



Namup

Les cinq temps de la croissance

la méthode Namup

namup.net

© 2026 Namup LLC. Tous droits réservés.

Ce livre présente la méthode Namup™.

Vous pouvez imprimer les fiches de la troisième partie et vous en servir autant que vous le voulez, pour vous et pour votre foyer. La méthode elle-même, ses principes et ses calculs, n'appartient à personne : servez-vous-en, enseignez-la, transmettez-la.

Ce qui est protégé ici est le texte de ce livre, sa composition et ses illustrations, ainsi que la marque Namup et la dénomination « la méthode Namup ». Leur reproduction, leur distribution, leur traduction ou leur exploitation commerciale, sous quelque forme que ce soit, requièrent l'autorisation écrite de Namup LLC, hors courtes citations accompagnées de leur source.

Première édition, 2026. namup.net

I. Comment la méthode est née

Le récit du fondateur.

Avant de compter

Le rêve de tout parent issu d'un milieu modeste est de voir ses enfants grandir, réussir à l'école, exceller même, décrocher un emploi, puis fonder une famille et vivre dignement. J'ai fait de ce rêve ma mission. Depuis mon plus jeune âge, le sérieux et l'engagement étaient ma devise, soutenus par une famille qui n'épargnait aucun effort, jusqu'aux sacrifices les plus grands, comme tout foyer où la famille passe avant tout, où les gens passent avant les objets, où l'argent n'est qu'un moyen, un moyen crucial pourtant, et qui manque cruellement.

Après quinze ans d'études, le moment est enfin arrivé où je touchais un revenu chaque fin de mois. Assez pour vivre dignement, pas assez pour réaliser mes rêves et ceux des miens : l'autonomie, le soutien à la famille, une voiture, une maison, un mariage, des voyages. J'ai très vite compris que les quelques milliers de dirhams que je touchais s'évaporaient avant même que je pose un seul pas vers un seul objectif. Un ami, me voyant galérer dans les transports pour faire l'aller-retour entre ma ville natale et mon travail, m'avait conseillé de prendre un crédit de consommation pour une voiture. Ce que j'ai fait. Mais le temps de trouver le bon modèle, le tiers du montant s'était déjà consumé dans le quotidien, et la galère des autocars continuait, sous quarante degrés.

Chez nous, on dit qu'un panier percé ne se remplit jamais. J'avais un bon revenu et un panier percé.

Peu après, j'ai compris que je devais faire pour moi ce que je faisais très bien pour mes clients : un tableau qui trace les flux, le moindre dirham. Sur la première version, je traçais candidement mes cafés, mes viennoiseries, mes recharges. J'en faisais un loisir matinal, aussi lourd que la lecture de revues datées dans une salle d'attente.

Un jour, en me demandant à quoi bon tracer au centime près des charges répétitives et de faible valeur, un éveil brusque m'a ouvert les yeux sur la vraie question. Ce qui compte n'est pas combien j'ai payé mes cafés, ni combien j'en ai pris, mais le montant total que je peux m'autoriser à dépenser librement, sans culpabilité, sans finir à découvert vis-à-vis de ma banque, et surtout sans compromettre mon engagement sacré envers mes parents, les soutenir chaque fin de mois en reconnaissance des sacrifices endurés, ni mon rêve mis en attente, cette voiture qui m'épargnerait la course derrière les bus.¹

Savoir combien j'avais dépensé en café ne me disait rien de tout cela. Je m'étais trompé de question. La bonne tenait en un chiffre. Un seul.

Compter moins, pour voir enfin clair.



C'est là que j'ai posé un tableau en quatre lignes au lieu de quatre-vingts.

Revenus – Obligations – Épargne = Disponible

Ce que je gagne. Ce qui ne m'appartient plus. Ce que je garde pour mes rêves. Et ce qui reste, à moi, sans justification à fournir. Sans le savoir, en posant ces quatre lignes, j'avais posé cinq gestes, toujours les mêmes, dans le même ordre. Reconnaître. Honorer. Construire. Vivre. Donner. Un ordre moral avant d'être un ordre de calcul. Les voici, un par un, comme ils me sont venus.



Reconnaître

On ne bâtit rien sur ce qu'on refuse de regarder.



Le premier geste, c'est nommer ce qui entre. Pour moi, c'était simple, un revenu, versé le même jour chaque mois. Rien à traquer, rien à deviner. Je l'ai inscrit une fois, et je l'ai su.

Mais reconnaître va plus loin que le revenu. C'est reconnaître aussi ce qu'on possède déjà et qu'on laisse dormir. Un compte qui ne rapporte rien, une somme oubliée, un objet acheté et jamais utilisé. On m'a appris, chez nous, que rien de ce qui nous est confié ne doit être gaspillé, pas même une miette de pain. J'ai fini par comprendre que l'argent qui dort est une forme silencieuse de la même négligence. Reconnaître, c'est de la gratitude en actes : faire honneur à ce qu'on a en le faisant servir.

Je me souviens d'un compte ouvert pour une occasion oubliée, où sommeillaient quelques milliers de dirhams. Ils ne me rapportaient rien, ils ne servaient à rien, et pendant ce temps je racontais autour de moi que je n'arrivais pas à démarrer mon projet. L'argent était là. C'est moi qui ne le regardais pas.

Reconnaître, enfin, c'est admettre ce qui compte vraiment, une fois qu'on cesse de s'excuser d'exister. Une personne qui gagne correctement sa vie a le droit de manger, de se déplacer, de se vêtir, de sortir, sans tenir le procès de chaque euro. Ce n'est pas de la faiblesse, c'est de la dignité. La méthode ne m'a jamais demandé de me priver de ce que j'aime. Elle m'a demandé de le savoir, pour le protéger. Le mot juste n'était pas discipline. Le mot juste était clarté.



Honorer

*Ce qui est promis n'est plus à moi ; le reconnaître,
c'est déjà tenir parole.*



Vient ensuite ce qui ne m'appartient déjà plus. Le loyer, aussi sûr que le lever du soleil. Les factures qui tombent chaque fin de mois. La traite de l'ordinateur qui me reliait au monde. Ces sommes ne sont pas des choix à refaire chaque mois. Ce sont des engagements pris, que je ne peux ni reporter ni ignorer tant que j'aspire à être respecté et à inspirer confiance.

Une ligne, pour moi, ne se discutait pas : le soutien à mes parents, chaque fin de mois. Ce n'est pas une dépense de confort et ce n'est pas une aumône. C'est la reconnaissance d'années de sacrifices, de tout ce qu'ils se sont refusé pour m'offrir cette vie. Je la traitais exactement comme le loyer, prélevée d'abord, jamais en dernier, jamais selon ce qui reste. On m'a appris qu'un lien de sang est une parole qu'on n'a pas eu besoin de prononcer pour qu'elle engage. Une obligation est une obligation.

«Le lien du sang est naturel chez les hommes, à de rares exceptions près. Il fait naître l'attachement aux proches, et le sentiment qu'aucun mal ne doit les atteindre.»

Ibn Khaldoun, la Muqaddima, 1377 (traduit).

Et la dette ? Longtemps, j'ai cru qu'il n'y en avait qu'une sorte, et qu'elle était honteuse. Mon crédit de consommation, à moitié évaporé avant même l'achat, m'a appris à distinguer. Il y a la dette-réflexe, celle qu'on prend sur un coup de fatigue et qu'on rembourse en s'en voulant. Celle-là ne se conseille jamais : un manque se comble en gagnant, en épargnant, ou en renonçant, pas en empruntant. Et il y a la dette assumée, pesée, choisie les yeux ouverts pour un bien qui dure. Ce ne sont pas les mêmes, et porter des crédits ordinaires n'a rien de honteux : il suffit de les mettre à leur juste place, dans la colonne de ce qui est dû.

Encore faut-il savoir ce qu'une dette coûte vraiment, et c'est ici que presque tout le monde se fait avoir, moi le premier. La banque te parle en pourcentage. Quatre pour cent. Le chiffre est petit, il rassure, il ressemble à une formalité. Mais un pourcentage n'est pas un prix : c'est un taux annuel appliqué à ce qu'il te reste à rembourser, et personne, jamais, ne t'annonce spontanément le total.

Fais le calcul une fois, tu ne l'oublieras plus. Deux cent mille euros empruntés sur vingt ans à quatre pour cent : tu rembourseras environ deux cent quatre-vingt-onze mille euros. Quatre-vingt-onze mille euros d'intérêts, soit **quarante-cinq pour cent du prix du bien**. Presque la moitié du logement, payée une seconde fois, à quelqu'un qui ne t'a rien vendu. Allonge à vingt-cinq ans et monte à six pour cent, comme cela s'est vu, et les intérêts approchent quatre-vingt-treize pour cent : tu paies la maison presque deux fois.

Ce coût-là est supportable dans un cas, et un seul : quand le bien acheté garde de la valeur ou en produit. Un logement reste un logement, un outil de travail fait rentrer de l'argent. Il y a quelque chose en face.

