

L'ANTI-MANUEL DE L'ÉPARGNANT

D'APRÈS LES FABLES DE JEAN DE LA FONTAINE

PUNCH LINE

Épargnez grâce aux conseils de Jean de La Fontaine.

RÉSUMÉ

Vous serez surpris !

Les fables de La Fontaine, bien qu'enseignées dans les écoles, sont loin d'être des contes pour enfants. On est même étonné de voir à quel point les « morales » de ces fables sont utiles pour s'initier aux choses de l'argent.

Sur les 243 écrites par La Fontaine, nous en avons retenu 40 qui sont autant de leçons très éclairantes de pédagogie pour placer son argent, investir en immobilier, préparer sa retraite, éviter les pièges des fausses promesses...

À la lumière de ces fables et de sa longue expérience professionnelle, s'appuyant sur de nombreuses anecdotes personnelles, l'auteur nous livre un véritable guide utile à tous, sans concessions, quitte – comme l'écrit La Fontaine – à bousculer « des légions de menteurs ». Ces fables sont tellement réalistes qu'on finirait par croire qu'elles ont été imaginées pour instruire les épargnants ! On pense bien sûr à « La cigale et la fourmi », « Le dauphin et le singe », « Le cochet, le chat, le souriceau », « La tortue et les deux canards », « Le loup et le renard », « Le chameau et les bâtons flottants » et bien d'autres encore ! Vous découvrirez aussi que bien de nos expressions courantes nous viennent de ces fables.

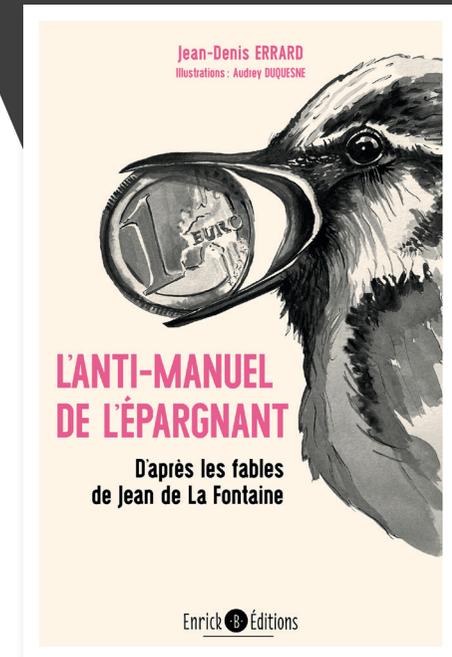
Une talentueuse artiste, Audrey Duquesne, illustre quelques-unes de ces fables emblématiques.

AUTEUR

Jean-Denis Errard, journaliste depuis 1980, spécialisé sur les sujets d'épargne et de fiscalité des particuliers, a fait toute sa carrière dans la presse financière. Il a été rédacteur en chef de plusieurs journaux patrimoniaux (*Le Revenu*, *La Vie française*, *Le Particulier*, *Gestion de fortune*) et chroniqueur à *Les Echos Weekend*, à *Investir*, ainsi qu'à *France Info*.



Ce livre s'adresse au grand public, petits ou grands investisseurs, souhaitant placer leur argent dans une assurance vie, dans la bourse, dans « la pierre » (investissement immobilier), etc.



Enrick · B ·
— ÉDITIONS —

www.enrickb-editions.com

Collection Essais

Prix public TTC : 16,95 €

Prix TTC sur 4^{ème} de couverture : oui

Date de parution : 14 février 2023

Thème Dilicom : 3838 (Gestion du patrimoine)

Format : 14 x 21 cm

Taux de TVA : 5,5 %

Couleur : N/B

Nombre de pages : 176 pages

ISBN : 978-2-38313-099-4



9 782383 130994

L'ANTI-MANUEL DE L'ÉPARGNANT

D'APRÈS LES FABLES DE JEAN DE LA FONTAINE

ARGUS

Quels sont les arguments pour vendre ce titre ?

