



LA SÉRIE DEVENIR GRAND • LIVRE 3

JE SERAI RICHE ET CÉLÈBRE

*« Quand vous devenez utile, vous devenez riche.
Quand vous devenez influent, vous devenez célèbre.
L'ordre compte. »*

TIMILEHIN IDOWU

thekingdomlifestyle.org

JE SERAI RICHE ET CÉLÈBRE

*« Comment créer de la valeur, attirer les opportunités et
façonner la culture »*

TIMILEHIN IDOWU

*« Quand vous devenez utile, vous devenez riche. Quand
vous devenez influent, vous devenez célèbre. L'ordre
compte. »*

— Timilehin Idowu

ÉGALEMENT DE TIMILEHIN IDOWU

Livre 1 — Je Dois Percer · Identité · Caractère · Destinée ·
Processus

Livre 2 — Je Suis le Champion · Discipline · Maîtrise · Constance ·
Résilience

Livre 4 — Ne Scrolle Pas Devant Ça · Caractère · Générations ·
Mentorat · Héritage

Livre 5 — LIFE: The Journey · Vie · Identité · Destinée · Héritage

Livre 6 — La Vérité sur le Mensonge · Vérité · Paix · Intégrité ·
Réconciliation

Livre 7 — Ce N'Est Pas Ta Faute. Mais C'Est Ta Vie. ·
Responsabilité · Reprogrammation · Croissance · Héritage

DROITS D'AUTEUR

Je Serai Riche et Célèbre

© 2026 Timilehin Idowu. Tous droits réservés. Première édition française.

Aucune partie de ce livre ne peut être reproduite ou transmise sous quelque forme que ce soit sans l'autorisation écrite préalable de l'auteur, hormis de brèves citations utilisées dans des recensions.

Ce livre est une œuvre de non-fiction. Toute référence à des personnes, des événements ou des organisations réels est faite uniquement à titre d'illustration.

Publié par Flourish Playhouse. Lagos, Nigéria · Première édition, 2026

Contact et commandes : thekingdomlifestyle.org

DÉDICACE

À chaque jeune à qui l'on a dit un jour : « Tu rêves trop grand. »

Rêvez plus grand. Puis bâtissez les fondations pour porter le rêve. La richesse et l'influence ne sont pas réservées à quelques élus. Elles se bâtissent — par les constants et les courageux. Ce livre est votre plan.

AVANT DE COMMENCER : LA PROMESSE DU BÂTISSEUR DE RICHESSE

Avant de lire ce livre, faites cette promesse. Dites-la à voix haute. Pensez-la.

(Oui, à voix haute. Les voisins peuvent vous entendre. Laissez-les. Un jour, ils voudront votre autographe.)

Je ne poursuivrai pas la richesse. Je deviendrai assez utile pour
que la richesse me poursuive. Je ne poursuivrai pas la
célébrité. Je deviendrai assez influent pour que la célébrité ne
soit que le résultat. Je bâtirai juste. Je grandirai régulièrement.
Je servirai grandement.

Votre promesse : _____

Date du jour : _____

Ceci est votre contrat avec votre futur vous-même. Gardez-le.

PRÉFACE

Permettez-moi d'être honnête avec vous avant toute chose.

Je n'ai pas écrit ce livre — ni aucun livre de cette série — parce que j'ai atteint le sommet. Je l'ai écrit parce que j'ai passé assez d'années à grimper, à trébucher, à me relever, et à regarder d'autres refaire les mêmes erreurs évitables, pour savoir que la chose la plus utile que je puisse faire, c'est parler de la route honnêtement.

Je me reconnais dans tant de jeunes que je rencontre. La faim de quelque chose de significatif. La confusion autour de l'argent, du succès, de la destinée, et de ce que « riche et célèbre » veut vraiment dire quand cela doit durer. La tentation de poursuivre ce qui paraît impressionnant plutôt que de bâtir ce qui est réel.

J'ai traversé la vie en faisant beaucoup de ces erreurs. Je suis tombé là où je n'avais pas besoin de tomber. J'ai échoué là où la bonne connaissance m'aurait tenu debout. Et les leçons qui auraient dû former ma vingtaine n'ont souvent atterri qu'à la fin de ma trentaine.

C'est la douleur que je ne veux pas pour vous. La douleur dont je veux vous épargner, c'est d'arriver à quarante ans en pensant : « J'aurais pu savoir ça à vingt ans. J'aurais pu commencer à bâtir à ce moment-là. J'ai gaspillé des années que je ne peux pas récupérer. »

Vous n'êtes pas obligé de connaître cette douleur. C'est pour cela que ce livre existe.

Je ressens votre situation sincèrement. La pression d'une génération qui observe constamment les autres réussir, échouer, faire semblant et performer. L'anxiété de ne pas savoir si le chemin sur lequel vous êtes

mène quelque part de réel. Le poids de vouloir plus pour votre vie sans savoir par où commencer.

Je connais ce poids. Il était à moi.

Il y a un adage qui m'est resté : l'expérience est le meilleur maître — mais seulement pour le fou. Le sage apprend de l'expérience des autres. Cette trilogie est mon expérience, et l'expérience d'hommes et de femmes extraordinaires, offerte pour que vous n'ayez pas à tout apprendre à la dure.

Ne lisez pas ceci comme la leçon de quelqu'un qui maîtrise tout. Lisez-le comme une conversation avec quelqu'un qui ne maîtrisait pas — et qui tend en arrière une main honnête.

Vous n'avez pas été créé pour être fauché. Vous n'avez pas été créé pour être insignifiant. Vous avez été créé pour créer de la valeur, bâtir de l'influence, et laisser le monde meilleur que vous ne l'avez trouvé.

Bâtissons.

— Timilehin Idowu

AVANT-PROPOS

Il y a une génération qui se lève à travers l'Afrique — audacieuse, affamée, créative et déterminée. Une génération qui refuse d'accepter que la grandeur soit une question de géographie. Une génération qui bâtit la richesse, crée la culture et façonne les récits sur la scène mondiale.

Ce livre est son compagnon.

Je Serai Riche et Célèbre n'est pas une promesse d'argent facile ni de célébrité du jour au lendemain. C'est un guide vers le genre de richesse et de célébrité qui se bâtit sur la valeur, se soutient par le caractère, et se multiplie par l'influence.

À travers les histoires d'hommes et de femmes qui sont passés de débuts ordinaires à un impact extraordinaire — dans le divertissement, le sport et le monde de l'entreprise — ce livre montre ce qui est possible quand le talent rencontre la discipline et que la destinée rencontre la stratégie.

Si le Livre 1 a planté la graine et que le Livre 2 vous a appris à grandir, ce livre vous montre à quoi ressemble l'arbre adulte — et comment en devenir un.

— Timilehin Idowu

SOMMAIRE

Avant de commencer : la promesse du bâtisseur de richesse	7
Préface	8
Avant-propos	10
Introduction — le plan de la richesse et de l'influence	13
Première partie — Les fondations de la richesse	15
Chapitre 1 — Redéfinir riche et célèbre	16
Chapitre 2 — La valeur d'abord, la richesse ensuite	19
Chapitre 3 — Le rapport à l'argent	22
Chapitre 4 — Du talent à l'entreprise	26
Deuxième partie — Les modèles de l'influence	29
Chapitre 5 — Funke Akindele : la réalisatrice qui a bâti un empire	30
Chapitre 6 — Tams : la voix qui a refusé d'être définie	34
Chapitre 7 — Victor Osimhen : de la décharge à la scène mondiale	37
Chapitre 8 — Davido : quand le privilège rencontre la destinée	41
Chapitre 9 — Alibaba : être drôle est une affaire sérieuse	44
Chapitre 10 — Ngozi Okonjo-Iweala : l'économiste qui a changé le monde ⁴⁷	
Troisième partie — Bâtir une richesse durable	51
Chapitre 11 — Des sources multiples, une seule vision	52
Chapitre 12 — L'économie de l'influence	55
Chapitre 13 — Façonner la culture, pas la poursuivre	58
Chapitre 14 — Rester riche : la discipline de la durabilité	61
Quatrième partie — L'héritage	63
Chapitre 15 — Riche, célèbre et responsable	64
Conclusion — le plan est complet	68
Le Défi de 30 jours du bâtisseur de richesse	70

Remerciements73

À propos de l'auteur74

LA SÉRIE DEVENIR GRAND75

INTRODUCTION — LE PLAN DE LA RICHESSE ET DE L'INFLUENCE

Réglons quelque chose tout de suite : il n'y a rien de mal à vouloir être riche. Il n'y a rien de mal à vouloir être célèbre.

Laissez cela infuser. Parce que beaucoup de gens se sont entendu dire — parfois depuis les chaires, parfois par leurs parents, parfois par la société — que la richesse est suspecte et que la célébrité est superficielle. Que vouloir plus, c'est de la cupidité. Que l'ambition, c'est de l'arrogance.

C'est un mensonge. Et ce livre est là pour le corriger.