C'est exactement ce qui manque au crédit à la consommation, et c'est ce qui le rend redoutable. Le bien financé perd sa valeur dès la sortie du magasin, et il disparaît souvent avant la dernière échéance. Tu continues alors de payer pour quelque chose qui n'existe plus. Et les taux y sont bien plus élevés : quinze mille euros à quinze pour cent sur cinq ans, ce sont plus de six mille

euros d'intérêts, **quarante-trois pour cent du prix**, pour un objet qui, lui, ne vaudra plus grand-chose. On paie cher, longtemps, et sans contrepartie. C'est la définition même d'un mauvais échange.

Reste le pire, et je veux que tu le saches parce qu'il a ruiné des familles entières. Avec un taux variable, tu ignores le coût total au moment où tu signes. La mensualité suit le marché. Sur le même emprunt de deux cent mille euros sur vingt-cinq ans, un taux qui part à trois pour cent coûte quarante-deux pour cent du prix en intérêts ; s'il monte à huit, il en coûte cent trente-deux. Le même bien, la même durée, trois fois la facture. Des millions de foyers l'ont découvert lors de la crise des crédits immobiliers à risque, à la fin des années deux mille : un taux d'appel très bas les premières années, puis une révision, puis des mensualités que plus personne ne pouvait honorer.

D'où une règle simple, et je te la donne comme on donne un outil. Ne compare jamais des pourcentages. Demande le **coût total en euros, sur toute la durée**, et compare ces montants-là. Une banque honnête te le donnera sans sourciller. Si on te répond que ce n'est pas la bonne façon de voir les choses, tu viens d'apprendre quelque chose sur ton interlocuteur.



Construire

Le rêve devient réel le jour où il passe avant le superflu.



C'est ici que la plupart s'arrêtent, et c'est ici que tout a basculé pour moi. La tentation, une fois les obligations payées, c'est de se réjouir du gros morceau qui reste et de vivre dessus. J'allais le faire, me féliciter du reste. Mais je me suis rappelé qu'en raisonnant ainsi, je me condamnais à prendre encore des mois l'autocar aux vitres cassées, sous quarante degrés. Ça ne pouvait pas continuer.

Un rêve qui attend ce qui reste n'arrive jamais. Il fallait inverser l'ordre. La seule façon d'arrêter cette humiliation fut de m'engager envers moi-même, d'épargner chaque mois une bonne part pour réunir l'avance de cinquante pour cent exigée afin d'acheter, à crédit gratuit, la voiture de mes rêves. La clé fut de devenir mon propre bailleur, celui qui appelle chaque fin de mois pour rappeler, sans pitié, que l'échéance tombe. J'ai hissé l'épargne de mon rêve au rang d'obligation. Non négociable. Retenue à la source, comme la facture d'un créancier intraitable.

Des années plus tard, on m'a montré que des chercheurs avaient mesuré la même chose : quand on décide à l'avance de mettre de côté une part de ce qui arrive, l'épargne grimpe fortement, et sans douleur ressentie.³ Cela ne m'a pas surpris. La volonté seule ne tient pas dans le temps. Un prélèvement automatique, si. On garde toujours une part de la récolte pour la semence, avant d'avoir faim, pas après. C'est la même sagesse, en costume moderne.

Épargner n'est pas entasser

Je veux être clair sur un point, parce que c'est là que beaucoup se trompent, et que j'ai failli me tromper aussi. L'épargne n'est pas une fin en soi. Le but n'est pas de devenir celui qui compte ses pièces en cachette et se rassure en les regardant grossir. Un tas d'argent qui ne sert à rien n'est pas une réussite, c'est une peur bien rangée.

L'épargne sert à transformer un rêve en projet. Un rêve, c'est « un jour, une voiture ». Un projet, c'est « cette voiture, à ce prix, dans dix-huit mois, parce que je mets tant de côté chaque mois ». La différence entre les deux tient dans un chiffre que l'on pose et que l'on tient. Et le plus beau, c'est que chaque mois qui passe rapproche la date. Le rêve cesse de flotter au loin, il avance vers toi, à vitesse connue.

L'épargne n'est pas un trésor à contempler, c'est une date qui se rapproche.



Chaque projet sa caisse

Deuxième chose, aussi importante : une seule caisse ne suffit pas. Une épargne en vrac est un fourre-tout où tout se mélange et où, au fond, rien n'avance vraiment. On croit avancer sur la voiture, on paie une réparation, on entame le mariage, et à la fin de l'année on n'a rien fait de tout cela.

À chaque projet son enveloppe. Celle de la voiture n'est pas celle du mariage, qui n'est pas celle de la maison. Chaque enveloppe a son montant mensuel, sa cible, et donc sa date. Quand tu ouvres tes comptes, tu ne vois plus une masse floue, tu vois trois projets qui avancent, chacun à son rythme.

Et une enveloppe à part, la plus importante, sans laquelle les autres ne tiennent pas : l'enveloppe des urgences. La machine à laver qui rend l'âme, le

billet d'avion qu'il faut prendre le soir même pour un deuil, la dent qu'il faut soigner. Sans cette réserve, le premier imprévu vient piller le projet le plus proche du but, et l'on recommence à zéro avec le sentiment amer de ne jamais y arriver. Chez nous, on dit que celui qui n'a pas de réserve n'a pas de choix. C'est exactement cela : la réserve n'est pas de l'argent immobilisé, c'est du choix conservé.

Combien y mettre ? Vise trois à six mois de ce qui ne t'appartient plus, c'est-à-dire de tes obligations, pas de ton train de vie entier. Trois si ton revenu tombe le même jour chaque mois et que ton emploi est stable. Six, et sans hésiter davantage, si ton revenu varie ou si tu travailles à ton compte. Cette réserve se remplit avant les autres enveloppes, parce qu'elle est ce qui les protège.

L'épargne libère, la dette soumet

Il y a enfin une chose que personne ne m'avait dite, et que j'ai comprise en la vivant. La dette et l'épargne ne font pas seulement des effets contraires sur les comptes. Elles font des effets contraires sur celle ou celui qui les porte.

Quand tu portes une dette, tu travailles d'abord pour elle. Le 5 du mois lui appartient avant de t'appartenir. Tu calcules tes projets après elle, tu acceptes des choses que tu n'aurais pas acceptées, tu te sens, sans jamais le dire, à son service. Elle ne te demande pas ton avis, elle te rappelle simplement l'échéance.

L'épargne fait l'inverse. Elle ne te commande rien, elle t'attend. Elle est à ton service. C'est elle qui te permet de dire non à une mauvaise affaire, de partir quand il faut partir, de saisir une occasion sans demander la permission à personne. Le jour où j'ai eu de quoi payer la moitié de la voiture, ce n'est pas la voiture qui a changé ma vie, c'est de n'avoir eu à quémander à personne pour l'obtenir.

La dette te met à son service ; l'épargne se met au tien.



La plus lointaine des enveloppes

Il y a un projet dont on ne parle jamais parce que sa date paraît irréaliste : le jour où l'on cesse de gagner. C'est pourtant un projet comme les autres, avec un montant et une échéance, sauf que l'échéance est à trente ans et que personne ne t'appellera le 29 du mois pour te la rappeler.

C'est précisément pour cela qu'il lui faut son enveloppe, et tôt. Un projet à cinq ans se rattrape en poussant l'effort ; un projet à trente ans ne se rattrape pas, parce que ce qui lui manque n'est pas de l'argent, c'est du temps. Beaucoup de gens que je connais ont une enveloppe pour la maison, une pour la voiture, une pour les études des enfants, et rien pour eux-mêmes à soixante ans. Ce n'est pas de l'imprévoyance, c'est que la date est trop loin pour faire peur.

Mets-la dans le rang, avec les autres. Même petite. Surtout petite au début.

On peut aussi agir sur la première ligne

Un dernier mot, et il corrige un défaut de la méthode telle que je viens de la raconter. Tout ce qui précède travaille par soustraction : ce qui est dû, ce qui est gardé, ce qui reste. On finit par croire que la seule marge de manœuvre est de rogner.

C'est faux, et c'est même l'inverse qui est souvent vrai. Sur une carrière, négocier une augmentation, changer de poste, acquérir une compétence qui se paie, cela déplace la première ligne bien plus que tous les arbitrages de café réunis. La ligne unique n'interdit pas d'être ambitieux, elle rend l'ambition mesurable : quand le revenu monte et que les obligations ne suivent pas, tout le supplément va aux enveloppes, et les dates se rapprochent d'un coup.

Or on ne fait pas monter une ligne par la seule volonté. On la fait monter en investissant, c'est-à-dire en plaçant aujourd'hui quelque chose que l'on ne

consomme pas, pour récolter demain. Et il y a deux façons d'investir. La plupart des gens n'en connaissent qu'une.

La première est **matérielle**. Ce sont les actifs qui produisent un revenu sans que tu aies à travailler davantage : un local que l'on loue, une part dans une affaire, un portefeuille, un terrain qui sert. C'est la voie que tout le monde nomme quand on parle d'investir, et elle est réelle. Deux prudences, cependant, et je les ai apprises en les payant. Un actif peut perdre de la valeur, et le rendement promis est toujours le frère jumeau du risque encouru : quand on te promet beaucoup, c'est qu'on te fait porter beaucoup. Et un revenu qui te coûte ta tranquillité, ou qui heurte ce à quoi tu tiens, n'est pas un gain, c'est un échange que tu n'aurais pas accepté si on te l'avait présenté clairement.