- Livre original, il se base sur les fables de La Fontaine comme métaphore de la finance actuelle et comme base de réflexion pour les investisseurs
- Pratique, ce livre délivre des grilles de lecture accessible pour comprendre les intérêts et risques des principaux placements plébiscités par les français.
- Le livre est ponctué d'encarts « bon à savoir », de mises en garde aux risques de placement et de points de vigilance à avoir en tête avant d'investir. Il est illustré, d'anecdotes personnelles et de cas réels.
- Le livre est illustrés de dessins inédits.
- L'auteur est un journaliste financier reconnu qui a été rédacteur en chef de plusieurs journaux patrimoniaux (*Le Revenu, La Vie Française, Le Particulier, Gestion de Fortune*) et chroniqueur à *Les Echos Weekend*, à *Investir* ainsi qu'à *France Info*.

PLAN MÉDIA

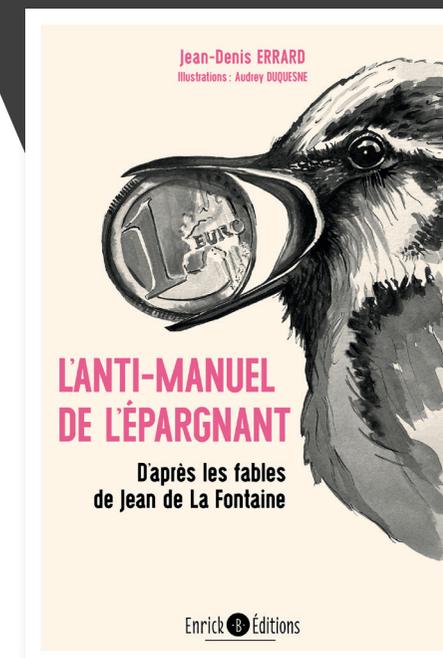
Médias et chaînes généralistes présentant des sujets d'éco-finance

- Chaînes de télévisions nationales : *TF1, France 2, France 3, M6, Euronews...*
- Radios nationales : *France Inter, RTL, Europe 1, RMC...*
- Presse quotidienne nationale : *Le Monde, Le Figaro, Libération...*
- Presse hebdomadaire d'actualités : *Le Point, L'Express, Valeurs actuelles, Society...*
- Sites internet : *Huffington Post, Slate, Konbini, Brut...*

Médias spécialisés économie-finance :

Les Échos, Pour l'écho, Investir, Mes finances, Mieux vivre votre argent, Le Revenu, L'Éco, Fortune, Gestion de fortune, Stratégies, Le Particulier, La Vie française...

Nous prévoyons d'informer 300 à 400 journalistes par le biais de notre attachée de presse Géraldine Clatot.



Enrick · B ·
ÉDITIONS

www.enrickb-editions.com

Collection Essais

Prix public TTC : 16,95 €

Prix TTC sur 4^{ème} de couverture : oui

Date de parution : 14 février 2023

Thème Dilicom : 3838 (Gestion du patrimoine)

Format : 14 x 21 cm

Taux de TVA : 5,5 %

Couleur : N/B

Nombre de pages : 176 pages

ISBN : 978-2-38313-099-4



9 782383 130994

L'ANTI-MANUEL DE L'ÉPARGNANT

D'APRÈS LES FABLES DE JEAN DE LA FONTAINE

SOMMAIRE

Chapitre 1 - La cigale ayant chanté tout l'été se trouva fort dépourvue quand la bise fut venue : « La cigale et la fourmi »

Cette fable met en garde contre l'imprévoyance.
Bon à savoir : Le défi de la retraite.

Chapitre 2 - Garde-toi tant que tu vivras de juger des gens sur la mine : « Le cochet, le chat, le souriceau »

Cette fable nous alerte sur les faux-semblants.
Bon à savoir : Arnaques aux placements : 500 millions d'euros par an.

Chapitre 3 - Nous vous voiturerons par l'air en Amérique : « La tortue et les deux canards »

Cette fable dénonce les publicités trompeuses.
Bon à savoir : Arnaques en stock.