Dieu a béni Abraham jusqu'à ce qu'il soit très riche. La richesse de Salomon était légendaire. Lydie, dans le Nouveau Testament, était une femme d'affaires accomplie. Joseph est devenu le deuxième homme le plus puissant de la nation la plus puissante de la terre. Le problème n'a jamais été la richesse ni la célébrité.

Le problème, c'est quand la richesse devient l'objectif au lieu du résultat. Quand la célébrité devient la destination au lieu de la plateforme. Ce livre vous apprend à bâtir l'argent et l'influence dans le bon ordre — valeur d'abord, richesse ensuite ; impact d'abord, célébrité ensuite.

Vous allez rencontrer six personnes extraordinaires dans ces pages. Six parcours différents, un même fil : chacun a bâti délibérément, sur la valeur, en servant d'abord, en restant quand c'était dur — et en donnant en retour.

La richesse est possible. L'influence est possible. L'héritage est possible.

Ceci est votre plan. Le reste, c'est votre vie.

PREMIÈRE PARTIE

LES FONDATIONS DE LA RICHESSSE

Avant les ruisseaux, la source. Avant l'influence, la valeur.

CHAPITRE 1



REDÉFINIR RICHE ET CÉLÈBRE

« Vous ne pouvez pas bâtir ce que vous n'avez pas défini. »

Demandez à vingt jeunes Nigériens ce que « riche » veut dire et vous entendrez vingt réponses différentes. Une voiture. Une maison à Lekki. Des vêtements de marque. Un compte Instagram vérifié. Un jet privé. Une table dans un club qui coûte plus que le salaire mensuel d'un enseignant.

Aucune de ces réponses n'est fausse. Mais aucune n'est complète. Parce que ce que la plupart des gens décrivent en disant « riche », ce n'est pas la richesse. C'est l'apparence de la richesse. Et il y a une différence massive, parfois dévastatrice, entre les deux.

L'apparence de la richesse contre la vraie richesse

L'apparence de la richesse, c'est ce que vous voyez. La voiture. La tenue. Le train de vie. Elle est externe, visible, et souvent empruntée — achetée à crédit, entretenue par la dette, ou dépendante du prochain contrat qui reste en vie.

La vraie richesse, c'est ce que vous possédez. Des actifs qui prennent de la valeur. Des flux de revenus qui coulent pendant que vous dormez. Une réputation qui ouvre les portes avant que vous ne frappiez. Des connaissances, des compétences et des réseaux qu'on ne peut pas vous reprendre quand l'économie vacille.

BON À SAVOIR

Une étude de 2019 du groupe de gestion de fortune UBS a établi que plus de 70 % des hauts revenus des marchés émergents sont techniquement « pauvres en liquidités » — ils dépensent plus qu'ils ne gagnent et ne détiennent presque aucun actif à long terme. Ils ont l'air riches. Ils ne bâtissent pas la richesse. La définition que vous poursuivez détermine la vie que vous bâtissez.

*« Les biens mal acquis diminuent, mais celui qui amasse
peu à peu les augmente. »*
(Proverbes 13:11)

Ce n'est pas un verset contre l'ambition. C'est un verset sur la méthode.

Que veut dire « célèbre », en réalité ?

Célèbre veut dire que les gens connaissent votre nom. Influent veut dire que les gens suivent votre exemple. Célébré veut dire que les gens respectent votre contribution. Significatif veut dire que votre vie a fait une différence.

Vous pouvez être célèbre et insignifiant. Vous pouvez être inconnu et profondément influent. Le but n'est pas d'être connu. Le but est d'être connu pour quelque chose qui vaut la peine d'être connu.

Les quatre types de richesse

La richesse financière — l'argent, les actifs, les investissements, les parts d'entreprise.

La richesse relationnelle — la qualité de votre réseau, de vos mentors, de vos partenariats et de votre communauté.

La richesse intellectuelle — les connaissances, les compétences, l'expertise et la maîtrise.

La richesse spirituelle — la destinée, la paix, l'identité, et l'assurance profonde que votre vie signifie quelque chose.

Beaucoup de gens ne poursuivent que la première. Les champions bâtissent les quatre.

RÉFLEXION

- » Quelle est votre définition actuelle de « riche » ? Est-ce l'apparence ou la substance ?
- » Lequel des quatre types de richesse bâtissez-vous le plus délibérément en ce moment ?
- » Quel type avez-vous le plus négligé ?
- » Que signifie être « célèbre » pour vous — la reconnaissance, ou l'impact réel ?

Je bâtis la vraie richesse — pas son apparence. Je grandis dans les quatre dimensions. Mon influence sera méritée, pas jouée.

CHAPITRE 2



LA VALEUR D'ABORD, LA RICHESSSE ENSUITE

« Vous ne pouvez pas retirer ce que vous n'avez pas déposé. »

Voici l'un des principes financiers les plus importants que vous apprendrez jamais : la richesse est le produit dérivé de la valeur. Ce n'est pas la destination — c'est le résultat.

Chaque personne qui a accumulé une richesse authentique et durable l'a fait parce qu'elle a créé quelque chose de précieux. Un produit dont les gens avaient besoin. Un service pour lequel les gens payaient. Une compétence que les gens ne trouvaient pas facilement ailleurs. On ne récolte pas ce qu'on n'a pas semé.

BON À SAVOIR

Jeff Bezos l'a dit en des termes célèbres : « La chose la plus importante, c'est de se concentrer obsessionnellement sur le client. » Amazon, valorisée à plus de 1 800 milliards de dollars à son sommet, n'a pas été bâtie sur le désir d'être riche. Elle a été bâtie sur le désir de résoudre un problème précis pour une personne précise. La richesse suit la valeur. Toujours.

Qu'est-ce que la valeur ?

La valeur, c'est tout ce qui résout un problème, répond à un besoin, ou améliore la vie de quelqu'un : une compétence qui fait gagner du temps ou de l'argent. Un produit qui répond à un besoin. Un contenu qui éduque, divertit ou inspire. Une relation qui connecte les bonnes personnes. Un système qui fait mieux fonctionner les choses.

Si vous faites bien l'une de ces choses, vous créez déjà de la valeur. La question est de savoir si vous bâtissez une structure autour de cette valeur — en la tarifiant correctement, en la conditionnant professionnellement, en la distribuant stratégiquement, et en la protégeant légalement.

Le basculement : de salarié à créateur de valeur

La mentalité du salariat demande : « combien vais-je être payé ? » La mentalité de l'entrepreneur demande : « combien de valeur puis-je créer ? » Ces deux questions produisent des vies complètement différentes.

Matthieu 25:14-30 — la parabole des talents. Ceux qui ont pris ce qui leur avait été donné et en ont créé davantage ont été récompensés. Celui qui l'a enterré ne l'a pas été. Vous avez reçu quelque chose. La question est de savoir ce que vous en ferez.

RÉFLEXION

- » Quelle valeur créez-vous actuellement pour les autres ?
- » Quel problème résolvez-vous, ou pourriez-vous résoudre ?
- » Êtes-vous dans la mentalité « obtenir de l'argent » ou dans la mentalité « créer de la valeur » ?
- » Quel talent ou quelle compétence entre vos mains est actuellement enterré, attendant de se multiplier ?

Je ne poursuivrai pas l'argent. Je créerai de la valeur si constamment que l'argent n'aura d'autre choix que de suivre.

CHAPITRE 3

...

LE RAPPORT À L'ARGENT

« Votre relation avec l'argent détermine si l'argent reste ou s'en va. »

L'argent n'est pas la racine de tous les maux. L'amour de l'argent, oui. Et il y a une différence critique, qui change la vie, entre les deux.

Beaucoup de gens — au Nigeria en particulier — ont été élevés avec une relation compliquée à l'argent. Le résultat est un schéma subtil et destructeur : ils poursuivent l'argent tout en croyant inconsciemment qu'ils ne le méritent pas. Et ce que vous ne croyez pas mériter, vous le sabotez inconsciemment.

Les trois mentalités destructrices à l'égard de l'argent

1. La mentalité de rareté : « il n'y en a jamais assez. » Thésauriser, peur de dépenser, difficulté à investir. Ironiquement, cela garde les gens pauvres, parce que cela bloque la générosité, la prise de risque et l'investissement.

2. La mentalité de culpabilité : « vouloir de l'argent, c'est mal. » Souvent enracinée dans un enseignement religieux mal appliqué. Les gens gagnent de l'argent et trouvent immédiatement des façons de le perdre. Ils ne peuvent pas facturer ce qu'ils valent.

3. La mentalité de l'étalage : « l'argent est fait pour être dépensé pour que les gens voient. » Les voitures avant les investissements. Les vêtements avant l'épargne. Les fêtes avant les fondations. Avoir l'air riche en ne bâtissant rien.

BON À SAVOIR

Une étude de la National Endowment for Financial Education, aux États-Unis, a établi qu'environ 70 % des gagnants de loterie finissent ruinés en quelques années. La raison est simple : l'argent est arrivé, mais la mentalité n'a pas changé. La richesse n'est pas ce que vous gagnez. C'est ce que vous bâtissez et gardez. La mentalité précède l'argent, toujours.

