

**NOUVELLE
ÉDITION**



DE L'AUTEUR DE *PÈRE RICHE, PÈRE PAUVRE*

GUIDE POUR INVESTIR

TOUT CE QU'IL FAUT SAVOIR SUR LES INVESTISSEMENTS DES GENS RICHES
QUE NE FONT PAS LES GENS PAUVRES ET DE LA CLASSE MOYENNE !



ROBERT T. KIYOSAKI

GUIDE POUR INVESTIR

Catalogage avant publication de Bibliothèque et Archives nationales du Québec et Bibliothèque et Archives Canada

Kiyosaki, Robert T. 1947-

[Rich dad's guide to investing. Français]

Guide pour investir : tout ce qu'il faut savoir sur les investissements des gens riches que ne font pas les gens pauvres et de la classe moyenne

Nouvelle édition.

Traduction de : Rich dad's guide to investing.

Comprend des références bibliographiques.

ISBN 978-2-89225-859-2

1. Investissements. 2. Finances personnelles. 3. Planification financière personnelle. 4. Investissement. I. Titre. II.

Titre : Rich dad's guide to investing. Français.

HG4527.K5814 2014 332.6

C2014-942233-4

Adresse municipale :

Les éditions Un monde différent

3905, rue Isabelle, bureau 101

Brossard (Québec) Canada

J4Y 2R2

Tél. : 450 656-2660 ou 800 443-2582

Téléc. : 450 659-9328

Site Internet : www.umd.ca

Courriel : info@umd.ca

Adresse postale :

Les éditions Un monde différent

C.P. 51546

Greenfield Park (Québec)

J4V 3N8

Si vous achetez ce livre sans couverture, ou achetez un PDF, JPEG, ou un exemplaire en format Tiff de ce livre, ce sera vraisemblablement un bien volé ou une contrefaçon. Dans ce cas, l'auteur, l'éditeur, leurs employés ou agents n'auront reçu aucun paiement pour cet exemplaire. En outre, la contrefaçon est une avenue bien connue servant à financer le crime organisé et les groupes terroristes. Nous vous exhortons à ne pas acheter un tel exemplaire et de rapporter, dans tous les cas, quelqu'un qui vend de tels exemplaires, à Plata Publishing LLC.

Cette publication est conçue pour fournir de l'information fiable et pertinente à propos du sujet traité. Toutefois, elle est vendue, étant entendu que, l'auteur et l'éditeur ne sont pas engagés à prodiguer des conseils légaux, financiers, ou autres avis professionnels. Les lois et les pratiques varient souvent d'un État à l'autre et d'une contrée à l'autre, et si l'assistance d'un expert juridique ou autre est requise, les services d'un professionnel devraient être recherchés. L'auteur et l'éditeur déclinent spécifiquement toute responsabilité occasionnée par l'utilisation ou l'application du contenu de ce livre.

Copyright © 1998, 2012 par Robert T. Kiyosaki. Tous droits réservés. Sauf ce qui est permis selon la Loi américaine sur le droit d'auteur de 1976, aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, distribuée, ou transmise, sous n'importe quelle forme ou par n'importe quel moyen, ou stockée dans une base de données, ou dans un système d'extraction de données, sans avoir auparavant, la permission écrite de l'éditeur.

Cet ouvrage a été publié en anglais sous le titre original :

RICH DAD'S : GUIDE TO INVESTING : WHAT THE RICH INVEST IN, THAT THE POOR AND MIDDLE CLASS DO NOT !

Published by Plata Publishing, LLC

4330 N.Civic Center Plaza, Suite 100, Scottsdale, Arizona 85251 U.S.A. (480) 998-6971

Sites Web : PlataPublishing.com et RichDad.com

CASHFLOW, Rich Dad, Rich Dad Advisors, ESBI, and B-I Triangle and CASHFLOW Quadrant are registered trademarks of CASHFLOW Technologies, Inc.

 are registered trademarks of CASHFLOW Technologies, Inc.

Copyright © 2012 par CASHFLOW Technologies, Inc.