Chapitre 4 - Le travail est un trésor : « Le laboureur et ses enfants »

Cette fable explique où trouver la fortune.
Bon à savoir : Près de 300 milliards d'euros en friche.

Chapitre 5 - Chacun croit fort aisément ce qu'il craint et ce qu'il désire : « Le loup et le renard »

Cette fable met en garde contre les mirages.
Bon à savoir : Je veux défiscaliser !

Chapitre 6 - Ce qui nous paraissait terrible et singulier s'apprivoise avec notre vue : « Le chameau et les bâtons flottants »

Cette fable prévient contre les erreurs de jugement.
Bon à savoir : Acheter son logement, c'est mieux que louer, car on jette l'argent par les fenêtres : vrai ou faux ?

Chapitre 7 - Tout flatteur vit aux dépens de celui qui l'écoute : « Le corbeau et le renard »

Cette fable met en garde contre la crédulité.
Bon à savoir : La câlinothérapie comme méthode commerciale.

Chapitre 8 - Les Sages quelquefois [...] marchent à reculons : « L'écrevisse et sa fille »

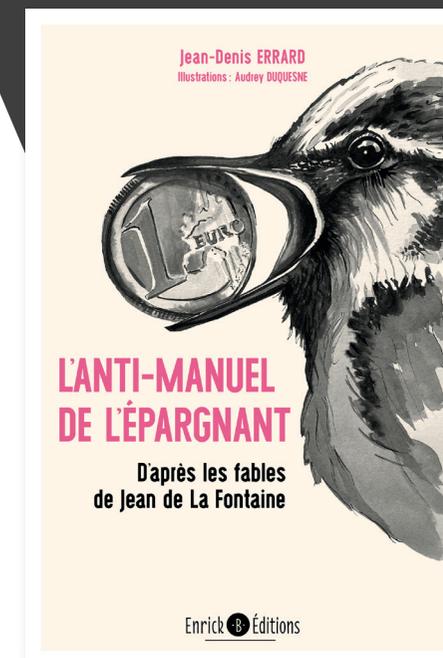
Cette fable incite à avancer... à contre-courant.
Bon à savoir : Le Black Friday.

Chapitre 9 - On hasarde de perdre en voulant trop gagner : « Le héron »

Cette fable dénonce la cupidité.
Bon à savoir : Le maillon faible de l'Europe.

Chapitre 10 - Il ne faut jamais vendre la peau de l'ours qu'on ne l'ait mis par terre : « L'ours et les deux compagnons »

Cette fable met en garde contre la précipitation.
Bon à savoir : Un pari sur la peau de l'ours.



Enrick · B ·
ÉDITIONS

www.enrickb-editions.com

Collection Essais

Prix public TTC : 16,95 €

Prix TTC sur 4^{ème} de couverture : oui

Date de parution : 14 février 2023

Thème Dilicom : 3838 (Gestion du patrimoine)

Format : 14 x 21 cm

Taux de TVA : 5,5 %

Couleur : N/B

Nombre de pages : 176 pages

ISBN : 978-2-38313-099-4



9 782383 130994

L'ANTI-MANUEL DE L'ÉPARGNANT

D'APRÈS LES FABLES DE JEAN DE LA FONTAINE

SOMMAIRE

Chapitre 11 - La chétive pécore s'enfla si bien qu'elle creva :

« La grenouille qui veut se faire aussi grosse que le bœuf »

Cette fable se moque des ambitions démesurées.

Bon à savoir : Une arnaque à 19 milliards de dollars.

Chapitre 12 - Celui-ci ne voyait pas plus loin que son nez : « Le renard et le bouc »

Cette fable fustige la fourberie.

Bon à savoir : Le piège de l'assurance emprunteur.

Chapitre 13 - Qu'un sou, quand il est assuré, vaut mieux que cinq en espérance : « Le berger et la mer »

Cette histoire met en garde contre les illusions.