La mentalité d'argent du champion

L'argent est un outil, pas une identité. Il sert votre destinée ; il ne définit pas votre valeur.

L'argent se multiplie avec la sagesse. Étudiez la gestion financière. Apprenez à investir, à épargner et à bâtir.

L'argent coule vers la valeur. Créez de la valeur constamment, et l'argent suit constamment.

L'argent est la récompense du service. Plus vous servez bien de gens, plus vous gagnez.

Dépensez moins que vous ne gagnez. Chaque fois. Sans exception.

Épargnez avant de dépenser. Payez-vous d'abord vous-même.

Investissez constamment. Même de petits montants, composés avec le temps, créent une richesse significative.

Apprenez la littératie financière. Apprenez la différence entre un actif et un passif.

Un mot particulier : quand Dieu vous a appelé à bâtir des personnes

Tous ceux qui lisent ce livre ne sont pas appelés en premier lieu à bâtir un empire financier. Certains sont appelés à bâtir la prochaine génération. Voici ce que vous devez entendre : vous n'avez pas besoin d'avoir tout résolu avant de commencer. Personne ne l'a jamais.

La mère qui peine à payer les frais de scolarité mais qui reste présente pour ses enfants bâtit une richesse qu'aucune banque ne peut mesurer. Le pasteur qui se dépense pour cinquante jeunes sans salaire crée une influence qui survivra à chaque panneau publicitaire. L'enseignant qui reste tard pour expliquer une fois de plus fait un investissement que l'économie sentira dans vingt ans.

La richesse n'est pas que des nairas et des dollars. La richesse, c'est l'héritage. La richesse, ce sont des personnes transformées.

« Le prochain pas juste est devant toi. Tu n'as pas besoin de tout. Tu as besoin d'obéissance, de sagesse, et du courage de faire ce pas aujourd'hui. »

RÉFLEXION

- » Quelle mentalité destructive à l'égard de l'argent reconnaissez-vous le plus en vous-même ?
- » Quelles croyances sur l'argent avez-vous héritées de votre famille ou de votre communauté ?
- » Quelle est l'habitude financière que vous pouvez bâtir ce mois-ci ?
- » Quelle part de vos revenus investissez-vous actuellement, comparée à celle que vous dépensez ?

Ma relation avec l'argent est saine. Je le gagne avec la valeur, je le gère avec la sagesse, je le multiplie avec la stratégie, et je le donne avec joie.

CHAPITRE 4



DU TALENT À L'ENTREPRISE

*« Le talent est un don. L'entreprise est ce que vous bâtissez
autour. »*

Tout don a le potentiel de devenir une entreprise. Toute compétence a le potentiel de devenir un flux de revenus. Toute passion a le potentiel de devenir une plateforme. Mais cela n'arrive pas automatiquement. Cela arrive intentionnellement.

Les 5 étapes du talent à l'entreprise

Étape 1 : la découverte — trouver ce pour quoi vous êtes doué. Pendant que vous êtes encore dans la découverte, mettez-vous au service de quelqu'un qui a déjà trouvé le sien.

Étape 2 : le développement — bâtir la maîtrise. Le talent brut sans développement est un potentiel qui attend d'expirer.

Étape 3 : le conditionnement — transformer votre compétence en produit ou en service. Qu'offrez-vous exactement ? Qui en a besoin ? Commencez par servir honnêtement. Le prix monte à mesure que votre excellence fait ses preuves.

Étape 4 : le marketing — faire savoir aux bonnes personnes que vous existez. Le marketing n'est pas de la vantardise. Le marketing est de la communication. Si ce n'est pas votre force, trouvez quelqu'un dont c'est

la force.

Étape 5 : le passage à l'échelle — grandir au-delà de votre capacité personnelle. L'entreprise signifie que vos revenus ne sont pas limités aux heures que vous travaillez personnellement.

BON À SAVOIR

Dans la seule économie créative du Nigeria, l'industrie du divertissement contribue plus de 4 milliards de dollars au PIB chaque année (PricewaterhouseCoopers). L'industrie de la mode est valorisée à plus de 4,7 milliards de dollars. Ce ne sont pas des industries de la chance. Ce sont des industries bâties par des gens qui ont pris leur talent assez au sérieux pour le transformer en entreprise.

À quelle étape êtes-vous ?

La plupart des gens restent bloqués entre l'étape 2 et l'étape 3. Ils développent leur compétence mais ne la conditionnent jamais professionnellement. Certains sont excellents mais invisibles. Quelques-uns ne bâtissent jamais les systèmes de l'étape 5.

À quelle étape êtes-vous aujourd'hui ? Et quel est le tout prochain pas pour avancer ?

RÉFLEXION

- » Quel est mon talent ou ma compétence principale ?
- » À quelle étape du parcours talent-entreprise suis-je actuellement ?
- » Qu'est-ce qui me retient de passer à l'étape suivante ?
- » À quoi ressemble mon entreprise quand elle est entièrement bâtie ?

Mon talent est une semence. Mon entreprise est l'arbre que je bâtis autour. Je ne laisserai pas mon don non développé, non conditionné, ou invendable.

DEUXIÈME PARTIE

LES MODÈLES DE L'INFLUENCE

*Six personnes. Six chemins. Une leçon : la valeur bien bâtie
devient richesse et influence.*

CHAPITRE 5



FUNKE AKINDELE : LA RÉALISATRICE QUI A BÂTI UN EMPIRE

« L'opportunité est une porte. Mais seule la discipline peut vous la faire franchir. »

Commençons par une vérité importante : Funke Akindele a eu un départ précoce. Elle a eu une occasion majeure très jeune, en décrochant le rôle de Bisi dans la série télévisée « I Need to Know », parrainée par l'UNFPA, en 1998 — une série à diffusion nationale qui lui a donné une plateforme dont la plupart des jeunes acteurs ne font que rêver.

Et elle n'était pas la seule à avoir eu cette opportunité. Plusieurs jeunes acteurs sont apparus dans cette série. La plupart d'entre eux, vous ne pouvez pas les nommer aujourd'hui.

C'est la première leçon de l'histoire de Funke Akindele : l'opportunité n'était pas unique. Ce qu'elle en a fait, si.

Née à Ikorodu — pas à Hollywood

Funke Akindele est née le 24 août 1977 à Ikorodu, Lagos. C'était une enfant qui gribouillait des histoires dans les dossiers de patients inutilisés de sa mère, qui appuyait sur « enregistrer » sur les lecteurs de cassettes et racontait des histoires à personne en particulier.

Son père voulait qu'elle devienne avocate. Elle a étudié la communication de masse à la place. Puis elle a obtenu un diplôme de droit quand même, à l'UNILAG — parce que les champions trouvent un moyen de faire les deux, pas l'un ou l'autre.

BON À SAVOIR

Funke Akindele est la réalisatrice la plus rentable de l'histoire du box-office nigérian, avec un total dépassant 4,7 milliards de nairas. Son film « Everybody Loves Jenifa » (2024) est devenu le film Nollywood le plus rentable de tous les temps. Elle a été nommée parmi les femmes les plus influentes du cinéma international par The Hollywood Reporter en 2025.

L'opportunité qu'elle a eue et que d'autres ont eue aussi

C'est elle qui a traité l'opportunité comme un commencement, pas comme une destination. Pendant que d'autres s'arrêtaient au rôle, elle continuait de bâtir. Pendant que d'autres attendaient la prochaine grande occasion, elle la créait. Pendant que d'autres se plaignaient de l'industrie, elle la changeait.

Elle a produit. Elle a réalisé. Elle a bâti SceneOne Productions, puis FAAN. Elle a créé la franchise Jenifa — un personnage devenu une institution culturelle, une série télévisée, une série de films, et une plateforme pour une génération de talents de Nollywood.

Les leçons de Funke Akindele

Leçon 1 : les opportunités précoces sont des semences, pas des récoltes.

Funke avait une plateforme. Elle l'a utilisée pour faire grandir la maîtrise, puis a utilisé la maîtrise pour bâtir l'empire.

Leçon 2 : diversifiez votre rôle.

Funke n'est pas restée actrice. Elle est devenue scénariste, productrice, réalisatrice et entrepreneure. La position la plus dangereuse dans l'industrie créative, c'est de n'être qu'une seule chose.

Leçon 3 : bâtissez pour la culture, pas seulement pour l'argent.

Le personnage de Jenifa a résonné parce qu'il était culturellement vrai. Les gens n'ont pas seulement acheté des billets. Ils se sont vus. Le travail qui résonne culturellement crée une loyauté que le simple divertissement ne peut pas créer.

Leçon 4 : chaque revers est de la matière première.

Funke a affronté l'embarras public pendant le COVID-19, une rupture de mariage publique, et une campagne électorale perdue. Chaque fois, elle est revenue à ce qu'elle faisait de mieux. Les champions ne se définissent pas par leurs chutes. Ils se définissent par la qualité de leurs retours.