La seconde est **immatérielle**, et c'est la plus rentable des deux. Ta carrière. Tes compétences. Les liens que tu entretiens. Ta vie intérieure. Ta santé. On ne les fait figurer sur aucun relevé bancaire, et c'est précisément pourquoi on les néglige.

Ce n'est pas une jolie idée, c'est une grandeur mesurée. Quand la Banque mondiale évalue la richesse des nations, elle ne compte pas seulement les usines et les terres : elle calcule aussi le capital humain, c'est-à-dire la valeur actualisée de ce que les gens gagneront au cours de leur vie. Et ce poste-là est de loin le plus gros : soixante-quatre pour cent de la richesse mondiale, davantage que tout le reste additionné.⁴ L'économiste qui a le premier traité la formation comme un investissement au sens strict, et non comme une dépense, a reçu le prix Nobel pour avoir étendu l'analyse économique à ces territoires qu'on croyait hors de son champ.⁵

Les liens, eux aussi, se mesurent. Une synthèse de cent quarante-huit études, portant sur plus de trois cent mille personnes, conclut que celles qui entretiennent des relations solides ont une probabilité de survie supérieure de moitié à celles qui vivent isolées.⁶ Cinquante pour cent. Aucun placement financier ne t'offrira jamais un rendement de cet ordre, et aucun ne se transmet aussi bien à tes enfants.

Alors quand tu hésites entre mettre mille euros de plus dans un placement et payer une formation qui te fera changer de métier, souviens-toi que la seconde option agit sur la ligne du haut, celle qui commande tout le reste. Un actif rapporte un pourcentage. Une compétence rapporte un salaire, et le salaire, lui, revient tous les mois pendant vingt ans.

C'est ici que la plupart des outils financiers m'ont déçu, et c'est une des raisons pour lesquelles j'ai fini par bâtir le mien. Ils savent additionner ce qui figure sur un relevé, et rien d'autre. Ils rangent une formation dans les dépenses, un déjeuner qui ouvre une porte dans les loisirs, une séance de sport dans le superflu, un moment donné à ceux qu'on aime nulle part du tout. Un outil qui ne compte que l'argent visible te donne une image tronquée de ta richesse, parce qu'il ignore ce qui en constitue les deux tiers. Il te fait surveiller le petit et manquer le grand.



Vivre

*Ce qui reste après avoir honoré et construit se
dépense sans se justifier.*



Et c'est là que la révélation est apparue, belle comme les mathématiques. Un seul chiffre, élégant, pertinent, et aussi mien que la plus belle des réalisations : une enveloppe à dépenser librement, tout le mois, sans me poser de questions. Ainsi est née la méthode Namup, honore tes engagements, pense à tes rêves, puis vis librement et dignement de ce qui te reste.

Ce disponible se dépense sans culpabilité et sans finir à découvert. C'est le renversement le plus doux de la méthode. Là où le suivi des dépenses transforme chaque plaisir en petite faute à consigner, la ligne unique a déjà tout réglé en amont. Les obligations sont honorées. Les rêves avancent tout seuls. Ce qui reste ne se surveille pas, il se vit. On m'avait appris que l'excès et l'avarice sont deux façons de manquer la mesure ; le disponible, c'est la mesure trouvée, ni l'un ni l'autre.

Au début, ce montant ne me prenait pas pour l'aristocrate du village. Mais il m'offrait cette liberté qui me manquait, même à l'époque où je dépensais trois fois plus en laissant mes rêves d'un mois à l'autre. Car c'est de liberté qu'il s'agit, pas de niveau de vie. La vraie richesse n'est pas le montant, c'est de pouvoir décider soi-même de son temps et de ses gestes.



Donner

L'argent qu'on retient dort ; l'argent qui circule fait vivre.



Il reste un dernier temps, et ce n'est pas un supplément d'âme. Donner appartient à la méthode au même titre que payer le loyer.

Une part de ce qui traverse un foyer est faite pour repartir. Ce n'est pas une perte, c'est un mouvement, aussi ancien que l'idée de richesse. On m'a transmis, sans jamais en faire un cours, que ce qu'on garde jalousement pour soi seul finit par manquer à tout le monde, à commencer par celui qui le retient. L'argent est fait pour circuler, comme l'eau ; retenu, il croupit.

«L'argent circule entre les gens et le pouvoir, il va et il vient. Si le pouvoir le retient pour lui seul, il est perdu pour tous.»

Ibn Khaldoun, la Muqaddima, 1377 (traduit).

Et ce geste ne diminue pas celui qui le fait. Des chercheurs l'ont mesuré, dépenser pour les autres rend plus heureux que dépenser pour soi.⁸ Je le savais déjà d'instinct, le jour où j'envoyais le soutien à mes parents. La méthode ne fait que donner à ce geste une place claire, prévue, provisionnée, au lieu de le laisser au hasard du cœur et des restes.

La boucle se referme

Cinq temps, et la ligne a tourné une fois entière. Reconnaître ce qui entre et ce qui compte. Honorer ce qui est dû. Construire ses rêves en se payant d'abord. Vivre de ce qui reste, sans se justifier. Donner ce qui est fait pour repartir. Puis le mois suivant recommence, et la boucle reprend, un peu plus large qu'avant.

*Honore tes engagements, garde de quoi rêver, puis
vis librement et dignement de ce qui te reste.*



À mesure que j'avancais dans ma carrière, j'ai vu ce chiffre grandir, et j'ai vu surtout la possibilité de le rationaliser pour faire de la place à de nouveaux projets, me marier, acheter une maison, voyager. J'ai senti que cette méthode ne me disait pas seulement combien je pouvais dépenser. Elle mesurait ma capacité à réaliser mes rêves, et me permettait de les rapprocher, en poussant l'épargne un cran plus loin sans compromettre mon quotidien.

Aujourd'hui, j'ai voulu la partager avec mes pairs, ceux qui valorisent leurs rêves, leur dignité, leurs engagements, et qui veulent avancer avec clarté. Vers une sagesse financière qui fait la part des choses, elle ne rend ni avare ni perdant, elle préserve la dignité, et elle permet d'avancer sereinement vers la réalisation de ses ambitions.

le fondateur



II. La méthode en pratique

Ce que la méthode change concrètement dans un foyer, et les questions qu'elle aide à trancher.

La ligne, en pratique

Voici la méthode appliquée à un foyer ordinaire, deux salaires, deux enfants. Les montants sont donnés en euros ; le raisonnement est identique dans n'importe quelle monnaie et à n'importe quel niveau de revenu.

D'abord ce qui ne lui appartient déjà plus.

Loyer	1 600
Crèche et cantine, deux enfants	350
Énergie et eau	180
Assurances	180
Téléphone et internet	90
Traite de la voiture (mourabaha)	300
Soutien aux parents, au pays	300

Trois mille euros d'obligations. Ensuite l'épargne, retenue avant toute dépense, et structurée par projet plutôt que versée dans une caisse unique.

Apport pour la maison	600
Retraite	100
Enveloppe urgences	100
Provision Zakat	100
Rentrée, fêtes et voyage, lissés sur l'année	100

Mille euros mis de côté avant la première dépense libre. Chaque enveloppe porte un objectif daté : l'apport visé est de trente-six mille euros, ce qui place

l'achat à soixante mois, cinq ans, un horizon que l'on peut regarder en face et raccourcir en augmentant la mise. La ligne se referme alors d'elle-même.

Revenus du foyer	6 000
Obligations	– 3 000
Épargne	– 1 000

Disponible	2 000
-------------------	--------------

Deux mille euros de disponible. Ce montant n'est pas une estimation ni un solde bancaire, qui ignore toujours ce qui va encore tomber. C'est un chiffre calculé une fois par mois, connu dès le premier jour, et dépensable sans arbitrage permanent ni culpabilité.

Quand le revenu n'est pas le même chaque mois

Le foyer ci-dessus reçoit deux salaires fixes. Beaucoup de gens n'ont pas cette chance : un médecin de garde, un commerçant, un artisan, un indépendant voient leur revenu bouger de trente pour cent d'un mois à l'autre, parfois avec des paiements qui arrivent en retard. La méthode fonctionne pour eux, à une condition : ne jamais poser la ligne sur une moyenne.

La moyenne est une promesse que les mauvais mois ne tiendront pas. Prenez plutôt le **plancher** : le plus bas de vos trois ou six derniers mois. C'est sur ce plancher que se calculent les obligations et l'épargne, donc le disponible. Un disponible calculé sur le plancher est un disponible qui tient toujours, même dans un mois creux, et c'est précisément ce qu'on cherche : ne plus avoir à se demander.

Que faire alors des bons mois ? Rien de spécial, et c'est là toute l'élégance. Le surplus ne se dépense pas, il tombe dans les enveloppes, en commençant par la réserve d'urgence tant qu'elle n'est pas pleine. Les mois fastes rapprochent

les dates au lieu de gonfler le train de vie. Avec des revenus irréguliers, c'est la seule manière de construire sans jamais reculer.