Bon à savoir : Un truand qui a fait des émules.

Chapitre 14 - Ceux qui cherchent vainement cette fille du sort de royaume en royaume : « L'homme qui court après la fortune et l'homme qui l'attend dans son lit »

Cette fable se moque de ceux qui cherchent fortune à tout prix.

Bon à savoir : La love money.

Chapitre 15 - Sur son dos le fit asseoir : « Le singe et le dauphin »

Cette fable dénonce les imposteurs.

Bon à savoir : Le quizz de l'imposteur en 10 points de contrôle.

Chapitre 16 - Il faut partir à point : « Le lièvre et la tortue »

Cette fable conseille de raisonner à long terme.

Bon à savoir : L'épargne programmée.

Chapitre 17 - Deux sûretés valent mieux qu'une et le trop en cela ne fut jamais perdu : « Le loup, la chèvre et le chevreau »

Cette fable incite à redoubler de précautions avant de prendre une décision importante.

Bon à savoir : Les pièges de la défiscalisation.

Chapitre 18 - Or du hasard il n'est point de science : « L'astrologue qui se laisse tomber dans un puits »

Cette fable dénonce les prédictions.

Bon à savoir : « Why did nobody notice it ? »

Chapitre 19 - Le bien nous le faisons, le mal c'est la fortune : « L'ingratitude et l'injustice des hommes envers la fortune »

Cette fable met en garde contre l'arrogance.

Bon à savoir : Histoires de singe.

Chapitre 20 - Les vents me sont moins qu'à vous redoutables : « Le chêne et le roseau »

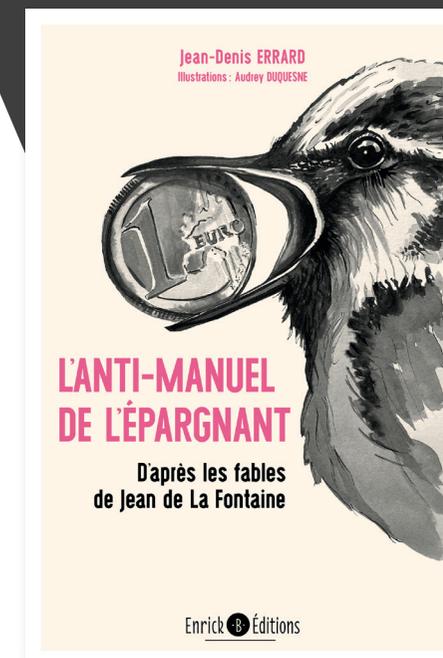
Cette fable est une allégorie de la souplesse.

Bon à savoir : La mode du private equity.

Chapitre 21 - Je vois fort bien comme l'on entre, et ne vois pas comme on en sort : « Le lion malade et le renard »

Cette fable incite à ne pas se laisser enfermer.

Bon à savoir : Où est la porte de sortie ?



Enrick · B ·
ÉDITIONS

www.enrickb-editions.com

Collection Essais

Prix public TTC : 16,95 €

Prix TTC sur 4^{ème} de couverture : oui

Date de parution : 14 février 2023

Thème Dilicom : 3838 (Gestion du patrimoine)

Format : 14 x 21 cm

Taux de TVA : 5,5 %

Couleur : N/B

Nombre de pages : 176 pages

ISBN : 978-2-38313-099-4



9 782383 130994

L'ANTI-MANUEL DE L'ÉPARGNANT

D'APRÈS LES FABLES DE JEAN DE LA FONTAINE

SOMMAIRE

Chapitre 22 - La raison du plus fort est toujours la meilleure :

« Le loup et l'agneau »

Cette fable incite à ne pas se laisser tondre. Ou griller en gigot !
Bon à savoir : Les « structurés », un placement à la mode.

Chapitre 23 - Pourquoi vous affligez tant puisque vous n'y touchiez jamais à cet argent : « L'avare qui a perdu son trésor »

Cette fable incite à placer utile.