RÉFLEXION

- » Quelle opportunité précoce m'a été donnée que je n'ai pas pleinement maximisée ?
- » Est-ce que je ne joue qu'un seul rôle dans mon domaine, ou est-ce que j'élargis ma valeur ?
- » À quelle vérité culturelle mon travail, mon produit ou mon service pourrait-il parler ?
- » Quel retour suis-je en train de bâtir en ce moment ?

L'opportunité n'est pas le miracle. Ce que tu fais après
l'opportunité — voilà le miracle.

CHAPITRE 6



TEMS : LA VOIX QUI A REFUSÉ D'ÊTRE DÉFINIE

« Quand l'industrie ne vous offre pas de siège, bâtissez votre propre table. »

En 2018, une jeune femme nommée Temilade Openiyi est entrée dans le bureau de son patron. Elle était cadre en marketing digital, avec un emploi stable, un diplôme universitaire d'économie obtenu à Johannesburg, et une vie qui, selon la plupart des définitions, allait plutôt bien.

Elle a remis sa démission. Puis elle est rentrée chez elle et a commencé à regarder des tutoriels YouTube sur la production musicale.

Parce qu'elle ne trouvait pas de producteur qui comprenne son son, elle a décidé de devenir sa propre productrice. L'histoire de Tems — lauréate d'un Grammy, nominée aux Oscars, première artiste africaine à atteindre la première place du Billboard Hot 100 — commence avec une femme qui a choisi l'inconfort plutôt que le confort.

La voix grave qui l'a rendue différente

En grandissant, Tems a été harcelée à cause de sa voix. Elle était grave. Inhabituelle. On lui a dit, de diverses façons, d'être autre chose. Elle a refusé.

Un professeur de musique du lycée a vu dans ce que les autres entendaient comme un problème un don. Ce recadrage a tout changé. La chose même qui la rendait « différente » est devenue la chose qui l'a rendue « inoubliable ».

BON À SAVOIR

Tems est la première artiste nigériane à remporter un Grammy Award. Elle a été nominée aux Oscars pour la meilleure chanson originale avec « Lift Me Up », tirée de Black Panther : Wakanda Forever. Sa collaboration sur « Wait for U » de Future et Drake a débuté à la première place du Billboard Hot 100. En 2025, elle est devenue la première femme africaine propriétaire d'un club de football aux États-Unis. Elle a commencé avec un tutoriel YouTube et une lettre de démission.

Les leçons de Tems

Leçon 1 : votre « différence » est votre avantage compétitif.

La chose qui vous rend inhabituel n'est pas une faiblesse. Assumée avec confiance et développée avec compétence, elle devient la chose que personne d'autre ne peut reproduire.

Leçon 2 : bâtissez ce que le marché n'a pas bâti pour vous.

Tems ne trouvait pas de producteur qui comprenne sa vision. Alors elle a appris la production. N'attendez pas la bonne personne. Bâtissez la ressource. Créez la chose dont le monde a besoin de vous.

Leçon 3 : l'authenticité est la stratégie de marque la plus durable.

L'authenticité — bien faite, faite constamment — bâtit le genre d'audience loyale et passionnée qu'aucun budget marketing ne peut fabriquer.

Leçon 4 : démissionner peut être une promotion — mais seulement quand vous êtes prêt.

Tems n'a pas démissionné sur un sentiment. Elle a démissionné sur une fondation. Elle pratiquait déjà sérieusement, connaissait déjà intimement son son, avait déjà un plan. La foi sans préparation n'est pas du courage — c'est de la présomption.

Avant de démissionner de quoi que ce soit, demandez : ai-je la clarté ? Ai-je la préparation ? Ai-je un mentor qui peut parler honnêtement de ma disponibilité ?

RÉFLEXION

- » Qu'est-ce qui me rend « différent » et que j'ai traité comme un défaut plutôt que comme un atout ?
- » Quelle compétence dois-je développer parce que je ne trouve personne d'autre qui puisse le faire à ma place ?
- » Que ferais-je si j'arrêtais de laisser le marché dicter ma direction ?
- » Y a-t-il une démission que je dois écrire — d'un emploi, d'une habitude, ou d'une version de moi-même qui ne sert plus mon appel ?

Ma voix — au propre comme au figuré — n'est pas un problème. C'est ma puissance. Je l'assumerai, je la développerai, et je laisserai le monde l'entendre.

CHAPITRE 7

...

VICTOR OSIMHEN : DE LA DÉCHARGE À LA SCÈNE MONDIALE

*« Là où vous commencez n'est pas là où vous allez. C'est juste là
où vous démarrez. »*

Fermez les yeux un instant et imaginez : un jeune garçon à Olusosun, Lagos, qui fouille dans l'une des plus grandes décharges d'Afrique. Pas en quête d'aventure. En quête de chaussures.

Il trouvait un pied droit d'une marque, un pied gauche d'une autre marque, les lavait tous les deux, les laissait sécher au soleil, et les utilisait pour jouer au football le lendemain matin.

Ce garçon vaut aujourd'hui plus de 100 millions d'euros. Il joue devant quatre-vingt mille personnes. Son maillot se vend à travers le monde. Il a remporté le titre de Joueur africain de l'année.

Né dans le sol le plus dur

Victor est né le 29 décembre 1998, le dernier de sept enfants. Sa mère est morte quand il était très jeune. Son père a perdu son emploi. Son frère aîné vendait des journaux au bord de la route. Sa sœur utilisait ses maigres gains de petite commerçante pour lui acheter des chaussures de football.

Il vendait de l'eau en sachet dans la circulation de Lagos. Il récupérait des vêtements à la décharge. Il mangeait de la nourriture périmée quand rien d'autre n'était disponible. Et pourtant. Le football, pour Victor, n'était pas un hobby. C'était une bouée de sauvetage.

BON À SAVOIR

À la Coupe du monde FIFA U17 de 2015 au Chili, Osimhen a marqué 10 buts en 7 matchs — le plus haut total de buts de l'histoire de ce tournoi. Il a été sélectionné parmi plus de 900 joueurs qui s'étaient présentés aux essais des U17 du Nigeria. Il a eu seulement 15 minutes pour faire ses preuves. Il a couru, selon ses propres mots, « jusqu'à transpirer du sang ». En 2020, Naples l'a recruté pour 80 millions d'euros. En 2023, il a remporté le titre de Joueur africain de l'année.

L'audition de 15 minutes

Près de 900 joueurs se sont présentés. On lui a donné seulement 15 minutes pour faire impression. Pas quinze matchs. Pas quinze séances d'entraînement. Quinze minutes.

Il a couru jusqu'à n'avoir plus rien. Il a fait compter chaque seconde. Et cela a suffi.

Les champions comprennent que les opportunités ne viennent pas avec une seconde audition. Quand la porte s'ouvre, vous devez être prêt à remplir la salle entière dans le temps qu'on vous donne.

Les leçons de Victor Osimhen

Leçon 1 : votre origine n'est pas votre destinée.

La décharge n'a pas défini Victor. Elle l'a entraîné. La dureté a produit la faim. La pauvreté a produit la persistance. Vos conditions de départ sont votre terrain d'entraînement, pas votre condamnation à vie.

Leçon 2 : faites de chaque opportunité une performance complète.

Les champions n'ont pas besoin de douze chances. Ils en ont besoin d'une — et ils s'assurent d'être si préparés, si affamés et si engagés qu'une seule suffit.

Leçon 3 : Dieu intervient quand les humains abandonnent.

Osimhen a dit : « Je ne pense pas que je serais où que ce soit si Dieu n'était pas intervenu. » Non pas en remplacement du travail acharné — mais comme la raison pour laquelle le travail acharné n'a pas été gaspillé.

Leçon 4 : retournez là d'où vous venez.

Chaque fois qu'Osimhen revient au Nigeria, il retourne à Olusosun. Pour montrer aux enfants que c'est possible. L'héritage ne concerne pas seulement ce que vous bâtissez. Il concerne pour qui vous revenez.

RÉFLEXION

- » Quelles circonstances difficiles de ma vie m'ont en réalité entraîné pour quelque chose de plus grand ?
- » Quelle « audition de 15 minutes » suis-je en train de préparer actuellement ?
- » Où Dieu est-Il intervenu dans mon histoire d'une manière que je n'ai pas pleinement reconnue ?
- » Pour qui vais-je revenir quand j'aurai réussi ?

Je n'ai pas choisi mon point de départ. Mais je choisis mon prochain pas. Et le pas d'après. Et je ne m'arrêterai pas de marcher.

CHAPITRE 8

...

DAVIDO : QUAND LE PRIVILÈGE RENCONTRE LA DESTINÉE

« L'avantage sans la discipline n'est qu'une avance que vous gaspillez. »

Soyons honnêtes : Davido a eu des avantages. Né le 21 novembre 1992 à Atlanta, en Géorgie, dans l'une des familles d'affaires les plus riches du Nigeria, David Adedeji Adeleke a grandi avec un accès que la plupart des jeunes Nigériens peuvent à peine imaginer.