Tous droits réservés

©. Les éditions Un monde différent ltée, 2004, 2014

Pour l'édition en langue française

Nouvelle édition 2014

Dépôts légaux : 4^e trimestre 2014

Bibliothèque nationale du Québec

Bibliothèque nationale du Canada

Bibliothèque nationale de France

Conception graphique française de la couverture :

OLIVIER LASSE

Photo de la couverture :

SEYMOUR & BRODY STUDIO

Version française :

JOCELYNE ROY

Photocomposition et mise en pages :

LUC JACQUES, COMPOMAGNY ENR.

ISBN 978-2-89225-859-2

(ISBN 978-2-89225-580-5, 1^e publication, 2004)

(Édition originale : ISBN 978-1-61268-020-0, Plata Publishing Edition, Arizona)

Nous reconnaissons l'aide financière du gouvernement du Canada par l'entremise du Fonds du livre du Canada (FLC) pour nos activités d'édition.

Gouvernement du Québec - Programme de crédit d'impôt pour l'édition de livres - Gestion SODEC.

Gouvernement du Québec - Programme d'aide à l'édition de la SODEC.

IMPRIMÉ AU CANADA

ROBERT T. KIYOSAKI

GUIDE POUR
INVESTIR

**TOUT CE QU'IL FAUT SAVOIR SUR
LES INVESTISSEMENTS DES GENS RICHES
QUE NE FONT PAS LES GENS PAUVRES
ET DE LA CLASSE MOYENNE !**

UN MONDE  DIFFÉRENT

Chez le même éditeur

AUTRES BEST-SELLERS DANS LA SÉRIE PÈRE RICHE de Robert T. Kiyosaki

Père riche, Père pauvre

Devenir riche ne s'apprend pas à l'école !

Ce que les parents riches enseignent
à leurs enfants à propos de l'argent afin qu'il soit à leur service
2000, 2014 (nouvelle édition), 240 pages.

Le Quadrant du CASHFLOW

Père riche, Père pauvre (la suite)

Un guide pour atteindre la liberté financière 2001, 2014 (nouvelle édition), 352 pages.

Nos enfants riches et brillants

Donnez un bon départ financier à votre enfant 2003, 352 pages.

Père riche, Père pauvre (Album double de 145 minutes sur disques compacts)

Condensé de ce best-seller Devenir riche ne s'apprend pas à l'école ! Ce que les parents riches enseignent à leurs enfants à propos de l'argent afin qu'il soit à leur service 2003, deux disques compacts réunis.

Guide pour investir

Tout ce qu'il faut savoir sur les investissements des gens riches que ne font pas les gens pauvres et de la classe moyenne 2004, 2014 (nouvelle édition), 528 pages.

L'École des affaires

Pour les gens qui aiment aider les gens 2005, 224 pages.

Avant de quitter votre emploi

10 leçons pratiques que tout entrepreneur devrait connaître s'il veut ériger une entreprise multimillionnaire 2006, 288 pages.

Augmentez votre intelligence financière

Faites plus avec votre argent
2009, 240 pages.

L'Entreprise du 21^e siècle

2012, 160 pages.

*Le conseil d'un père
en matière d'investissement*

Il y a plusieurs années, j'ai posé la question suivante à père riche :

« *Quel conseil donneriez-vous à l'investisseur moyen ?* »

Il a répondu :

« *Ne restez pas dans la moyenne.* »

La règle monétaire du 90/10

La majorité d'entre nous ont entendu parler de la règle du 80/20, la règle qui veut que 20 % des facteurs vont expliquer 80 % des résultats. Cette règle énoncée en 1897 par l'économiste italien Vilfredo Pareto, on la connaît aussi sous le nom de *Loi du moindre effort*.

Père riche est d'accord avec la règle du 80/20 dans tous les domaines, sauf lorsqu'il s'agit d'argent. À cet égard, il croit que c'est la règle du 90/10 qui s'applique. Père riche a remarqué que 10 % des gens détiennent 90 % de l'argent. Il a souligné que, dans le monde du cinéma, 10 % des acteurs gagnent 90 % de l'argent. Il a également remarqué que 10 % des athlètes gagnent 90 % de l'argent, tout comme 10 % des musiciens. Cette même règle du 90/10 s'applique au monde de l'investissement, et c'est pourquoi père riche dit aux investisseurs : « Ne restez pas dans la moyenne. » Un article paru dans *The Wall Street Journal* a récemment corroboré son point de vue. On peut y lire que 90 % des actions aux États-Unis sont détenues par seulement 10 % de la population.

