qui se reproduisent comme des troupeaux — capture la capitalisation d'une manière qu'un tableur ne fera jamais. Le dixième économisé n'est pas la ligne d'arrivée ; c'est la graine. Ce qui surprend les gens, c'est à quel point tôt cela apparaît dans la séquence : avant de parler de risque, d'assurance, ou de gagner plus, le remède insiste sur le fait que l'argent oisif est de l'argent gaspillé. L'or qui ne travaille pas n'est qu'une bourse plus lourde.

À essayer: Prends tout ce que tu as économisé jusqu'ici et recherche une façon dont il pourrait rapporter un rendement — un compte à haut rendement, un fonds indiciel, tout ce qui met la pièce au travail.

Protégez vos trésors contre la perte

Le quatrième remède porte sur la défense. Son premier principe sain d'investissement est la sécurité de votre capital. Avant de courir après les rendements, assurez-vous que ce que vous possédez est en sécurité. Le conseil : consultez des hommes sages — des personnes qui savent comment fonctionne l'argent — et ne vous laissez pas tromper par vos propres désirs romantiques d'enrichissement rapide. La voie la plus rapide vers une bourse bien remplie, suggère le remède, est souvent la voie la plus rapide vers une bourse vide.

Ce remède existe parce que les épargnants pressés font tous la même chose ensuite : ils trouvent quelqu'un qui promet des rendements spectaculaires et lui remettent tout ce qu'ils possèdent. L'avertissement contre les « désirs romantiques d'enrichissement rapide » est d'une précision remarquable — il nomme exactement l'émotion qui brûle les gens. S'enrichir lentement paraît ennuyeux. S'enrichir vite donne l'impression d'une intuition. Le remède dit que la voie ennuyeuse est celle qui garde votre or.

À essayer: Avant votre prochain investissement, demandez à quelqu'un d'expérimenté, dont vous estimez le jugement, de tester l'idée sous pression — et écoutez vraiment s'il vous dit qu'elle semble trop belle pour être vraie.

Possédez votre propre maison

Le cinquième remède s'intéresse à l'endroit où vous vivez. Son conseil : faites de votre demeure un investissement rentable — possédez votre propre maison plutôt que de payer un loyer à un propriétaire. Chaque pièce payée en loyer disparaît à jamais ; chaque versement pour une maison qui vous appartient construit quelque chose qui reste vôtre.

De tous les sept remèdes, celui-ci est le plus ancré dans son époque — la propriété immobilière dans la Babylone-de-1926-figurant-l'Amérique était le moyen d'enrichissement par défaut, et elle est plus discutable aujourd'hui selon l'endroit où vous vivez et le coût du logement. Mais la logique sous-jacente tient toujours : l'argent consacré au logement est votre dépense récurrente la plus importante, et le fait que cet argent construise du capital ou s'évapore dans la poche d'un autre constitue l'un des plus grands carrefours financiers de votre vie.

À essayer: Calculez ce que vous avez payé en loyer au cours des trois dernières années. Estimez ensuite ce que coûterait réellement chaque mois la propriété dans votre région — l'écart vous dira si ce remède s'applique à vous.

Assurez un revenu pour l'avenir

Le sixième remède regarde vers le jour où le travail s'arrêtera. Il demande de pourvoir à l'avance aux besoins de l'âge venant et à la protection de sa famille. Le mécanisme : des investissements qui rapporteront de l'or quand vous ne pourrez plus travailler. L'homme qui bâtit cela jeune et fort ne fera jamais face à la vieillesse les mains vides, et sa famille sera pourvue quoi qu'il lui arrive.

C'est la planification de la retraite et l'assurance-vie, livrées 4 000 ans en avance. L'expression « pourvoir à l'avance » porte toute l'idée : votre futur vous ne peut plus gagner, donc votre présent vous doit construire le flux de revenus maintenant. Ce qui frappe, c'est que le remède le présente comme une protection pour la famille, pas seulement pour l'individu — la bourse que vous engraissez dans la force de l'âge est le bouclier au-dessus de tous ceux qui dépendent de vous quand vos années de gain s'achèvent.

À essayer: Cette semaine, vérifiez si vous possédez quelque chose — une pension, un compte retraite, un investissement quelconque — qui vous paiera quand le travail s'arrêtera. Si la réponse est rien, voilà votre point de départ.

Augmentez votre capacité à gagner

Le septième et dernier remède se tourne vers l'intérieur. Il demande de cultiver vos propres forces — étudier et devenir plus sage, devenir plus habile, pour gagner davantage. L'homme qui aiguise son métier, qui en apprend davantage sur son art, qui s'améliore, vaut plus pour ceux qui le paient. La bourse s'engraisse le plus vite chez l'homme dont la capacité à gagner ne cesse de croître.