Sortir d'une dette déjà là

Les pages qui précèdent disent ce qu'une dette coûte. Elles ne servent à rien au foyer qui en porte déjà trois et qui se demande par où commencer. Voici l'ordre, et il n'a rien d'intuitif.

D'abord, arrêter d'en ajouter. Tant qu'une dette nouvelle arrive chaque trimestre, aucun plan de sortie ne tient. Ce n'est pas une question de volonté, c'est une question d'arithmétique.

Ensuite, constituer une réserve minimale, et une seule. Un mois d'obligations, pas six. Sans elle, le premier pneu crevé vous renvoie emprunter et tout repart à zéro. Au-delà de ce mois, chaque euro disponible va à la dette, parce que c'est là qu'il rapporte le plus, et de très loin.

Puis poser les dettes sur une seule page, avec pour chacune trois chiffres : ce qu'il reste à rembourser, le taux, la mensualité. Presque personne ne l'a jamais fait. C'est souvent à ce moment qu'un foyer découvre que son petit crédit oublié lui coûte plus cher que le gros.

Enfin, payer le minimum partout et concentrer tout le surplus sur une seule dette à la fois. Étaler l'effort sur trois fronts donne le sentiment d'avancer sans faire avancer nulle part.

Reste la vraie question : laquelle en premier ? Prenons un foyer capable de consacrer sept cents euros par mois à trois dettes.

Crédit magasin, 5 %	1 500
Crédit à la consommation, 15 %	9 000
Crédit auto, 7 %	7 000

En attaquant d'abord le taux le plus élevé, ce foyer est libéré en vingt-neuf mois et aura payé 2 353 euros d'intérêts. En attaquant d'abord le plus petit solde, il est libéré en vingt-neuf mois également, et aura payé 2 795 euros. L'écart est de 442 euros.

Quatre cent quarante-deux euros, ce n'est pas une fortune, et c'est précisément ce qui permet une réponse honnête. Mathématiquement, commencez par le taux le plus élevé. Mais si voir une ligne disparaître complètement au bout de trois mois est ce qui vous fera tenir les vingt-neuf, alors commencez par le plus petit solde. Vous payez 442 euros pour une motivation qui fonctionne, et un plan tenu vaut mieux qu'un plan optimal abandonné.

Une fois la mécanique lancée, un arbitrage revient chaque mois : rembourser par anticipation, ou alimenter une enveloppe ? Le calcul est plus simple qu'il n'y paraît. Mille euros remboursés sur un crédit à quinze pour cent vous économisent cent cinquante euros par an, avec certitude. Les mêmes mille euros posés sur un compte rémunéré à deux pour cent vous en rapportent vingt. Tant qu'une dette chère existe, elle est le meilleur placement du foyer, et les enveloppes de projet patientent. Les obligations, elles, continuent d'être honorées : le soutien aux siens n'est pas un projet, c'est un engagement.

Un dernier point, et c'est celui que les foyers manquent le plus souvent. Le jour où la dernière échéance tombe, la mensualité libérée ne doit pas retourner dans le disponible. Elle rejoint les enveloppes, le mois même. Sinon le foyer sort de la dette sans rien avoir gagné, et le train de vie absorbe en silence ce que des années d'effort viennent de dégager.

***La dernière mensualité d'une dette est la première
d'un projet.***



Vivre entre deux pays

La ligne que vous venez de poser vaut partout. Reste un cas particulier, qui concerne une grande partie des foyers que Namup accompagne et qui mérite son chapitre : vivre sa vie financière dans deux pays à la fois.

Il y a alors un calcul que personne ne vous a appris et que vous faites pourtant plusieurs fois par semaine. Vous voyez un prix, et votre tête le convertit. Pas pour savoir si vous pouvez vous le permettre, vous le savez déjà, mais pour savoir ce que cela représente là-bas. Ce réflexe ne s'éteint jamais.

Ce n'est pas une situation de passage, c'est une condition durable, et elle mérite mieux qu'une note de bas de page. Le revenu arrive dans une monnaie, une partie des engagements se règle dans une autre. Le raisonnement, lui, reste souvent celui du pays d'origine : on gagne en euros, on évalue en dirhams, et l'on garde en tête deux échelles de prix qui ne se répondent jamais tout à fait. Ce double calcul est une charge invisible que les outils financiers ordinaires ignorent complètement.

À cette double comptabilité s'ajoutent des engagements que rien n'oblige juridiquement et que personne ne songerait à ne pas tenir. Le soutien envoyé chaque mois aux parents. La participation à un événement familial. La maison que l'on construit là-bas, pierre après pierre, parfois sur dix ans. Et derrière tout cela, un projet qui ne se dit pas toujours à voix haute : rentrer un jour, et vivre paisiblement du fruit d'une vie de travail, chez soi, entouré des siens. Beaucoup ajoutent une ambition plus large encore, celle de contribuer au développement de leur pays, d'y investir, d'y créer, de ne pas être seulement celui qui envoie mais celui qui bâtit.

Ces intentions sont nobles et parfaitement rationnelles. Elles ne relèvent ni du sentimentalisme ni de l'imprudence. Elles ont seulement besoin d'être posées dans le plan plutôt que subies à côté de lui. C'est exactement ce que fait la méthode : elle place ces engagements dans la colonne des obligations quand

ils sont dus, et le projet du retour dans une enveloppe qui porte son nom et sa date.

Une fois ce cadre posé, les difficultés techniques deviennent traitables, et elles sont toujours les mêmes.

- Le change et la lecture dans deux monnaies, pour savoir ce qu'un projet coûte réellement.
- Les démarches administratives des deux pays, et les justificatifs qu'elles exigent des années plus tard.
- Le coût réel des transferts, que peu de foyers ont vérifié une seule fois.
- Le montage de financement le mieux adapté à un investissement fait de loin.

Sur ce dernier point, la vigilance est simple : sur un transfert par une banque, le coût moyen constaté avoisine quinze pour cent de la somme envoyée, quand l'objectif fixé au niveau international est de descendre sous trois pour cent. Honorer les siens est un devoir ; payer plusieurs fois le prix juste pour le faire n'en est pas un.

Un mot enfin sur les cercles d'entraide, la daret. Plusieurs personnes versent la même somme dans un pot commun, et chacune son tour en repart avec la totalité. Il s'agit d'un crédit mutuel sans intérêt, fondé sur la confiance. Ce n'est pas de l'épargne et la méthode ne le compte jamais comme telle : recevoir son tour, c'est encaisser une avance que l'on rendra les mois suivants. La place de la daret est du côté des engagements, pas de l'épargne.

Quand l'épargne grossit

Il vient un moment, après un an ou deux de discipline, où l'enveloppe de la maison contient une somme qui commence à compter. C'est un beau moment. C'est aussi celui où une question se pose, et le premier temps de la méthode y a déjà répondu : reconnaître, c'est refuser que ce qui nous est confié dorme sans servir.

Car l'argent immobile ne reste pas immobile. Les prix montent, lentement, et une somme qui ne bouge pas pendant cinq ans achète moins à la fin qu'au début. Ce n'est pas une opinion, c'est de l'arithmétique, et cela vaut pour toutes les monnaies. Vingt mille euros immobilisés pendant cinq ans, dans un pays où les prix montent de deux pour cent l'an, achètent environ mille neuf cents euros de moins à la fin qu'au début. Personne ne vous a rien pris, et vous avez pourtant perdu. Ignorer cette érosion, c'est accepter de perdre en silence ce que l'on s'est donné tant de mal à mettre de côté.

La méthode ne dit pas où placer votre argent. Ce n'est pas son rôle. Méfiez-vous de quiconque prétend le savoir sans rien connaître de votre situation. Elle vous donne en revanche la seule chose qui compte vraiment pour décider :

l'horizon de chaque enveloppe.

- Ce dont vous pourriez avoir besoin demain, la réserve d'urgence, ne se place pas. Il doit être disponible immédiatement et sans risque de valoir moins le jour où vous le sortez. Son rendement n'est pas le sujet ; sa disponibilité est tout le sujet.
- Ce qui est engagé sur un projet proche, un ou deux ans, se protège avant de chercher à croître. Perdre dix pour cent l'année où vous signez chez le notaire coûte plus cher que tout ce que le rendement vous aurait apporté.
- Ce qui ne servira pas avant dix ou vingt ans, la retraite au premier chef, peut supporter des variations, parce que le temps est précisément ce qui permet de les absorber.

Une dernière chose, largement ignorée et pourtant décisive : **le même euro épargné ne vaut pas la même chose selon l'enveloppe où vous le posez.** La plupart des pays ont créé des cadres qui allègent l'impôt sur l'épargne longue, souvent en échange d'un blocage ou d'un plafond. Deux foyers qui mettent la même somme de côté pendant vingt ans, l'un dans un cadre avantageux, l'autre sur un compte ordinaire, n'arrivent pas au même résultat, et l'écart n'a rien de marginal. Ces cadres portent des noms différents dans chaque pays. Renseignez-vous sur ceux du vôtre avant d'ouvrir quoi que ce soit : c'est l'heure la mieux payée de toute votre vie financière.