Et pourtant. L'avantage sans application n'est rien. Les avances ne signifient rien si vous arrêtez de courir.

Le père qui a dit non

Quand Davido a commencé à poursuivre la musique sérieusement, son père — le Dr Deji Adeleke — n'était pas content. Davido a choisi la musique. Son père l'a fait brièvement enfermer dans une cellule de police pour appuyer le point. Cela n'a rien changé.

Ils ont finalement trouvé un compromis : Davido finirait l'université tout en poursuivant la musique. Il s'est inscrit à l'Université Babcock et a obtenu en 2015 un diplôme de musique — un département que son père a littéralement financé la création, initialement comme une classe d'un

seul étudiant.

BON À SAVOIR

Le single « Fall » de Davido est devenu la chanson pop nigériane restée le plus longtemps au classement Billboard de l'histoire. Il a été le premier artiste basé en Afrique à se produire sur la scène principale des BET Awards. Il a récolté plus de 250 millions de nairas pour des œuvres caritatives en une seule collecte sur Twitter. Sa fortune est estimée à plus de 27 millions de dollars en 2026.

Les leçons de Davido

Leçon 1 : honorez votre avantage en le maximisant, pas en le gaspillant.

La pire réponse au privilège est la complaisance. Vous honorez votre avantage en bâtissant quelque chose d'excellent avec.

Leçon 2 : la passion sans la discipline n'est que du bruit.

Davido aimait la musique assez pour se battre avec son père pour elle. Mais il l'a aussi étudiée, a bâti un label, signé des artistes, géré des revenus de tournée et des contrats de sponsoring. La passion était le carburant. La discipline était le moteur.

Leçon 3 : la générosité est un multiplicateur.

Il a lancé un défi léger sur Twitter. En quelques heures, amis et fans lui avaient envoyé plus de 250 millions de nairas. Il a tout donné à des œuvres caritatives. L'acte de générosité a élargi son influence plus qu'aucun disque à succès.

Leçon 4 : le succès ne vous immunise pas contre la douleur.

En 2022, Davido a perdu son fils Ifeanyi — trois ans — dans un accident de noyade. Il s'est tu publiquement pendant des mois. Puis il est revenu avec un album intitulé « Timeless ». Les champions ne sont pas des gens qui évitent la douleur. Ce sont des gens qui refusent d'en être définis.

RÉFLEXION

- » Quels avantages m'ont été donnés que je ne maximise pas actuellement ?
- » Est-ce que j'honore le privilège que j'ai — grand ou petit — en bâtissant quelque chose d'excellent ?
- » Comment la générosité fait-elle partie de ma stratégie de construction de richesse ?
- » Quelle douleur de mon histoire suis-je appelé à transformer en quelque chose d'intemporel ?

Je ne gaspillerai pas mes avantages. Je ne cacherai pas mes bénédictions. Je bâtirai quelque chose de si excellent que le privilège sera honoré, pas dilapidé.

CHAPITRE 9

...

ALIBABA : ÊTRE DRÔLE EST UNE AFFAIRE SÉRIEUSE

« Quand vous professionnalisez ce que les autres méprisent, vous vous appropriez l'industrie dont ils riaient. »

À la fin des années 1980, si vous disiez à quelqu'un au Nigeria que vous vouliez devenir comédien de stand-up professionnel, vous auriez eu droit à l'une de ces trois réponses. Vos parents pleuraient. Vos amis riaient (ironiquement). Votre village tenait une réunion de prière d'urgence.

Puis est arrivé un homme de Warri nommé Atunyota Alleluya Akpobome. Le monde allait le connaître sous le nom d'Alibaba. Et il allait passer les trente années et plus suivantes à prouver que chacun de ces sceptiques avait tort — de manière absolue et spectaculaire.

L'homme qui a professionnalisé le rire

Né le 24 juin 1965 à Warri, dans l'État du Delta — au sein de la famille royale d'Agbarha Otor — Alibaba est diplômé de l'Université Ambrose Alli en études religieuses et philosophie. Il a réalisé qu'il pouvait faire plus de bien en faisant rire les gens qu'en plaidant leur défense.

BON À SAVOIR

Alibaba est le Père du stand-up nigérian. Son concert annuel du 1er janvier est l'événement comique le plus ancien du Nigeria. En 1998, il a payé des panneaux publicitaires à travers Lagos — Ozumba Mbadiwe, Osborne Road à Ikoyi, la Marina — avec un seul message : « Être drôle est une affaire sérieuse. » En 2012, il a sonné la cloche de clôture de fin d'année de la Bourse du Nigeria — le premier comédien à le faire. Sa fortune est estimée entre 7 et 10 millions de dollars.

La décision du panneau publicitaire

En 1998, Alibaba a payé deux ans de publicité sur panneaux dans les rues les plus chères de Lagos. Il ne faisait pas la publicité d'un concert. Il faisait la publicité d'une philosophie. « Être drôle est une affaire sérieuse. »

Ce seul acte a changé la manière dont le Nigeria voyait la comédie. Vous n'attendez pas que le monde vous prenne au sérieux. Vous prenez la décision d'être sérieux — et vous investissez dans cette décision publiquement.

Les leçons d'Alibaba

Leçon 1 : professionnalisez ce que les autres méprisent.

Quel que soit votre domaine — si vous vous présentez avec professionnalisme, exigences et pensée stratégique, le monde ajuste sa perception de vous et du domaine.

Leçon 2 : investissez dans votre propre positionnement.

Vous ne pouvez pas attendre que quelqu'un d'autre vous positionne correctement. Vous devez investir dans la manière dont le monde vous voit. C'est la marque personnelle faite avec audace.

Leçon 3 : bâtissez l'industrie, pas seulement votre carrière.

Chaque comédien sur votre écran ce soir se tient sur une fondation qu'Alibaba a aidée à poser. Vous ne faites pas que gagner. Vous bâtissez un espace où d'autres peuvent aussi gagner.

Leçon 4 : la longévité est la preuve ultime de l'excellence.

Trente ans et plus. Toujours pertinent, toujours respecté, toujours réservé. La longévité n'est pas de la chance. C'est le produit de l'excellence maintenue et de la pertinence cultivée avec intention.

RÉFLEXION

- » Qu'est-ce qu'on m'a dit qui n'était pas une carrière « sérieuse » et que je pourrais professionnaliser ?
- » Comment est-ce que j'investis actuellement dans mon propre positionnement et ma marque personnelle ?
- » Pour qui est-ce que je bâtis l'industrie, au-delà de ma propre carrière ?
- » À quoi ressemblerait le fait d'être encore pertinent et respecté dans mon domaine dans 30 ans ?

Être excellent dans ce que je fais est une affaire sérieuse. Je le traiterai ainsi. Et je bâtirai de l'espace pour que d'autres soient excellents aussi.

CHAPITRE 10



NGOZI OKONJO-IWEALA : L'ÉCONOMISTE QUI A CHANGÉ LE MONDE

« Il y a des salles où votre présence est historique. Vous devez quand même mériter la chaise. »

Le 1er mars 2021, une femme nigériane est entrée dans le siège de l'Organisation mondiale du commerce à Genève, en Suisse, et a pris son siège de Directrice générale.

Elle était la première femme à occuper ce poste. Elle était la première Africaine à occuper ce poste. Et elle avait passé toute sa carrière — quarante ans d'excellence implacable — à mériter exactement cette chaise.

Née dans la royauté, bâtie sur le mérite

Ngozi est née le 13 juin 1954 à Ogwashi-Ukwu, dans l'État du Delta. Son père était le professeur Chukwuka Okonjo — un royal, un universitaire, et le chef traditionnel de sa communauté.

Elle a été diplômée magna cum laude en économie de Harvard. Elle a obtenu un master et un doctorat du MIT. Elle a commencé à la Banque mondiale en 1982 et a passé 25 ans à monter jusqu'au numéro 2 — Direc-

trice générale des opérations, supervisant un portefeuille de 81 milliards de dollars.

BON À SAVOIR

Comme ministre des Finances (premier mandat 2003-2006), Ngozi a mené les négociations qui ont annulé 18 milliards de dollars de la dette du Nigeria — le plus grand accord d'allègement de dette de l'histoire africaine à l'époque. Elle a été nommée ministre des Finances mondiale de l'année par EuroMoney en 2005. Forbes l'a classée parmi les 100 femmes les plus puissantes pendant huit années consécutives. Quand sa mère a été kidnappée en 2012 pour forcer sa démission, elle a refusé de démissionner.

La chaise sur laquelle personne ne s'était assise avant

Quand Ngozi a fait campagne pour diriger l'OMC en 2020, l'administration Trump a bloqué sa candidature. Elle n'a pas abandonné. Elle a continué à bâtir du soutien. Quand l'administration Biden est arrivée au pouvoir, elle a apporté son soutien derrière elle. Elle a été nommée à l'unanimité en février 2021.