Bon à savoir : La « finance à impact ».

Chapitre 24 - Si quelque affaire t'importe, ne la fais point par procureur : « Le fermier, le chien et le renard »

Cette fable met en garde contre les mauvais conseillers.

Bon à savoir : Des lois protectrices.

Chapitre 25 - L'un est sûr, l'autre ne l'est pas : « Le petit poisson et le pêcheur »

Cette fable met en garde contre la spéculation.

Bon à savoir : Garanti, tu parles !

Chapitre 26 - Le trop d'attention qu'on a pour le danger fait le plus souvent qu'on y tombe : « Le renard et les poulets d'Inde »

Cette fable met en garde contre la peur du risque.

Bon à savoir : Vous avez dit danger ? Comme c'est bizarre...

Chapitre 27 - Sur le Mulet du fisc une troupe se jette : « Les deux mulets »

Cette fable tourne en dérision les percepteurs.

Bon à savoir : Un record de prélèvements en France.

Chapitre 28 - Tout son sel se fondit si bien : « L'âne chargé d'éponges et l'âne chargé de sel »

Cette fable évoque l'ingéniosité fiscale.

Bon à savoir : L'art du contre-pied fiscal.

Chapitre 29 - Le monde n'a jamais manqué de charlatans : « Le charlatan »

Cette fable s'insurge contre les fripouilles en tout genre.

Bon à savoir : D'étonnantes supercheres.

Chapitre 30 - La mort ne surprend pas le sage : « La mort et le mourant »

Cette fable alerte sur la mort qui peut survenir à tout moment.

Bon à savoir : « Soyez joints, mes Enfants, que l'amour vous accorde ».

Chapitre 31 - Elle doit être à moi, dit-il ; et la raison, c'est que je m'appelle Lion : « La génisse, la chèvre et la brebis en société avec le lion »

Cette fable dénonce la tyrannie du plus fort.

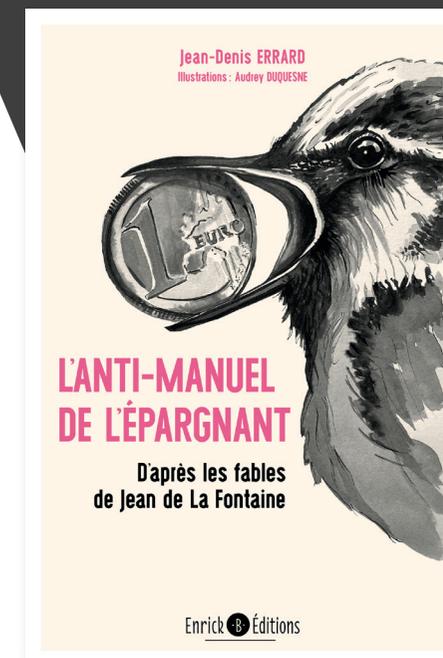
Bon à savoir : Le PER, un intérêt pour qui ?

Chapitre 32 - Payez-moi de ma peine :

« Le coche et la mouche »

Cette fable dénonce les pseudo-conseillers.

Bon à savoir : « De l'art de dire des conneries ».



Enrick · B ·
— ÉDITIONS —

www.enrickb-editions.com

Collection Essais

Prix public TTC : 16,95 €

Prix TTC sur 4^{ème} de couverture : oui

Date de parution : 14 février 2023

Thème Dilicom : 3838 (Gestion du patrimoine)

Format : 14 x 21 cm

Taux de TVA : 5,5 %

Couleur : N/B

Nombre de pages : 176 pages

ISBN : 978-2-38313-099-4



9 782383 130994

L'ANTI-MANUEL DE L'ÉPARGNANT

D'APRÈS LES FABLES DE JEAN DE LA FONTAINE

SOMMAIRE

Chapitre 33 - Ne nous associons qu'avecque nos égaux : « Le pot de terre et le pot de fer »

Cette fable est une mise en garde au sujet des associations.
Bon à savoir : La terrible solidarité du couple.