Les six premiers remèdes gèrent l'argent que vous gagnez déjà. Le septième attaque le plafond lui-même. Ce remède est placé en dernier, après que les habitudes d'épargne, de dépense, d'investissement, de protection, de propriété et de prévoyance sont en place — ce qui suggère que le cadre voit le pouvoir de gain comme le multiplicateur de tout le reste. Une compétence qui croît se compose comme les pièces : chaque progrès rend le suivant plus facile et plus précieux.

À essayer: Choisissez une compétence qui augmenterait directement vos revenus — une certification, un outil, un savoir-faire — et consacrez-y 30 minutes aujourd'hui. Réservez ensuite la prochaine séance avant la fin de la semaine.

Les Cinq Lois de l'Or

Le livre condense son enseignement en cinq lois qui régissent le comportement de l'or. La Première Loi : l'or vient volontiers, et en quantité croissante, à quiconque met de côté au moins

un dixième de ses gains pour se constituer un patrimoine pour son avenir et celui de sa famille. La Deuxième : l'or travaille avec diligence pour le propriétaire avisé qui lui trouve un emploi profitable, et se multiplie comme les troupeaux des champs. La Troisième : l'or reste fidèle au propriétaire prudent qui investit sur les conseils d'hommes sages dans sa manipulation. La Quatrième : l'or échappe à l'homme qui investit dans des affaires ou des desseins qu'il ne connaît pas, ou qui ne sont pas approuvés par ceux qui sont habiles à le garder. La Cinquième : l'or fuit l'homme qui veut le forcer à des gains impossibles, qui suit les conseils séduisants des trompeurs et des intrigants, ou qui le confie à sa propre inexpérience et à ses désirs romantiques.

Les cinq lois condensent tout le livre en un système : épargner un dixième, le faire travailler, chercher des conseils avisés, éviter ce que l'on ne comprend pas, et ne jamais courir après des rendements impossibles. Remarquez que les lois quatre et cinq portent toutes deux sur la perte d'argent — l'une par ignorance, l'autre par avidité. Ces lois sont traitées comme des lois naturelles, non comme des suggestions : l'or se comporte ainsi que vous connaissiez les règles ou non. L'homme qui les apprend conserve sa richesse ; celui qui les ignore finance celle des autres.

À essayer: Écrivez les cinq lois sur une carte et gardez-la à l'endroit où vous manipulez votre argent. Avant toute décision financière, demandez-vous quelle loi vous suivez — ou enfoncez.

Mieux Vaut un Peu de Prudence qu'un Grand Regret

Rodan, un fabricant de lances, reçoit cinquante pièces d'or du roi en récompense. Il se trouve confronté à un problème qu'il n'avait jamais eu : des parents et des amis viennent lui demander des prêts. Ne sachant comment les traiter, il va chercher conseil auprès de Mathon, un vieux prêteur d'or. Mathon, qui observe emprunteurs et prêteurs depuis des décennies, lui livre un principe forgé par cette expérience : mieux vaut un peu de prudence qu'un grand regret. L'or que vous prêtez avec insouciance est de l'or que vous ne reverrez jamais.

Cette parabole porte sur le moment où l'argent change vos relations. Les cinquante pièces d'or de Rodan font de lui une cible — non pour des voleurs, mais pour des gens qui l'aiment. Le conseil de Mathon n'est pas « ne prêtez jamais » ; il dit que la prudence ne coûte qu'un léger embarras immédiat, tandis que l'insouciance coûte de l'argent réel et un regret réel ensuite. Les gens qui demandent des prêts sont les plus difficiles à refuser, et c'est précisément pourquoi cette décision exige un principe, non une humeur du moment.

À essayer: Décidez dès maintenant — avant que quiconque ne vous demande rien — quelle est votre politique personnelle de prêt : combien, à qui, à quelles conditions. Écrivez-la, pour que la réponse existe avant la demande.

Nous Ne Pouvons Nous Passer d'une Protection Adéquate

Les murailles de Babylone protégeaient la ville des envahisseurs. La parabole établit le parallèle : de même que la ville ne pouvait pas survivre sans ses murailles, un homme ne peut se permettre

de manquer d'une protection adéquate pour ses finances, sa famille et son avenir. Les murailles n'ont pas rendu Babylone riche — elles ont permis à Babylone de le rester.

C'est le chapitre du livre consacré à l'assurance, raconté à travers l'architecture. L'intuition est que la protection n'est pas un investissement avec un rendement — c'est la condition préalable de tout autre investissement. Vous pouvez épargner, investir et multiplier l'or pendant des décennies, et une seule catastrophe non assurée efface le tout. Les murailles de Babylone se dressaient parce que quelqu'un avait décidé, en temps de paix, que la défense méritait qu'on les bâtit. La protection financière fonctionne de la même manière : elle doit exister avant que vous en ayez besoin.