Cet ouvrage explique comment certains des investisseurs faisant partie des 10 % ont réussi à s'approprier 90 % des richesses, et comment vous pourriez faire de même.

Remerciements

Le lancement officiel de *Père riche, Père pauvre* a eu lieu le 8 avril 1997. Ce premier tirage ne comptait que 1 000 exemplaires, car nous pensions que cette quantité répondrait à la demande pendant au moins un an.

Des dizaines de millions d'exemplaires vendus plus tard, et ce, sans grande dépense habituelle en publicité, le succès remporté par *Père riche, Père pauvre*¹ et *Le Quadrant du CASHFLOW*² continue d'être une source d'étonnement pour nous. Ces ventes sont avant tout le résultat du bouche-à-oreille, le meilleur outil de marketing qui soit.

Guide pour investir est une façon de vous remercier d'avoir si bien accueilli *Père riche, Père pauvre* et *Le Quadrant du CASHFLOW*.

Nous avons noué de nombreuses nouvelles amitiés tout au long de cette aventure, et certaines d'entre elles ont contribué à l'élaboration de ce nouvel ouvrage. Nous souhaitons les remercier personnellement pour leur contribution.

Nous souhaitons remercier spécialement les membres de la formidable équipe de Rich Dad Company.

— Robert et Kim Kiyosaki

1. Publié aux éditions Un monde différent, Brossard, 2014, 240 pages.

2. *Le Quadrant du CASHFLOW, Père riche, Père pauvre (la suite)*, publié aux éditions Un monde différent, Brossard, 2014, 344 pages.

Table des matières

Le conseil d'un père en matière d'investissement

Remerciements

Introduction

Ce que vous apprendrez en lisant ce livre

PHASE UN

ÊTES-VOUS MENTALEMENT PRÊT À DEVENIR UN INVESTISSEUR ?

Chapitre 1 *Leçon d'investissement n° 1*

Dans quels secteurs devrais-je investir ?

Chapitre 2 *Leçon d'investissement n° 2*

Établir les fondements de la richesse

Chapitre 3 *Leçon d'investissement n° 3*

Le choix

Chapitre 4 *Leçon d'investissement n° 4*

Comment voyez-vous le monde ?

Chapitre 5 *Leçon d'investissement n° 5*

Pourquoi le monde de l'investissement est déroutant

Chapitre 6 *Leçon d'investissement n° 6*

Tout investissement est un plan, et non un produit ou un procédé

Chapitre 7 *Leçon d'investissement n° 7*

Projetez-vous d'être riche ou projetez-vous d'être pauvre ?

Chapitre 8 *Leçon d'investissement n° 8*

La richesse est automatique, si vous avez un bon plan et si vous vous y tenez

Chapitre 9 *Leçon d'investissement n° 9*

Comment trouver le plan qui vous convient

Chapitre 10 *Leçon d'investissement n° 10*

Décidez dès maintenant de ce que vous voulez devenir plus tard

Chapitre 11 *Leçon d'investissement n° 11*

Chaque plan a un prix

Chapitre 12 *Leçon d'investissement n° 12*

Pourquoi investir n'est pas risqué

Chapitre 13 *Leçon d'investissement n° 13*

De quel côté de la table voulez-vous vous asseoir ?

Chapitre 14 *Leçon d'investissement n° 14*

Les règles de base de l'investissement

Chapitre 15 *Leçon d'investissement n° 15*

Minimiser les risques grâce à l'éducation financière.

Chapitre 16 *Leçon d'investissement n° 16*

L'éducation financière démythifiée

Chapitre 17 *Leçon d'investissement n° 17*

La magie des erreurs

Chapitre 18 *Leçon d'investissement n° 18*
Quel prix doit-on payer pour devenir riche ?

Chapitre 19 Lénigme du 90/10

PHASE DEUX

QUEL TYPE D'INVESTISSEUR VOULEZ-VOUS DEVENIR ?