Chapitre 34 - Il eut pour hôtes les soucis, les soupçons, les alarmes vaines : « Le savetier et le financier »

Cette fable remet la fortune à sa place.
Bon à savoir : L'ISR, un meilleur usage.

Chapitre 35 - On a souvent besoin d'un plus petit que soi : « Le lion et le rat »

Cette fable met en valeur le « petit » épargnant.
Bon à savoir : L'assurance vie, le contrat de confiance ?

Chapitre 36 - Rien n'est si dangereux qu'un ignorant ami : « L'ours et l'amateur des jardins »

Cette fable nous met en garde contre les conseils d'amis.
Bon à savoir : Attention au dropshipping.

Chapitre 37 - Quand on pense sortir d'une mauvaise affaire, on s'enfonce encor plus avant : « La vieille et les deux servantes »

Cette fable avertit sur les excès de protection de l'épargnant.
Bon à savoir : « C'est vous l'expert ! »

Chapitre 38 - C'est la robe qu'on salue : « L'âne portant des reliques »

Cette fable relativise l'amitié de votre banquier.
Bon à savoir : « Selon que vous serez puissant ou misérable... »

Chapitre 39 - Tout homme ment, dit le sage : « Le dépositaire infidèle »

Cette fable nous apprend que le mensonge est partout.
Bon à savoir : Histoires de mensonges.

Épilogue : La fable « Les souhaits »



Enrick · B ·
ÉDITIONS

www.enrickb-editions.com

Collection Essais

Prix public TTC : 16,95 €

Prix TTC sur 4^{ème} de couverture : oui

Date de parution : 14 février 2023

Thème Dilicom : 3838 (Gestion du patrimoine)

Format : 14 x 21 cm

Taux de TVA : 5,5 %

Couleur : N/B

Nombre de pages : 176 pages

ISBN : 978-2-38313-099-4



9 782383 113099 4

L'ANTI-MANUEL DE L'ÉPARGNANT

D'APRÈS LES FABLES DE JEAN DE LA FONTAINE

EXTRAIT

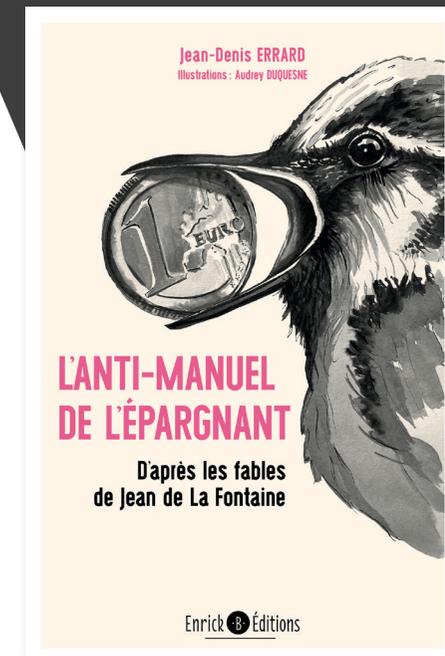
Exemple d'encadré L'avez-vous vu comme cela ?

Warren Buffett, le célèbre gestionnaire de fonds américain, circule dans une vieille Coccinelle, un peu comme le lieutenant Columbo avec sa Peugeot 403. Un ami lui demande : « Pourquoi, alors que tu es milliardaire, ne t'offres-tu pas une belle Chrysler ? » Prêtez attention à son raisonnement : « Une neuve me coûtera 30 000 dollars. Dans trente ans sa valeur sera zéro, à supposer qu'elle tienne jusque-là. Moi, dans trente ans, mes 30 000 dollars placés en actions vaudront 500 000 dollars – sur la base de 10 % de progression par an – ; et 500 000 dollars c'est trop cher pour une voiture ! ». Avant de songer à une utilisation de son argent, Warren Buffett recommande de projeter sa valeur dans le temps !