Protéger la ligne

Toute la méthode repose sur une hypothèse que personne n'énonce jamais : la première ligne arrive. Elle mérite d'être posée franchement, car c'est le seul événement capable de faire tomber un plan par ailleurs impeccable.

Posez-vous la question une fois, au calme, plutôt qu'un jour où vous n'aurez plus le choix. Si votre revenu s'arrêtait demain, combien de temps la ligne tiendrait-elle ?

Le foyer de notre exemple doit trois mille euros chaque mois, quoi qu'il arrive. Six mois sans revenu, ce sont dix-huit mille euros à trouver. Le chiffre est brutal. Il est surtout utile, parce qu'il donne la mesure exacte de ce qu'une protection doit couvrir.

Trois durées appellent trois réponses différentes.

- Quelques semaines. C'est le rôle de l'enveloppe urgences, et elle le remplit bien.
- Quelques mois. Arrêt de travail, perte d'emploi. Ce que vous percevez alors, et pendant combien de temps, dépend entièrement de votre pays et de votre statut. Beaucoup de gens sont mieux couverts qu'ils ne le croient, d'autres croient l'être et ne le sont pas du tout. Les deux erreurs coûtent cher, et une heure suffit à savoir de quel côté vous vous trouvez.
- Définitivement. Invalidité, décès. Si des personnes dépendent de votre revenu, la question ne vous concerne plus seulement vous. Un foyer qui vient de s'engager sur vingt ans a le devoir de savoir ce qu'il advient si le revenu qui porte cet engagement disparaît.

Namup ne vend aucune protection et n'en recommande aucune. Les formes existent, conventionnelles ou fondées sur la mise en commun, et leur choix relève du chapitre consacré aux financements. Ce que la méthode demande tient en deux gestes : vérifier ce dont vous disposez déjà, puis écrire noir sur

blanc le trou qui reste. Un trou nommé se traite. Un trou ignoré se découvre au pire moment.

On ne protège bien que ce que l'on a d'abord chiffré.



La ligne quand on vit seul

Un foyer d'une personne n'est pas un demi-foyer. La ligne y est identique, les gestes aussi, et sur un point la méthode y est même plus simple : il n'y a personne à convaincre, aucune négociation, aucune conversation à préparer. La décision se prend en trois minutes.

L'exposition, elle, n'est pas la même, et il serait malhonnête de ne pas le dire. Un foyer à deux revenus qui en perd un vacille. Un foyer à revenu unique qui le perd s'arrête net. Trois conséquences pratiques en découlent.

La réserve se calcule à six mois, pas à trois. Sur trois mille euros d'obligations, cela représente dix-huit mille euros, et il n'existe pas de raccourci. Cette réserve n'est pas de la prudence excessive, elle remplace le second salaire que vous n'avez pas.

La protection compte davantage, et non l'inverse. L'intuition courante est trompeuse : « je n'ai personne à charge, je n'ai besoin de rien ». Pour le décès, c'est parfois exact. Pour l'arrêt de travail, c'est exactement faux, car personne ne paiera le loyer à votre place pendant que vous vous soignez.

Le recours se décide à froid. Qui appelez-vous si le mois ne passe pas ? Une personne seule qui a répondu à cette question dans le calme n'est pas dans la même situation que celle qui la découvre un dimanche soir. Et la réponse vaut dans les deux sens : ceux sur qui vous compteriez comptent probablement aussi sur vous.

Un mot enfin sur la discipline. À deux, chacun tient l'autre un peu. Seul, ce rôle revient au prélèvement automatique, et c'est précisément pour cela que l'épargne retenue à la source n'est pas ici un confort mais la pièce maîtresse.

La ligne à deux

Un budget de foyer se heurte rarement aux mathématiques. Il se heurte à la question de savoir qui décide.

Quand deux personnes vivent ensemble, elles arrivent avec deux histoires d'argent, souvent opposées : l'une a grandi dans la peur de manquer, l'autre dans l'idée que l'argent se dépense. Sans un cadre commun, chaque achat devient une négociation, et chaque négociation, une occasion de se juger. C'est cette surveillance mutuelle qui épuise les couples, bien plus que le montant des dépenses.

La méthode tranche d'un mot : le calcul se fait **ensemble**, la dépense se fait **séparément**. Une fois par mois, à deux, vous posez les revenus du foyer, les obligations, et surtout les enveloppes, c'est-à-dire les projets que vous portez tous les deux. C'est le seul moment où l'on discute. On y parle de rêves et d'engagements, jamais de courses. Le disponible qui en sort se partage ensuite en deux parts personnelles, dont aucun des deux n'a de comptes à rendre à l'autre.

Ce partage n'a pas besoin d'être égal, il a besoin d'être décidé. Deux revenus très différents peuvent donner deux parts égales, ou deux parts proportionnelles : cela vous regarde. Un exemple rend la chose concrète. Sur des revenus de trois mille six cents et deux mille quatre cents euros, avec un disponible de deux mille, le partage proportionnel donne mille deux cents et huit cents ; le partage égal donne mille et mille. Les deux se défendent, et rien n'oblige à trancher comme le voisin. Le seul mauvais choix est de ne pas choisir, et de laisser chacun deviner.

Apprendre la ligne aux enfants

Ce qu'un enfant retient en matière d'argent n'est presque jamais ce qu'on lui explique. C'est ce qu'il voit faire.

Un enfant qui grandit dans un foyer où l'argent est un sujet tendu, tu, ou honteux, apprend cela, et le reproduit trente ans plus tard sans savoir d'où cela lui vient. Un enfant qui voit ses parents poser quatre chiffres une fois par mois, calmement, apprend tout autre chose : que l'argent se regarde en face, et qu'il obéit à une méthode.

Trois gestes, selon l'âge.

Petit, trois enveloppes. Vingt euros d'argent de poche se répartissent très bien : une part gardée pour un projet qui porte un nom, une part dépensée sans avoir à se justifier, une part qui repart vers d'autres. C'est la méthode entière, en miniature, et un enfant de huit ans la comprend du premier coup.

Adolescent, le vrai reçu. Montrez-lui les chiffres du foyer, une fois. Pas pour l'inquiéter, et surtout pas pour lui faire arbitrer quoi que ce soit, mais pour qu'il voie qu'un budget n'est pas un mystère d'adulte : c'est une soustraction. Un foyer qui cache ses chiffres enseigne que l'argent est honteux.

Adulte, les documents. Il vient un jour où le service à rendre n'est plus pédagogique mais pratique : savoir où sont les papiers, ce qui existe, ce qui est dû. Le chapitre consacré aux documents y revient.

Une réserve, pour finir. Un enfant n'est pas le contrôleur des comptes de ses parents. On lui montre une méthode, on ne lui confie pas une inquiétude.

Choisir un financement en connaissance de cause

Au moment d'un achat important, un foyer se trouve souvent devant un choix qu'il maîtrise mal : recourir aux outils financiers conventionnels ou aux montages dits participatifs. La confusion porte sur deux plans distincts, qu'il faut séparer pour décider correctement.

Le premier plan relève de la conscience et des convictions de chacun, ainsi que des références qu'il a choisi de suivre. Namup ne s'y prononce pas et n'a pas vocation à le faire. Aucune application ne devrait trancher à la place d'un utilisateur ce qui appartient à sa vie intérieure.

Le second plan est celui de la pertinence financière, et c'est là que Namup apporte de la clarté : ce qu'une solution coûte réellement au foyer qui la contracte, et ce qu'elle lui apporte en retour, en argent comme en attributs non monétaires.

Les montages les plus recherchés répondent à des logiques différentes.

- La mourabaha : l'établissement acquiert le bien puis le revend à une marge fixe, annoncée d'avance et invariable, au lieu d'un intérêt qui court sur la durée.
- L'ijara : une location assortie d'une option d'achat, l'usage précédant la propriété.
- La musharaka dégressive : une copropriété avec l'établissement, dont la part se rachète progressivement jusqu'à la pleine propriété.
- Le takaful : une couverture fondée sur la mise en commun, en alternative à la prime versée à fonds perdu.

Une précision indispensable avant d'aller plus loin : **ces montages ne sont pas proposés partout**. Plusieurs marchés européens n'en offrent aucun par le canal des établissements régulés, et ce qui existe dans un pays ne dit rien du

pays voisin. Vérifiez avant de bâtir. Un plan posé sur une option qui n'a pas encore d'existence pratique là où vous vivez n'est pas un plan, c'est un vœu.

La règle de comparaison est unique et sans complaisance : le coût total, toutes charges comprises, sur toute la durée. Il faut le dire clairement, un montage à marge fixe ressort parfois plus cher qu'un crédit conventionnel équivalent. Ce constat ne disqualifie ni ne consacre aucune solution. Il rend simplement l'arbitrage possible : cette option coûte tant de plus sur la durée, et elle apporte en échange un cadre contractuel conforme à ce que l'utilisateur recherche. Payer une différence assumée pour un cadre choisi est une décision légitime, à condition qu'elle soit prise en connaissance du prix et non par méconnaissance de celui-ci.