Remarquez ce qu'elle n'a pas fait : elle n'a pas attendu un monde juste. Elle a bâti un dossier impossible à nier dans le monde tel qu'il est.

Les leçons de Ngozi Okonjo-Iweala

Leçon 1 : l'excellence bâtit des références qui ne peuvent pas être niées.

Quand elle s'est présentée à la direction générale de l'OMC, la question n'était pas de savoir si elle était qualifiée. La question était de savoir si l'institution était prête pour elle. L'institution s'est ajustée.

Leçon 2 : les barrières sont temporaires. La constance est permanente.

C'était la première femme. La première Africaine. Elle avait affronté la résistance, l'opposition, et des menaces contre sa famille. Chaque fois, elle a continué. Les barrières n'ont pas bougé jusqu'à ce qu'elle continue de presser constamment.

Leçon 3 : votre identité est un atout, pas un handicap.

Ngozi porte sa tenue traditionnelle nigériane sur la scène mondiale. Délibérément. Elle n'aseptise pas son africanité pour le confort international. Voilà à quoi ressemble diriger depuis l'identité plutôt que de s'assimiler dans l'anonymat.

Leçon 4 : servez une cause plus grande que vous-même.

La carrière de Ngozi n'a jamais été à propos de Ngozi. Quand votre travail est au service de quelque chose de plus grand que votre avancement personnel, il attire une autre qualité de respect et une autre profondeur d'héritage.

RÉFLEXION

- » Quelle « première » suis-je positionné pour devenir dans mon domaine, ma communauté ou ma génération ?
- » Comment est-ce que je bâtis l'excellence aujourd'hui qui rendra mon dossier indéniable demain ?
- » Mon identité — mon parcours, ma culture, mes racines — est-elle quelque chose que je cache ou que je porte en avant ?
- » Quelle cause, plus grande que mon avancement personnel, mon travail sert-il ?

Je bâtis un dossier qui ne peut pas être nié. Je n'attends pas que le monde soit juste. Je deviens assez excellent pour que le monde s'ajuste.

TROISIÈME PARTIE

BÂTIR UNE RICHESSE DURABLE

*La célébrité s'efface. L'influence compose. La richesse, bien
bâtie, survit aux deux.*

CHAPITRE 11



DES SOURCES MULTIPLES, UNE SEULE VISION

« Une rivière aux nombreux affluents ne connaît pas la soif. »

L'une des décisions financières les plus dangereuses qu'un jeune puisse prendre est de dépendre entièrement d'une seule source de revenus. Parce que quand cette source unique est perturbée — et dans l'économie nigériane, la perturbation n'est pas une question de si, mais de quand — le résultat peut être catastrophique.

Chaque personne que vous avez rencontrée dans ce livre avait des sources multiples. Funke joue, produit, réalise, prête son image à des marques et dirige un réseau de médias. Tams écrit, produit, chante et part en tournée. Osimhen gagne du football, des contrats publicitaires et de l'immobilier — dont une propriété à Lekki évaluée, selon les rapports, à 3 milliards de nairas. Davido a la musique, un label, des contrats publicitaires et des entreprises. Alibaba se produit sur scène, anime des cérémonies, mentore, et dirige une activité de divertissement d'entreprise. Ngozi a des salaires gouvernementaux, des honoraires de conseil, des sièges dans des conseils d'administration, des droits d'auteur sur ses livres et des honoraires de conférences.

Aucun d'eux n'a bâti sa richesse sur une seule source. Vous ne devriez pas non plus.

Les trois types de sources de revenus

1. Les revenus actifs — l'argent que vous gagnez directement par votre temps et votre travail. Votre point de départ. Mais il y a un plafond : une journée ne compte que 24 heures.

2. Les revenus passifs — l'argent qui entre sans votre implication quotidienne directe. Droits d'auteur, revenus locatifs, dividendes, systèmes d'entreprise. C'est ici que la vraie richesse se bâtit.

3. Les revenus à effet de levier — l'argent qui vient du travail d'autres personnes, au sein de votre système. Quand vous bâtissez quelque chose qui emploie d'autres personnes, votre potentiel de gains se multiplie exponentiellement.

BON À SAVOIR

Une étude de la Réserve fédérale américaine a établi que les 10 % de ménages américains les plus riches tiraient leurs revenus d'une moyenne de 7 sources différentes. Les 50 % les plus pauvres n'en comptaient en moyenne que 1 à 2. L'écart entre les riches et les pauvres est rarement un écart de talent. C'est un écart de systèmes.

Comment bâtir votre première source supplémentaire

Quelle compétence ou quel savoir possédez-vous pour lequel d'autres paieraient ?

Quelle petite entreprise pourriez-vous lancer avec les ressources dont vous disposez actuellement ?

Quel actif existant pourriez-vous monétiser ?

Que pourriez-vous créer une fois et vendre à répétition ?

Une nouvelle source. Puis deux. Puis trois. Bâties avec le temps, gérées avec discipline.

Une note finale : tout n'est pas une question d'argent

Bâissez des sources de revenus multiples — oui. Mais bâissez-les en serviteur de votre destinée, pas en remplacement de celle-ci.

*« Cherchez premièrement le royaume et la justice de Dieu ;
et toutes ces choses vous seront données par-dessus. »*

(Matthieu 6:33)

La destinée d'abord. Le caractère d'abord. Les relations d'abord. L'argent est le serviteur. Vous êtes l'intendant. Dieu est la source.

RÉFLEXION

- » Combien de sources de revenus ai-je actuellement ?
- » Quel est mon ratio actuel entre revenus actifs et revenus passifs ?
- » Quelle source de revenus supplémentaire pourrais-je bâtir dans les 12 prochains mois ?
- » Quelle compétence ou quel actif possède-je déjà que je ne monétise pas actuellement ?

Je ne dépendrai pas d'une seule source. Je bâtirai des systèmes qui génèrent des revenus au-delà de mon effort personnel. Des sources multiples. Une seule vision. Un seul Dieu.

CHAPITRE 12



L'ÉCONOMIE DE L'INFLUENCE

*« Dans la nouvelle économie, l'attention est une monnaie.
L'influence en est les intérêts composés. »*

Nous vivons la période la plus démocratisée de création de richesse de toute l'histoire humaine. Pour la première fois, un jeune à Lagos, avec un téléphone, une bonne idée et un accès à Internet, peut toucher des millions de personnes sans maison de disques, sans éditeur ni contrat gouvernemental.

Mais la plupart des jeunes voient cette opportunité et pensent immédiatement : des abonnés. Des mentions j'aime. La viralité. Ils courent après les métriques de l'attention sans bâtir la fondation de valeur qui rend cette attention digne d'intérêt.

L'attention sans valeur n'est que du bruit. L'influence sans valeur n'est que de la performance. La célébrité sans substance n'est qu'un costume très coûteux qui s'use vite.

Qu'est-ce que l'économie de l'influence ?

L'économie de l'influence est le système dans lequel votre capacité à façonner ce que les gens pensent, achètent, croient ou font est en soi un actif commercialement viable. C'est ainsi que Tems est payée par des marques pour porter leurs vêtements. C'est ainsi que Davido est payé par MTN pour un contrat publicitaire. C'est ainsi qu'un leader spirituel sans fonction officielle mobilise des millions de personnes.

Mais remarquez ce que tous les influenceurs authentiques ont en commun : ils ont quelque chose à dire que les gens trouvent précieux. La plateforme amplifie la valeur. Elle ne la remplace pas.

Bâtir une influence qui dure

Développez une expertise authentique. Soyez connu pour être excellent dans quelque chose de réel.

Servez votre audience. Donnez avant de demander. Ajoutez de la valeur avant de monétiser.

Soyez constant. L'influence compose avec le temps. Un moment viral ne bâtit pas une carrière.

Soyez authentique. Les audiences ont un instinct extraordinaire pour distinguer la performance de la vérité.

Convertissez l'attention en relations. Listes de diffusion, communauté, fidélité — pas seulement des compteurs d'abonnés.

RÉFLEXION

- » Qu'ai-je à dire que les gens trouvent authentiquement précieux ?
- » Qui est mon audience — qui bénéficie spécifiquement de mon contenu, de ma compétence ou de mon message ?
- » Est-ce que je bâtis une entreprise d'influence, ou est-ce que je cours simplement après des métriques ?
- » À quoi ressemblerait mon économie de l'influence dans trois ans si je la bâtissais intentionnellement aujourd'hui ?

Mon influence sera méritée, pas fabriquée. Bâtie sur la valeur, pas sur la performance. Soutenue par l'excellence, pas par les algorithmes.

CHAPITRE 13



FAÇONNER LA CULTURE, PAS LA POURUIVRE

« Les tendances expirent. La culture dure. Bâissez pour la culture. »

Chaque personne de ce livre a façonné la culture. Elle ne l'a pas suivie.

Funke Akindele a créé l'univers de Jenifa. Le son de Tems est quelque chose qu'elle a créé et qui influence maintenant le genre entier. L'histoire d'Osimhen a changé le récit de ce que les footballeurs africains peuvent être. La musique de Davido, c'est la culture nigériane exportée vers le monde. Alibaba a professionnalisé une forme d'art qui n'avait aucune norme professionnelle. Ngozi a changé le visage de l'Afrique sur la scène économique mondiale.