Exemple d'encadré Bon à savoir

Le quizz de l'imposteur en 10 points de contrôle

- 1) Demandez au conseiller en face de vous quelque chose d'impossible, par exemple « un placement garanti de 5 % net par an et sans trop de fiscalité ». L'imposteur répondra : « Ça peut se trouver », et l'expert : « Ça n'existe pas. » Le type « J'ai un produit très peu connu qui rapporte sans risque » est un signal d'alerte : fuyez !
- 2) Si votre interlocuteur vous explique que ses clients ne font que de bonnes affaires, qu'il a arbitré leurs portefeuilles boursiers avant les krachs, qu'il a fait réaliser des bons coups immobiliers... alors, outre son arrogance, c'est sa crédibilité qui est franchement douteuse. S'il était le roi des bons tuyaux il serait sur son yacht au large de Saint-Barth plutôt que dans ce bureau à vous parler (le roi des bons tuyaux est un mythe).
- 3) S'il vous dit : « L'immobilier y'a que ça de vrai ! », il y a de grandes chances que vous ayez affaire à un revendeur d'immobilier et non à un vrai conseiller. L'immobilier étant de loin la ligne de métier la plus rémunératrice en termes de marge, c'est zéro pointé en cas de forcing sur du « Pinel » ou d'autres défiscalisations immobilières.
- 4) Le bon conseiller 'est celui qui se renseigne bien sur vous pour délivrer les conseils adéquats. Attention cependant au pseudo-professionnel qui, par des interrogations trop intimes, cherche en réalité à vous manipuler pour forcer une vente !



Enrick · B ·
ÉDITIONS

www.enrickb-editions.com

Collection Essais

Prix public TTC : 16,95 €

Prix TTC sur 4^{ème} de couverture : oui

Date de parution : 14 février 2023

Thème Dilicom : 3838 (Gestion du patrimoine)

Format : 14 x 21 cm

Taux de TVA : 5,5 %

Couleur : N/B

Nombre de pages : 176 pages

ISBN : 978-2-38313-099-4



9 782383 130994

L'ANTI-MANUEL DE L'ÉPARGNANT

D'APRÈS LES FABLES DE JEAN DE LA FONTAINE

EXTRAIT

- 5) **Indice majeur** : votre conseiller prend-t-il des notes sur tout ce que vous lui confiez ? Après le premier rendez-vous, il a à rédiger une « lettre de mission » sur laquelle il reprend vos « objectifs patrimoniaux » tels que vous les avez exprimés. Assurez-vous qu'il a bien compris vos intentions. S'il vous envoie une lettre stéréotypée, c'est qu'il se moque de vos préoccupations.
- 6) Le premier rendez-vous ne doit pas excéder une heure à une heure et demie. Si votre interlocuteur se concentre sur votre bilan patrimonial et vos objectifs, c'est bon signe. S'il vous explique dès ce premier contact qu'il a « quelque chose de très bien pour vous », c'est certainement plus un vendeur qu'un conseiller !
- 7) Reposez une même question quelques minutes plus tard en la formulant différemment. C'est un test pour voir s'il s'en rend compte et vous écoute, et pour vérifier la cohérence des réponses.
- 8) Votre conseiller cherche-t-il à vous faire réfléchir sur la bonne stratégie ou à vanter la « super qualité » de sa gamme de produits ? Autrement dit, se comporte-t-il en conseiller ou en commercial ?
- 9) Un bon conseiller doit expliquer le niveau de risque de perte de valeur sur ce qu'il vous propose, même pour une assurance vie dite « garantie » (puisque les rendements nets sont en dessous de l'inflation). Sinon, c'est un défaut d'information. Plus le potentiel de valorisation est important, plus le risque l'est aussi ! Un bon conseiller se doit de vous en parler sans que vous lui posiez la question.
- 10) Plus le professionnel est transparent sur la question des frais prélevés – et de sa rémunération s'il s'agit d'un conseiller exerçant en libéral –, plus il peut être considéré comme sérieux et respectueux du client. Le conseil gratuit n'existe pas, donc s'il le fait croire, au moins vous saurez ce qu'il pense de vous !