La Zakat, la part qui revient

Ce chapitre s'adresse aux lecteurs musulmans qui souhaitent s'acquitter de leur Zakat. Si vous n'êtes pas concerné, passez au chapitre suivant, la méthode fonctionne sans lui.

La Zakat n'est pas une aumône laissée au bon vouloir : c'est un prélèvement annuel, calculé, et dû. Chaque année, une part de ce qu'un foyer possède déjà, et non de ce qu'il gagne, revient à d'autres. Le principe est simple. Sa mise en pratique l'est beaucoup moins, et il serait malhonnête de la présenter comme évidente.

Le seuil à partir duquel on est concerné s'indexe sur la valeur d'un poids d'or, dont la définition précise et le cours retenu varient selon les références. Le périmètre de ce qui entre dans le calcul, et de ce qui en sort, fait l'objet d'appréciations divergentes de longue date. Namup ne tranche aucune de ces questions et ne délivre aucun avis. L'outil calcule au regard de la référence que l'utilisateur a lui-même désignée, et rend ce calcul lisible. La position est constante : sur ces sujets, l'utilisateur choisit son autorité, l'application exécute.

Un ordre de grandeur, pour que ce chapitre ne reste pas abstrait. Le taux communément retenu est de deux et demi pour cent du patrimoine net concerné, et la référence la plus répandue fixe le seuil à la contre-valeur de quatre-vingt-cinq grammes d'or. Sur un patrimoine net de trente mille euros, cela représente sept cent cinquante euros dus une fois l'an, soit soixante-deux euros et cinquante centimes à mettre de côté chaque mois. Ces paramètres appartiennent à la référence que vous suivez, et vous seul la choisissez. La mécanique de provision, elle, ne dépend d'aucune école.

Reste une difficulté purement pratique, que l'on peut résoudre sans se prononcer sur le fond, et que presque tout le monde néglige. Le cycle se compte en **année lunaire**, plus courte que l'année civile d'environ onze jours.

Une échéance tombée un 10 mars tombe le 27 février l'année suivante. Puis elle remonte encore. Sans repère écrit, la date dérive, se perd, et l'on finit par payer au jugé une année sur deux.

Le remède tient en deux gestes. Notez une fois la date à laquelle votre patrimoine a franchi le seuil, et faites-la reculer d'une dizaine de jours chaque année civile. Et provisionnez mensuellement, comme pour tout engagement annuel, pour que le jour venu la somme soit déjà là. L'erreur la plus fréquente n'est pas une erreur de calcul, c'est un défaut d'anticipation : découvrir une somme due au moment où elle devient difficile à sortir en une fois. Le montant exact relève de la référence choisie ; sa disponibilité relève de la méthode.

Les documents, preuve de la discipline

Un dossier de financement se joue rarement sur un chiffre. Il se joue sur une attestation que l'on ne retrouve pas.

Une gestion rigoureuse ne se limite pas à des chiffres justes, elle suppose des pièces retrouvables. Un contrat, un relevé, une quittance, un acte de propriété, une attestation d'assurance : ce sont les documents qui établissent, le moment venu, la réalité de ce que les chiffres affirment. Une succession, un contrôle administratif ou une démarche menée à distance dans un autre pays reposent tous sur cette matière.

Or ces pièces se dispersent en pratique entre plusieurs messageries, des appareils changés au fil des années et un dossier de téléchargements où l'essentiel se retrouve enseveli sous l'accessoire. La difficulté s'aggrave pour les foyers relevant de deux administrations, dont les exigences ne se recouvrent pas et se manifestent parfois des années plus tard.

Deux prolongements méritent d'être signalés. Le premier concerne l'accès au crédit : dans plusieurs pays, un dossier d'emprunt se juge autant sur l'historique que sur l'épargne, et une personne récemment installée peut se voir refuser un financement malgré un apport constitué. Cet historique se construit, lentement, et il vaut d'être surveillé comme une ligne du plan.

Le second concerne la transmission. Un patrimoine se prépare aussi pour ceux qui viendront après, et les règles applicables dépendent du pays et de la référence que chacun a choisie ; ce livre ne s'y substitue pas. Ce qu'il affirme en revanche sans hésiter, c'est que la clarté des comptes et le rangement des documents sont le premier service que l'on rend à sa famille. Un héritage clair épargne des années de complications à ceux qu'on aime.

Conserver ces documents rangés, protégés et accessibles en quelques instants n'est donc pas une précaution excessive. C'est le prolongement

logique de la méthode : la clarté des comptes appelle la clarté des dossiers, et l'une sans l'autre demeure fragile.

III. Les outils

Huit fiches de calcul, tirées une à une du moteur de l'application.

Comment se servir de ces pages

Une méthode qui reste dans un livre ne sert personne. Les pages qui suivent la mettent entre vos mains sous sa forme la plus dépouillée, celle qui n'exige ni téléphone, ni abonnement, ni connexion : une fiche, un crayon, dix minutes par mois.

Ces fiches ne sont pas des tableaux à remplir au hasard. Chacune reprend, étape par étape, un calcul que l'application exécute réellement, avec ses seuils et ses règles exacts. Vous ne trouverez ici aucun chiffre inventé pour faire joli : quand une fiche annonce quinze pour cent ou deux et demi pour cent, c'est le nombre qui tourne dans le moteur.

Chaque étape porte trois choses : un repère, ce que vous faites, et pourquoi. La dernière ligne, marquée d'un signe égal, est le résultat. Recopiez la fiche sur une feuille, ou imprimez la page. Le premier mois sera sans doute faux, ce qui n'a aucune importance, puisque le deuxième le sera moins.

Chaque outil se referme sur ce que l'application fait à votre place, ce qu'elle vous demande, ce qu'elle vous rend, et un exemple chiffré repris de l'écran qui l'accompagne.

Un mot sur ces chiffres, pour que rien ne vous surprenne. La partie précédente suivait un foyer à six mille euros de revenus. Les exemples de cette partie-ci suivent un autre foyer, celui qui s'affiche dans l'application, qui en gagne quatre mille deux cents. Ce n'est pas une distraction : chaque exemple colle à l'écran qu'il commente, pour que vous puissiez refaire le calcul sur ce que vous avez sous les yeux.

L'outil qu'on tient soi-même est celui qu'on comprend.



Outil 1. La ligne du mois

C'est la méthode entière, en quatre chiffres. On la pose une fois par mois, toujours au même moment, de préférence le jour où le revenu tombe.

POSER LA LIGNE DU MOIS

A

Écrivez tout ce qui entre de régulier ce mois-ci

Si votre revenu varie, prenez le plus bas de vos six derniers mois. Une moyenne est une promesse que les mauvais mois ne tiendront pas.

B

Additionnez tout ce qui est dû à quelqu'un d'autre

Loyer, factures, traites, soutien aux vôtres. Un engagement pris n'est plus un choix à refaire chaque mois.

C

Additionnez vos enveloppes d'épargne

Elles se retiennent avant la première dépense libre, jamais avec ce qui reste à la fin.

=

A - B - C

Votre disponible du mois

Ce disponible se dépense sans justification et sans tenue de comptes. Reste une vérification, que presque personne ne fait et que l'application fait systématiquement : votre épargne ne doit pas mordre sur le minimum dont vous avez besoin pour vivre.

VÉRIFIER LE PLANCHER

D

Calculez vingt pour cent de vos revenus (A)

En dessous, un foyer ne vit plus, il tient. C'est le seuil que le moteur protège.

E

Écrivez le salaire minimum légal de votre pays

Le plancher retenu est le plus grand des deux, D ou E, jamais le plus petit.

=

Le disponible doit rester au-dessus du plancher

S'il passe dessous, c'est l'épargne qui est trop haute. Baissez une enveloppe, jamais le loyer.

DANS L'APPLICATION NAMUP

Namup recalcule cette ligne en continu, à mesure que vos soldes bougent, et surveille le plancher à chaque changement. Elle sait aussi quelles obligations sont déjà payées et lesquelles vont encore tomber, ce qu'un solde bancaire ignore toujours.

VOUS DONNEZ vos revenus, la liste de vos engagements, le montant de vos enveloppes

VOUS OBTENEZ le disponible du mois, le nombre de jours qu'il tient encore, une alerte si le plancher est franchi

L'EXEMPLE DE L'ÉCRAN

Le foyer de l'écran gagne 4 200 euros, doit 2 001 euros et met 1 600 euros de côté : $4\,200 - 2\,001 - 1\,600 = 599$ euros de disponible. Faites-lui maintenant passer le test du plancher. Vingt pour cent de 4 200 font 840, et le disponible n'est que de 599. Ce foyer épargne plus que son revenu ne le supporte, et c'est exactement ce que la seconde fiche sert à détecter.



Outil 2. Le calendrier de l'année

Un budget se casse rarement sur le quotidien. Il se casse sur ce qui revient une fois l'an, qu'on avait oublié, et qui tombe en un seul versement.