Aucun d'eux n'a demandé : « qu'est-ce qui est tendance ? » Ils ont demandé : « qu'est-ce qui est vrai ? Qu'est-ce qui manque ? Quelle histoire a besoin d'être racontée ? »

La différence entre les tendances et la culture

Les tendances sont ce que les gens font en ce moment. La culture est l'accumulation des schémas selon lesquels les gens vivent, pensent et voient le monde. Les tendances durent des semaines ou des mois. La culture dure des décennies ou des générations.

Le personnage de Jenifa est toujours regardé. La musique de Bob Marley est toujours jouée. L'engagement de Fela Kuti est toujours cité. Les discours du Dr King sont toujours enseignés. Ces choses n'ont pas été des tendances. Elles sont devenues une partie de l'ADN culturel de leur génération et au-delà.

Comment bâtir pour la culture

Demandez ce qui est vrai, pas ce qui est populaire. La résonance culturelle vient de la vérité.

Racontez des histoires tirées d'une expérience spécifique. La spécificité crée l'universalité.

Bâissez pour la profondeur, pas pour la portée. Une audience plus petite qui se connecte profondément est plus puissante.

Prenez position. Les bâtisseurs de culture défendent quelque chose.

Soyez patient. La culture se bâtit lentement, se reconnaît graduellement, se célèbre rétrospectivement.

RÉFLEXION

- » Quelle vérité culturelle, dans ma communauté, ma génération ou mon domaine, suis-je particulièrement positionné pour refléter ?
- » Est-ce que je bâtis pour les tendances ou pour la culture ?
- » Quelle position ou quel point de vue mon travail représente-t-il ?
- » Pour quoi veut-on se souvenir de moi dans 20 ans ?

Je ne courrai pas après ce qui est tendance. Je créerai ce qui est vrai. Et la vérité, bien racontée, devient culture.

CHAPITRE 14

...

RESTER RICHE : LA DISCIPLINE DE LA DURABILITÉ

« Devenir riche est difficile. Rester riche l'est davantage. Les deux exigent de la discipline. »

Le paysage nigérian du divertissement et du sport est plein d'histoires que personne ne veut raconter : l'artiste qui valait des millions à 25 ans et qui est ruiné à 35 ans. Le footballeur qui a pris sa retraite riche et qui a tout perdu en cinq ans. Ces histoires sont presque toujours évitables.

Pourquoi la richesse disparaît

1. Aucun système financier. Pas de budget, pas de plan d'épargne, pas de stratégie d'investissement. Sans systèmes, même un revenu significatif ne s'accumule pas.
2. L'inflation du train de vie. À mesure que le revenu grandit, le train de vie grandit plus vite. L'inflation du train de vie est une destruction silencieuse de la richesse.
3. Le mauvais entourage. Des amis qui n'apparaissent que quand vous réussissez. Une famille qui voit votre succès comme un fonds communautaire. Des relations parasites qui consomment les ressources sans apporter de valeur.

4. Aucune stratégie de réinvestissement. Les gens riches ne dépensent pas l'essentiel de leurs revenus. Ils le réinvestissent. Les gens qui investissent leurs revenus bâtissent leur indépendance.

La discipline pour rester riche

Vivez en dessous de vos moyens. Toujours. Quoi que vous gagniez.

Payez-vous d'abord vous-même. Avant les factures, avant le train de vie, avant tout le monde.

Investissez constamment. Dans l'immobilier, les actions, les parts d'entreprises ou les instruments à haut rendement.

Protégez légalement vos actifs. Contrats, constitution en société, droits de propriété intellectuelle.

Bâissez une équipe de conseillers digne de confiance. Comptable, avocat, conseiller financier.

Gardez votre entourage. L'accès à votre richesse doit se mériter, pas se présumer.

RÉFLEXION

- » Quels systèmes financiers ai-je actuellement en place ?
- » Mon train de vie grandit-il plus vite que ma richesse ?
- » Quel pourcentage de mes revenus réinvestis-je actuellement ?
- » Quelles protections légales ai-je (ou me faut-il) pour la valeur que je suis en train de bâtir ?

Je ne me contenterai pas de bâtir la richesse. Je la protégerai, je la ferai croître, et je la transmettrai. La discipline financière est la gardienne de la liberté financière.

QUATRIÈME PARTIE

L'HÉRITAGE

La richesse et la célébrité sont temporaires. L'héritage est éternel.

CHAPITRE 15



RICHE, CÉLÈBRE ET RESPONSABLE

« La plus haute forme de richesse est celle qui rend les autres riches aussi. »

Nous sommes arrivés au dernier chapitre. Et c'est, à bien des égards, le plus important.

Parce que tout ce que contient ce livre — bâtir la valeur, développer l'entreprise, créer des sources multiples, comprendre l'influence, façonner la culture, gérer la richesse durablement — convergeait vers cette question :

Qu'en ferez-vous ?

Parce que la richesse sans responsabilité n'est qu'un égoïsme coûteux. La célébrité sans responsabilité n'est qu'un microphone bruyant sans rien d'important à dire. L'influence sans responsabilité est simplement la capacité d'induire en erreur à grande échelle.

Les personnes de ce livre ont été responsables

Funke Akindele a bâti la Fondation Jenifa pour former et employer des jeunes. Elle a créé des plateformes pour les talents émergents. Elle est entrée en politique pour influencer les lois qui façonnent l'économie culturelle.

Tems a lancé « Leading Vibe Radio » sur Apple Music pour mettre en lumière les femmes, les créatifs et les Africains qui cherchent leur voix. Elle est devenue la première femme africaine propriétaire d'un club de football aux États-Unis.

Victor Osimhen retourne à Olusosun chaque fois qu'il est au Nigeria. Il retourne à la décharge pour dire aux enfants que c'est possible. Il porte sur son dos une communauté que le monde ne verra jamais.

David Oduye a donné 250 millions de nairas à des œuvres caritatives en une seule journée. Il a financé des frais de scolarité, soutenu des hôpitaux, et utilisé sa plateforme constamment pour parler des droits humains.

Alibaba a bâti une industrie. Il n'a pas amassé son savoir, son réseau ou ses normes pour lui seul. Il les a donnés librement — et l'industrie nigériane du rire tout entière s'en est trouvée enrichie.

Ngozi Okonjo-Iweala a passé toute sa carrière au service du développement économique des nations les plus pauvres du monde. Elle aurait pu prendre une retraite confortable à cinquante ans. Elle se bat encore à soixante et onze ans, parce que la tâche compte plus que le confort.

La responsabilité. Leur richesse, leur célébrité et leur influence ne sont pas leurs destinations. Ce sont leurs plateformes de service.

BON À SAVOIR

Une étude de 2021 de Fidelity Investments a établi que les personnes les plus riches et les plus épanouies étaient celles qui donnaient au moins 10 % de leurs revenus. Non pas parce que donner les a rendues riches. Mais parce que la générosité alignait leur richesse sur leurs valeurs — et que cet alignement produisait une qualité de satisfaction que la simple accumulation n'aurait jamais pu produire. Vous n'avez pas été créé pour accumuler. Vous avez été créé pour contribuer.

Votre cadre de responsabilité

À qui êtes-vous responsable ? Votre famille, votre communauté, votre génération, votre Dieu.

De quoi êtes-vous responsable ? De la plateforme que vous bâtissez, de l'influence que vous méritez, de la richesse que vous accumulez.

Comment vous acquitterez-vous de cette responsabilité ? Philanthropie, mentorat, politique publique, investissement communautaire, enseignement.

La déclaration finale

Je serai riche — non pour accumuler, mais pour bâtir. Je serai célèbre — non pour être vu, mais pour servir. J'aurai de l'influence — non pour contrôler, mais pour contribuer. Je quitterai ce monde plus riche que je ne l'ai trouvé. Pas seulement financièrement. De toutes les façons qui comptent.

RÉFLEXION

- » Que servira ma richesse au-delà de moi-même ?
- » Pour qui retournerai-je quand j'aurai réussi ?
- » Quelle plateforme est-ce que je bâtis qui donnera une voix aux autres ?
- » En quoi ma génération sera-t-elle différente parce que j'ai été là ?

CONCLUSION — LE PLAN EST COMPLET

Vous avez fait un long chemin.

Dans le Livre 1, vous avez appris comment devenir — les fondations de l'identité, du caractère, de la destinée et du processus.

Dans le Livre 2, vous avez appris comment gagner — les disciplines de la maîtrise, de la constance, de la concentration et de la résilience.

Et maintenant, dans le Livre 3, vous avez appris comment bâtir — une richesse, une influence et un héritage réels, durables, et dignes de la vie que Dieu a placée entre vos mains.