À essayer: Dressez la liste de ce à quoi vous êtes actuellement exposé — pas de fonds d'urgence, pas d'assurance, pas de testament — et choisissez la plus grande lacune à combler ce mois-ci.

Là où se trouve la détermination, un chemin peut être trouvé

Tarkad rencontre Dabasir, le marchand de chameaux. Dabasir raconte son histoire : il a autrefois dilapidé sa fortune, abandonné sa femme, et s'est retrouvé esclave en Syrie, vendu à un chef du désert nommé Sira qui l'a chargé de garder les chameaux. Dans le désert, Dabasir a pris une décision — il rembourserait ses dettes et regagnerait son honneur. Il s'est échappé et est retourné à Babylone pour rembourser tous ses créanciers. Le livre présente également un personnage d'archéologue avec cinq tablettes d'argile inscrites, numérotées de I à V, qui consignent le plan de Dabasir : répartir ses revenus entre ses créanciers tout en vivant sur une partie, jusqu'à ce que chaque dette soit remboursée et qu'il devienne un homme respecté.

C'est le système de remboursement des dettes du livre, et c'est essentiellement la méthode boule de neige gravée dans l'argile : vivre sur une partie de vos revenus, répartir le reste entre vos dettes en proportions fixes, et continuer jusqu'à ce qu'elles disparaissent. Ce qui rend l'histoire puissante, c'est que Dabasir était esclave quand il a fait ce plan — le point le plus bas de sa vie a été le point de départ de son redressement. Les tablettes existent parce que le plan a fonctionné. La détermination sans un système écrit n'est qu'un vœu pieux ; Dabasir avait les deux.

À essayer: Listez chaque dette que vous devez avec les montants et les taux. Puis écrivez un plan d'affectation simple — quel pourcentage de chaque paie va à quelle dette — et commencez par la prochaine qui arrive.

Plus j'avais de la chance, plus je travaillais dur

Sharu Nada, un riche marchand de Babylone, raconte comment il fut autrefois esclave, acheté par un boulanger nommé Nana-naid. Il s'est plongé dans l'apprentissage du métier de boulanger, a travaillé plus dur que quiconque, et a finalement acheté sa liberté. Il est devenu un marchand prospère. Quand les gens le disent chanceux, il est d'accord — puis il explique : plus il avait de la chance, plus il travaillait dur pour la mériter. Sa fortune n'était pas le hasard ; c'était le travail qui rencontrait l'opportunité.

Cette parabole boucle la boucle sur la chance. Sharru Nada n'attendait pas une aubaine ; il a travaillé pour que les aubaines puissent le trouver. La phrase « plus j'avais de la chance, plus je travaillais dur pour la mériter » inverse la plainte habituelle sur les gens chanceux : la chance n'est pas ce qui vous arrive, c'est ce que vous gagnez le droit de recevoir.

À essayer: Identifiez une opportunité devant vous en ce moment même sur laquelle vous attendez passivement — et faites aujourd'hui le premier pas concret vers elle, si petit soit-il.

Les meilleures citations

- "Une part de tout ce que tu gagnes est à toi de garder." - Algamish
- "Ce que chacun de nous appelle nos « dépenses nécessaires » finira toujours par égaler nos revenus, à moins que nous ne protestions pour le contraire." - Arkad
- "Mieux vaut un peu de prudence qu'un grand regret." - Mathon
- "Plus j'avais de chance, plus je travaillais dur pour la mériter." - Sharru Nada

Limites

L'âge du livre se sent. Certains conseils — notamment l'approbation sans réserve de l'accession à la propriété — ne se transposent pas aisément aux marchés immobiliers modernes, et il n'est nullement question de fonds indiciels, de comptes d'épargne défiscalisés ni des véhicules d'investissement spécifiques qui dominent la finance d'aujourd'hui. Le langage archaïque (« thou », « thy ») peut sembler être un procédé étiré sur plus de 100 pages. Et les paraboles, aussi mémorables soient-elles, simplifient parfois à l'excès : la vraie dette, le vrai placement et le vrai risque impliquent plus de variables qu'un mur babylonien. C'est une fondation, pas un plan complet.

En une phrase

Économisez un dixième de tout ce que vous gagnez, protégez-le de toute perte, mettez-le au travail, et laissez le temps et la discipline faire le reste.

Pour qui

Tous ceux qui partent de zéro financièrement, tous ceux qui sont endettés et cherchent une méthode de remboursement éprouvée, et tous ceux qui veulent les fondamentaux sans jargon. Idéal aussi pour ceux qui ont lu des livres de finances modernes et veulent voir d'où viennent ces idées à l'origine.