Attention à la division, car ce n'est pas celle qu'on croit. On ne divise pas par douze, on divise par le nombre de mois qui restent avant l'échéance. C'est la règle exacte du moteur, et elle est plus honnête : une échéance dans quatre mois ne se prépare pas en douze.

LISSER UNE ÉCHÉANCE ANNUELLE

A

Écrivez l'échéance et son montant

Rentrée, assurance, fête, voyage, impôt, révision de la voiture.
Tout ce qui ne revient qu'une fois mais revient à coup sûr.

B

Comptez les mois qui vous séparent d'elle

Pas douze. Le nombre de mois qui restent réellement, à partir de maintenant.

=

A ÷ B

Votre provision mensuelle pour cette échéance

Répétez la fiche pour chaque échéance, puis additionnez les provisions. Cette somme rejoint la ligne C de l'outil 1. Le premier tour est rude, parce que vous commencez en cours d'année et que les mois manquent. Il ne le sera plus jamais.

DANS L'APPLICATION NAMUP

Namup connaît déjà les échéances propres à votre pays et à votre calendrier, y compris celles qui se déplacent d'une année sur l'autre, calcule le nombre de mois restants et crée l'enveloppe correspondante. Vous n'avez jamais à faire la division.

VOUS DONNEZ le montant d'une échéance, le mois où elle tombe

VOUS OBTENEZ la provision mensuelle, une enveloppe dédiée, le rappel quand la date approche

L'EXEMPLE DE L'ÉCRAN

L'écran affiche deux échéances de mai 2026, à douze mois de distance. L'Aïd, 1 200 euros : $1\,200 \div 12 = 100$ euros par mois. Le voyage au pays, 1 500 euros sur le même horizon : $1\,500 \div 12 = 125$ euros par mois. Ensemble, 225 euros qui rejoignent la ligne C de l'outil 1, et deux jours qui cesseront d'être de mauvais jours.



Outil 3. L'évaluateur d'achat

Voici l'outil le plus court du livre, et sans doute le plus utile. Il ne sert pas à vous empêcher d'acheter, ce qui ne serait ni son rôle ni celui de personne. Il sert à ce que vous sachiez ce que vous achetez.

La note se construit en deux temps, exactement comme dans l'application : une note de départ, purement arithmétique, puis des corrections. Aucune des deux ne dépend de votre humeur ni de la mienne.

LA NOTE DE DÉPART

A

Le prix, et ce qu'il coûtera chaque mois s'il se répète

Un abonnement n'est pas un achat, c'est une obligation nouvelle qui durera après vous l'avoir oubliée.

B

Ce que vous en payez sur le disponible de ce mois-ci

Pas sur votre épargne, pas sur le mois prochain. Sur ce mois.

C

Divisez B par votre disponible du mois

La part de votre mois que l'achat avale

=

Quinze pour cent ou moins, A+. Jusqu'à quarante, A. Jusqu'à soixante-quinze, B. Au-delà, C.

Ce sont les seuils exacts du moteur

LES CORRECTIONS

D

Retirez une note si la dépense se répète tous les mois

Un poids permanent pèse plus lourd qu'une dépense unique du même montant.

E

Retirez une note si un projet recule d'au moins un mois, deux notes s'il recule d'un an ou plus

Un achat ne coûte pas que de l'argent, il coûte une date.

F

Ramenez à C, quelle que soit la note obtenue, si vous ne pouvez pas payer avec ce que vous avez déjà

Un manque se comble en gagnant, en épargnant ou en renonçant. Jamais en empruntant.

=

La note finale

Si c'est C, écrivez à côté ce qui la ferait changer

Cette dernière consigne est une règle de la maison, et elle n'est pas décorative. Une mauvaise note sans issue est un jugement. Une mauvaise note accompagnée de ce qui la modifierait est un outil.

Une note se discute, une conséquence se regarde.



DANS L'APPLICATION NAMUP

Namup connaît vos enveloppes, vos dates et votre plancher, donc elle mesure le recul exact de chaque projet et rend la note avec le détail de son raisonnement. La lettre est calculée par le moteur, jamais rédigée par une intelligence artificielle, précisément pour qu'on ne puisse pas la faire changer d'avis.

VOUS DONNEZ ce que vous voulez acheter, son prix, s'il se répète

VOUS OBTENEZ une note de A+ à C, le projet retardé et de combien de mois, le levier qui changerait la note

L'EXEMPLE DE L'ÉCRAN

Un casque à 240 euros, sur un disponible de 599 : $240 \div 599 = 40,1 \%$. Juste au-dessus de la frontière des quarante pour cent, donc B et non A. À 235 euros, le même achat repassait en A. Après l'achat il reste 359 euros pour finir le mois, et c'est ce chiffre-là, pas la lettre, qui décide vraiment.



Outil 4. La fiche d'enveloppe

Un rêve devient un projet le jour où il porte un montant et une date. Cette fiche fait la conversion. Une enveloppe par projet, jamais une caisse commune, et la réserve d'urgence se remplit avant les autres puisqu'elle est ce qui les protège.

DATER UN PROJET

A

Le montant visé

Pour un achat immobilier, c'est l'apport, pas le prix du bien.

B

Ce qui est déjà réuni dans cette enveloppe

Rien d'autre. L'argent d'un autre projet ne compte pas ici.

C

Votre effort mensuel réellement disponible

Revenus, moins les engagements, moins le plancher, moins ce que prennent déjà vos autres projets.

=

$(A - B) \div C$, arrondi au mois supérieur

Le nombre de mois avant l'arrivée

La ligne C est celle qui surprend, et c'est la plus honnête du livre. Vos projets se disputent le même argent. Ouvrir une deuxième enveloppe allonge mécaniquement la date de la première, et il vaut mieux le voir écrit que le découvrir dans deux ans.

DANS L'APPLICATION NAMUP

Namup recalcule chaque date à chaque mouvement, et répartit l'effort entre les projets qui se font concurrence au lieu de promettre à chacun une date qu'il ne tiendra pas. Elle vous montre aussi de combien la date avance si vous poussez l'effort d'un cran.

VOUS DONNEZ	le nom du projet, le montant visé, la part que vous pouvez y mettre
VOUS OBTENEZ	la date d'arrivée, l'effet sur vos autres projets, l'alerte si l'effort dépasse votre capacité

L'EXEMPLE DE L'ÉCRAN

L'appartement de l'écran vise 60 000 euros, dont 9 600 sont déjà réunis, soit seize pour cent du chemin. Reste 50 400 euros. À 800 euros par mois : $50\,400 \div 800 = 63$ mois, cinq ans et trois mois. Ajoutez une seconde enveloppe et l'effort se partage, donc cette date recule. Le voir écrit vaut mieux que le découvrir.



Outil 5. Le plan de sortie de dette

Cet outil ne concerne pas tout le monde, et il est vital pour ceux qu'il concerne. Il tient en deux fiches.

D'abord la vérité complète, sur une seule page. La colonne du taux est celle que personne ne remplit, et c'est en la remplissant qu'on découvre souvent que le petit crédit oublié coûte plus cher que le gros.

POSER SES DETTES

A

Une ligne par dette : ce qui reste dû, le taux annuel, la mensualité

Le taux vous est communiqué. S'il ne l'est pas, exigez-le.

B

Le total de vos mensualités actuelles

C'est votre point de départ, pas votre limite.

C

Ce que vous pouvez ajouter chaque mois, une fois la réserve d'un mois constituée

Un mois d'obligations, pas six. Au-delà, l'argent sert mieux ailleurs.

=

Le surplus C va sur UNE seule dette

Celle du taux le plus élevé. Toutes les autres restent au minimum.

Ensuite la mesure. Chaque euro remboursé d'avance vous rapporte quelque chose, et ce quelque chose se calcule.

MESURER UN REMBOURSEMENT ANTICIPÉ

D

Le capital que vous remboursez par anticipation

Vérifiez d'abord qu'aucune pénalité ne s'applique.

E

Le taux annuel de cette dette

Celui de la dette que vous attaquez, pas la moyenne de vos crédits.

=

D × E

Ce que vous économisez chaque année, avec certitude

Comparez ce résultat à ce que la même somme rapporterait ailleurs. Mille euros sur un crédit à quinze pour cent vous rendent cent cinquante euros par an, garantis. Aucun placement ne rivalise avec ça, et aucun ne le fait sans risque.

DANS L'APPLICATION NAMUP

Namup simule les deux ordres d'attaque sur vos chiffres réels, donne l'écart en euros et la date de libération de chacun, et mesure l'effet de tout remboursement anticipé avant que vous le fassiez. Elle traite de la même façon un crédit classique et un financement à marge fixe.

VOUS DONNEZ

chaque dette avec son taux et son reste dû, ce que vous pouvez ajouter par mois

VOUS OBTENEZ

l'ordre d'attaque et son coût, la date de libération, l'économie d'un remboursement anticipé

L'EXEMPLE DE L'ÉCRAN

Reprenons les trois dettes du chapitre : 1 500 à 5 %, 9 000 à 15 %, 7 000 à 7 %, et 700 euros par mois à leur consacrer. En attaquant le taux le plus fort, 2 353 euros d'intérêts. En attaquant le plus petit solde, 2 795. Vingt-neuf mois dans les deux cas, 442 euros d'écart.