Vous avez vu six personnes extraordinaires — Funke Akindele, Tems, Victor Osimhen, Davido, Alibaba et Ngozi Okonjo-Iweala — et vous avez vu leur fil commun : elles ont toutes bâti délibérément. Elles ont toutes bâti sur la valeur. Elles ont toutes servi avant d'être célébrées. Elles sont toutes restées quand c'était difficile. Et elles ont toutes donné en retour.

Maintenant, c'est votre tour.

La richesse est possible. L'influence est possible. L'héritage est possible. Non pas parce que ce livre le dit. Mais parce que le Dieu qui vous a conçu ne vous a pas fait pour l'insignifiance. Il vous a fait pour l'impact.

La question est de savoir si vous allez le bâtir.

Bâissez juste.

Bâissez délibérément.

Bâissez généreusement.

Bâissez quelque chose qui survivra à vos applaudissements.

Voici votre plan. Le reste, c'est votre vie.

— Timilehin Idowu

LE DÉFI DE 30 JOURS DU BÂTISSEUR DE RICHESSE

Les champions ne font pas que lire. Ils agissent. Voici votre plan d'action de 30 jours pour le Livre 3.

SEMAINE 1 — La semaine des fondations

Jours 1 à 3 : redéfinissez vos objectifs de richesse

- Écrivez votre définition d'être « riche » — pas ce qui a l'air riche, mais ce qui est riche.
- Identifiez les quatre types de richesse que vous voulez bâtir : financière, relationnelle, intellectuelle, spirituelle.
- Écrivez votre vision personnelle de la richesse : à quoi ressemble votre vie dans 10 ans ?

Jours 4 à 7 : auditez votre valeur

- Listez chaque compétence, chaque talent ou chaque savoir que vous possédez et pour lequel d'autres paieraient.
- Identifiez un problème dans votre communauté, votre domaine ou votre industrie que vous pourriez résoudre.
- Cherchez comment d'autres, dans votre espace, ont transformé des compétences similaires en revenus.

SEMAINE 2 — La semaine de la mentalité d'argent

Jours 8 à 10 : audit de l'argent

- Écrivez toutes les façons dont vous gagnez actuellement de l'argent.
- Écrivez honnêtement vos habitudes de dépenses actuelles.
- Identifiez un schéma destructeur avec l'argent que vous vous engagez à changer.

Jours 11 à 14 : bâtissez votre premier système financier

- Ouvrez un compte d'épargne séparé si vous n'en avez pas.
- Fixez un objectif d'épargne : un minimum de 10 % de chaque revenu que vous recevez.
- Identifiez un véhicule d'investissement à étudier cette semaine : un terrain, des actions, une idée d'entreprise, un bon d'épargne.

SEMAINE 3 — La semaine de l'entreprise

Jours 15 à 17 : du talent à l'entreprise

- Faites correspondre votre talent aux 5 étapes : découverte, développement, emballage, marketing, passage à l'échelle.
- Identifiez à quelle étape vous vous trouvez actuellement.
- Écrivez la seule chose que vous devez faire pour passer à l'étape suivante.

Jours 18 à 21 : bâtissez votre deuxième source de revenus

- Identifiez une source de revenus supplémentaire que vous pouvez commencer à bâtir cette semaine.
- Étudiez le marché, comprenez le modèle, et faites le premier pas.
- Parlez-en à une personne et demandez-lui de vous tenir responsable.

SEMAINE 4 — La semaine de l'influence et de l'héritage

Jours 22 à 24 : bâtissez votre plateforme d'influence

- Décidez ce pour quoi vous voulez être connu.
- Choisissez une plateforme où vous vous montrerez constamment avec de la valeur.
- Créez votre premier contenu : une publication, une vidéo, un fil de discussion, une leçon, un produit.

Jours 25 à 28 : audit de l'héritage

- Écrivez votre déclaration d'héritage : quel impact voulez-vous que votre vie produise ?
- Identifiez une personne ou une communauté que vous vous engagez à servir avec votre richesse et votre influence.
- Écrivez un acte de générosité que vous ferez cette semaine — avec de l'argent, du temps, du savoir ou de l'encouragement.

Jours 29 et 30 : réflexion et nouvel engagement

- Passez en revue les 30 derniers jours : qu'est-ce qui a changé ? Qu'est-ce qui a basculé ? Qu'est-ce qui a commencé ?
- Célébrez chaque petite victoire. La croissance mérite d'être reconnue.
- Fixez vos objectifs de bâtisseur de richesse sur 90 jours. La trilogie se termine. Votre voyage ne fait que commencer.

Je serai riche — non pour accumuler, mais pour bâtir. Je serai célèbre — non pour être vu, mais pour servir. J'aurai de l'influence — non pour contrôler, mais pour contribuer.

REMERCIEMENTS

À tous ceux qui ont marché avec moi pendant l'écriture de cette trilogie — merci. Ces trois livres n'ont pas été écrits en un jour, et ils n'ont pas été écrits seuls.

À Funke Akindele, Tems, Victor Osimhen, Davido, Alibaba et Ngozi Okonjo-Iweala — vos histoires ne sont pas seulement inspirantes. Elles sont instructives. Elles prouvent que l'excellence n'est pas un accident et que la grandeur est accessible à quiconque consent à la bâtir. Merci de vivre si fort.

Aux jeunes qui ont lu le Livre 1, puis le Livre 2, et maintenant le Livre 3 — vous êtes la raison pour laquelle ces pages existent. Continuez de bâtir. Nous regardons, et nous vous encourageons.

À ma femme Oluwakemi, à Mojolaoluwa, Olaoluwatitomi et Oluwafoyinsolami — vous êtes mon œuvre la plus importante et ma plus grande joie. Tout ce que je bâtis est, en définitive, pour Dieu et pour vous.

À la famille de Flourish Playhouse — vous me rappelez chaque jour que les investissements les plus importants sont ceux faits dans les personnes.

À Worship Nation International Church, Festac Town — vos prières sont le sol dans lequel ce travail pousse.

À Dieu — Tu es le bâtisseur de richesse originel. Tout ce qui coule de bon dans ces pages vient de Toi.

Cette trilogie est pour nous tous.

À PROPOS DE L'AUTEUR

Timilehin Idowu — Timi pour ceux qui le connaissent — est l'époux d'Oluwakemi, le père de trois enfants remarquables (Mojolaoluwa, Ololuwatitomi et Oluwafoyinsolami), et le cofondateur de Flourish Playhouse, l'une des meilleures écoles de fondation de Lagos, nichée à Festac Town.

Il sert comme pasteur à la Worship Nation International Church, Festac Town, et se dépense dans la vie des jeunes comme mentor, conférencier, initiateur de Teenspreneurship et écrivain de transformation. Sa mission : aider les jeunes à découvrir leur destinée, bâtir leur caractère, et poursuivre la grandeur avec sagesse, clarté, et le genre de foi qui ne recule pas.

Son message vit à l'intersection de la sagesse de la rue, de la profondeur spirituelle et du conseil pratique — faisant de lui une voix de confiance, accessible et authentiquement exigeante pour la prochaine génération.

Timi élève une génération de jeunes qui ne feront pas que percer — mais qui deviendront. Qui ne feront pas que gagner — mais qui seront champions. Qui ne feront pas que réussir — mais qui seront authentiquement, durablement, responsablement riches et célèbres.

timijos@yahoo.com • medewheidowu@gmail.com

WhatsApp : +234 703 055 5256

LA SÉRIE DEVENIR GRAND

Ce n'est pas juste une série. C'est un mouvement. C'est une génération qui se lève. C'est un héritage qui se bâtit.

Livre 1 — Je Dois Percer

Ce que tout jeune doit savoir avant de courir après le succès

Identité • Caractère • Destinée • Processus

Livre 2 — Je Suis le Champion

Comment les champions sont bâtis, pas nés

Discipline • Maîtrise • Constance • Résilience

Livre 3 — Je Serai Riche et Célèbre

Comment créer de la valeur, attirer les opportunités et façonner la culture

Richesse • Influence • Entrepreneuriat • Héritage

Livre 4 — Ne Scrolle Pas Devant Ça

Ce que les disciples d'autrefois peuvent apprendre à la génération qui a tout vu

Caractère • Générations • Mentorat • Héritage

Livre 5 — LIFE: The Journey

Personne ne vous a dit que ce serait comme ça — mais ici, nous en parlerons honnêtement

Vie • Identité • Destinée • Héritage

Livre 6 — La Vérité sur le Mensonge

Le mensonge rattrape toujours. La seule question est de savoir si vous serez là quand il le fera.

Vérité • Paix • Intégrité • Réconciliation

Livre 7 — Ce N'Est Pas Ta Faute. Mais C'Est Ta Vie.

Là où tu commences n'est pas ta responsabilité. Là où tu finis l'est.

Responsabilité • Reprogrammation • Croissance • Héritage

Vous n'avez pas été créé pour être pauvre. Vous n'avez pas été créé pour être insignifiant. Vous avez été créé pour bâtir.

timijos@yahoo.com • medewheidowu@gmail.com • WhatsApp : +234 703 055 5256