Enrick · B ·
ÉDITIONS

www.enrickb-editions.com

Collection Essais

Prix public TTC : 16,95 €

Prix TTC sur 4^{ème} de couverture : oui

Date de parution : 14 février 2023

Thème Dilicom : 3838 (Gestion du patrimoine)

Format : 14 x 21 cm

Taux de TVA : 5,5 %

Couleur : N/B

Nombre de pages : 176 pages

ISBN : 978-2-38313-099-4



9 782383 130994

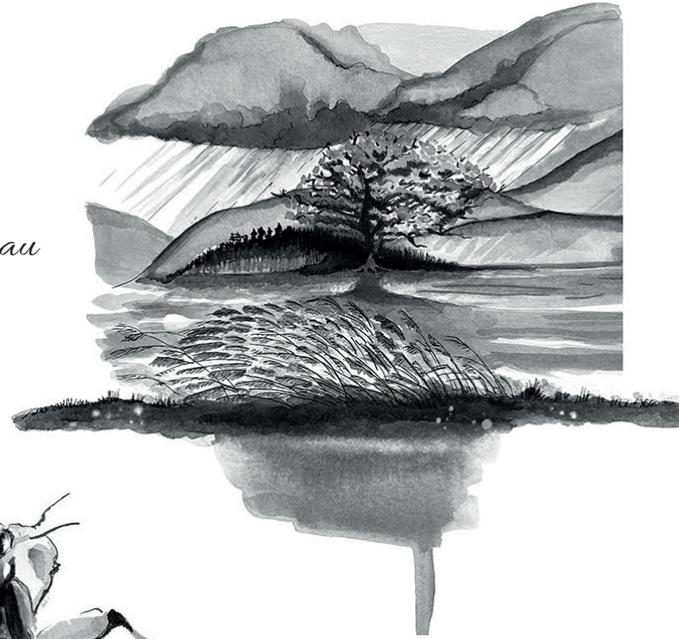
L'ANTI-MANUEL DE L'ÉPARGNANT

D'APRÈS LES FABLES DE JEAN DE LA FONTAINE

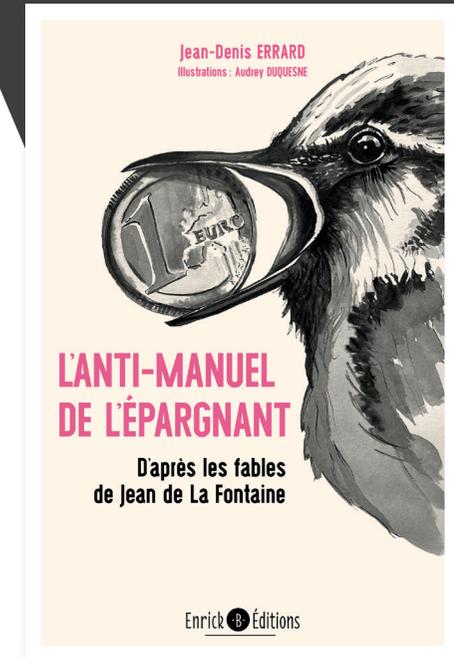


Le corbeau et le renard

Le Chêne et le roseau



La cigale et la fourmi



Jean-Denis ERRARD
Illustrations : Audrey DUQUESNE

**L'ANTI-MANUEL
DE L'ÉPARGNANT**

D'après les fables
de Jean de La Fontaine

Enrick · B · Éditions

Enrick · B ·
ÉDITIONS

www.enrickb-editions.com

Collection Essais

Prix public TTC : 16,95 €

Prix TTC sur 4^{ème} de couverture : oui

Date de parution : 14 février 2023

Thème Dilicom : 3838 (Gestion du patrimoine)

Format : 14 x 21 cm

Taux de TVA : 5,5 %

Couleur : N/B

Nombre de pages : 176 pages

ISBN : 978-2-38313-099-4



9 782383 130994