Outil 6. La provision Zakat

Cet outil s'adresse aux lecteurs musulmans qui souhaitent s'acquitter de leur Zakat. Passez au suivant si vous n'êtes pas concerné.

La difficulté n'est presque jamais le calcul. C'est la date, qui recule chaque année et finit par se perdre, et c'est la somme, qu'on découvre au moment où elle est la plus difficile à sortir.

CALCULER LA PART DUE

A

Le patrimoine net concerné, à la date anniversaire

Le moteur retient le solde du jour anniversaire, la méthode institutionnelle la plus répandue.

B

Le seuil : la contre-valeur de quatre-vingt-cinq grammes d'or, ou de cinq cent quatre-vingt-quinze grammes d'argent

Ce choix appartient à la référence que vous suivez, et à vous seul.

=

Si A dépasse B, alors $A \times 2,5 \%$

La part annuelle due

Un détail que presque aucun outil ne traite, et qui est pourtant écrit dans le moteur. Le cycle se compte en année lunaire, soit trois cent cinquante-quatre jours. Si vous préférez raisonner sur l'année civile de trois cent soixante-cinq jours, le taux n'est plus deux et demi pour cent mais deux virgule cinq cent soixante-dix-sept, pour couvrir les onze jours supplémentaires. Le taux et la période forment un seul choix, jamais deux.

ÉTALER LA SOMME

C

Divisez la part annuelle par douze

Votre provision mensuelle, qui rejoint la ligne C de l'outil 1.

D

Notez la date anniversaire, et faites-la reculer d'une dizaine de jours chaque année civile

Sans repère écrit, on finit par payer au jugé une année sur deux.

=

Le jour venu, la somme est déjà là

Il n'y a rien à trouver, rien à emprunter, rien à retarder

DANS L'APPLICATION NAMUP

Namup tient le calendrier lunaire, suit la valeur de votre patrimoine au fil de l'année, ajuste le taux si vous comptez en année civile, et provisionne le montant mensuel dans une enveloppe dédiée. Elle ne tranche aucune question de doctrine et applique la référence que vous lui avez désignée.

VOUS DONNEZ ce que vous possédez, la référence que vous suivez, votre date anniversaire

VOUS OBTENEZ la part due et son détail poste par poste, la provision mensuelle, la date corrigée chaque année

L'EXEMPLE DE L'ÉCRAN

L'écran part de 6 400 euros d'épargne et 2 800 euros d'or, dont il retranche les dettes déductibles, soit 9 000 euros de base retenue. $9\,000 \times 2,5\% = 225$ euros dus sur l'année, soit 18,75 euros à mettre de côté chaque mois. Le jour venu, il n'y a rien à trouver.



Outil 7. L'inventaire des documents

Un dossier ne se perd pas sur un chiffre. Il se perd sur une attestation introuvable, un contrat signé il y a douze ans, un compte ouvert dans un pays qu'on a quitté.

Cette fiche ne demande aucun calcul, et c'est celle que votre famille vous remerciera d'avoir remplie.

DOCUMENT	OÙ IL SE TROUVE	QUI DOIT LE SAVOIR

Remplissez au moins ces lignes : le bail ou l'acte du logement, les contrats de prêt en cours, les attestations d'assurance, les comptes ouverts dans chaque pays, les documents fiscaux des trois dernières années, et les papiers d'identité de chacun.

La troisième colonne est la plus importante et c'est celle qu'on oublie. Un document parfaitement rangé dont personne ne connaît l'existence n'est pas rangé, il est perdu.

DANS L'APPLICATION NAMUP

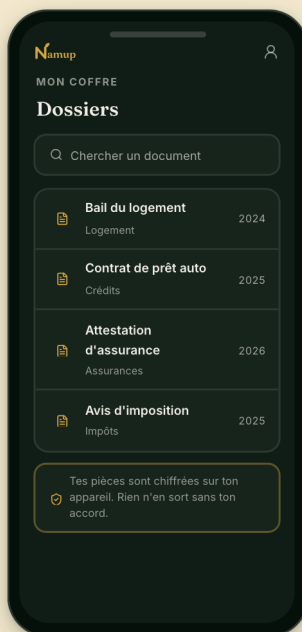
Namup conserve ces pièces chiffrées, les retrouve à la demande, et signale celles qui manquent au regard de votre situation et de vos pays. Rien n'en sort sans votre accord explicite.

VOUS DONNEZ vos documents, une fois, les pays qui vous concernent

VOUS OBTENEZ la recherche instantanée, la liste de ce qui manque, un accès conservé pour les vôtres

L'EXEMPLE DE L'ÉCRAN

Quatre pièces suffisent à commencer, et ce sont celles de l'écran : le bail du logement, 2024, dans le dossier Logement. Le contrat de prêt auto, 2025, dans Crédits. L'attestation d'assurance, 2026. L'avis d'imposition, 2025. Chacune porte son année, parce que c'est par l'année qu'on la retrouve dix ans plus tard.



Outil 8. La revue mensuelle

Le dernier outil n'est pas une fiche à archiver, c'est un rendez-vous. Cinq minutes, une fois par mois, toujours le même jour.

Il répond à une question que le solde de votre compte ne sait pas traiter : à ce rythme, est-ce que le mois tient ?

LA REVUE DE CINQ MINUTES

A

Relevez le solde réel de vos comptes courants et de votre argent liquide

L'épargne ne compte pas ici. Elle n'est pas là pour vivre.

B

Retirez ce qui reste à payer d'ici la fin du mois

Les échéances déjà passées ne comptent plus. Seules celles qui vont tomber.

C

A – B

Ce dont vous disposez vraiment jusqu'à la fin du mois

D

Votre dépense quotidienne moyenne

Divisez le mois précédent par trente. Une estimation suffit.

=

C ÷ D

Le nombre de jours que votre mois tient encore

Si ce nombre est plus grand que les jours restants, tout va bien. S'il est plus petit, vous allez trop vite, et vous le savez trois semaines avant le découvert plutôt que le jour même. C'est tout ce que ce chiffre sert à dire.

MOIS	DISPONIBLE	JOURS TENUS	FAIT LE

Douze lignes pour douze mois. Quand la page est pleine, vous avez tenu une année, et vous savez sur vous-même quelque chose que la plupart des gens ignorent.

Ce qui se répète sans effort finit par tenir tout seul.



DANS L'APPLICATION NAMUP

Namup relève l'écart entre ce que vous aviez prévu et ce qui s'est réellement passé, calcule ce rythme à votre place et vous prévient avant que le mois se referme. Elle vous demande seulement ce qui a changé, et accepte que rien n'ait changé.

VOUS DONNEZ vos soldes du jour, ce qui a changé depuis le mois dernier

VOUS OBTENEZ le disponible réactualisé, les jours qu'il tient, l'écart avec le mois précédent

L'EXEMPLE DE L'ÉCRAN

L'écran annonce 541 euros pour le reste du mois et 18 euros par jour de rythme. $541 \div 18 = 30$ jours. Si le mois en compte encore vingt-cinq, tout va bien. S'il lui en reste trente-cinq, vous le savez maintenant, et non le jour du découvert.



Poser sa ligne

La méthode tient en quatre chiffres et cinq gestes. Elle ne demande ni de noter ses dépenses, ni de renoncer à ce qui rend la vie agréable. Elle demande de reconnaître ce qui entre, d'honorer ce qui est dû, de construire par enveloppes datées, de vivre sans se justifier de ce qui reste, et de laisser repartir la part destinée à d'autres.

Il ne reste qu'un geste, et il vous revient : poser vos propres chiffres. Vos revenus, vos obligations, votre épargne, votre disponible. Sur namup.net, la méthode devient un outil de tous les jours.

Sources

1. Mani, Mullainathan, Shafir et Zhao, Poverty Impedes Cognitive Function, *Science* 341, 2013, p. 976-980 (DOI 10.1126/science.1238041).
2. Ibn Khaldun, Muqaddima (1377), livre I, chapitre II, 8 ; texte arabe, éd. Shamela ; trad. anglaise F. Rosenthal, Princeton, 1958.
3. Richard Thaler et Shlomo Benartzi, Save More Tomorrow, *Journal of Political Economy* 112(S1), 2004, p. S164-S187.
4. Banque mondiale, The Changing Wealth of Nations 2021 : le capital humain passe de 62 % de la richesse mondiale en 1995 à 64 % en 2018.
5. Gary S. Becker, Human Capital, University of Chicago Press, 1964 ; prix Nobel d'économie 1992.
6. Holt-Lunstad, Smith et Layton, Social Relationships and Mortality Risk, *PLOS Medicine* 7(7), 2010, 148 études et 308 849 participants (DOI 10.1371/journal.pmed.1000316).
7. Ibn Khaldun, Muqaddima (1377), livre I, chapitre III ; texte arabe ; trad. anglaise F. Rosenthal, Princeton, 1958 (III, 40).
8. Dunn, Aknin et Norton, Spending Money on Others Promotes Happiness, *Science* 319, 2008 (DOI 10.1126/science.1150952).