Chapitre 20 Résoudre lénigme du 90/10

Chapitre 21 Les catégories d'investisseurs

Chapitre 22 L'investisseur accrédité

Chapitre 23 L'investisseur qualifié

Chapitre 24 L'investisseur averti

Chapitre 25 L'investisseur initié

Chapitre 26 L'investisseur chevronné

Chapitre 27 Comment devenir riche lentement

Chapitre 28 Devenez riche tout en gardant votre emploi de jour

Chapitre 29 L'esprit d'entreprise

PHASE TROIS

COMMENT ÉRIGER UNE ENTREPRISE SOLIDE

Chapitre 30 Pourquoi créer une entreprise ?

Chapitre 31 Le triangle P-I

Chapitre 32 La gestion du *cash-flow*

Chapitre 33 La gestion des communications

Chapitre 34 La gestion des systèmes

Chapitre 35 La gestion des aspects juridiques

Chapitre 36 La gestion des produits

PHASE QUATRE

PORTRAIT DE L'INVESTISSEUR AVERTI

Chapitre 37 Comment pense l'investisseur averti

Chapitre 38 L'analyse des investissements

Chapitre 39 L'investisseur chevronné

Chapitre 40 Serez-vous le prochain milliardaire ?

Chapitre 41 Pourquoi les gens riches font-ils faillite ?

PHASE CINQ

RENDRÉ LA PAREILLE

Chapitre 42 Êtes-vous prêt à rendre la pareille ?

Conclusion Pourquoi il n'est plus nécessaire dorénavant d'avoir de l'argent pour faire de l'argent

Le message éducatif de Robert

À propos de l'auteur
Robert T. Kiyosaki

Introduction

Ce que vous apprendrez en lisant ce livre

La Commission des valeurs mobilières des États-Unis (SEC¹) reconnaît comme investisseur accrédité toute personne dont :

- le revenu annuel est de 200 000 \$ ou plus, ou
- le revenu annuel familial est de 300 000 \$ ou plus, ou
- les avoirs ont une valeur nette de 1 million de dollars ou plus.

La SEC a établi ces critères dans le but de protéger l'investisseur moyen de certains des pires et des plus risqués des investissements. Cependant, ces critères empêchent aussi l'investisseur moyen d'avoir accès aux meilleurs investissements qui soient. Et c'est l'une des raisons pour lesquelles père riche dit à l'investisseur moyen : « Ne restez pas dans la moyenne. »

Débuter à partir de rien

Mon récit commence à l'époque où je suis rentré du Viêt-nam, en 1973. À peine un an plus tard, je serais réformé du Corps des marines des États-Unis et cela voulait dire que je me retrouverais bientôt sans emploi, sans argent et sans actif. Vous êtes certainement nombreux à vous être trouvés dans une telle situation et à avoir dû débuter à partir de rien.

Tout ce que j'avais en 1973, c'est le rêve qu'un jour je serais très riche et que je serais en mesure de faire les investissements que font les gens riches : ces investissements, dont peu de gens entendent parler, que l'on ne mentionne pas dans les pages financières des journaux, et que des courtiers en placements ne négocient pas à travers le pays. Ce livre commence alors que je n'avais rien d'autre qu'un rêve et l'appui de père riche pour devenir un investisseur.

Donc, même si vous avez très peu ou beaucoup d'argent à investir aujourd'hui, et même si vous connaissez très peu ou à fond le monde de l'investissement, ce livre devrait vous intéresser. Il traite dans des termes simples d'un sujet très complexe. Il s'adresse à quiconque souhaite devenir un meilleur investisseur, peu importe son revenu.

S'il s'agit de votre premier livre traitant de l'investissement, et si vous craignez qu'il soit trop compliqué, je vous prie de ne pas vous inquiéter. La seule chose que je vous demande est de vouloir acquérir de nouvelles connaissances, et de lire ce livre du début à la fin en gardant l'esprit ouvert. Si certaines parties de ce livre vous paraissent incompréhensibles, lisez-les quand même et allez jusqu'au bout.

Si vous lisez ce livre jusqu'à sa conclusion, même en ne comprenant pas tout, vous en saurez davantage sur l'investissement que bien des gens qui investissent actuellement sur le marché. De fait, en lisant ce livre jusqu'à la dernière ligne, vous en saurez davantage sur l'investissement que bien des conseillers en placements qui se font payer pour offrir leurs conseils.

Ce livre traite d'abord des rudiments de l'investissement pour ensuite se pencher sur ses aspects les plus complexes, mais sans jamais trop s'attarder sur les détails ni devenir hermétique. À de nombreux égards, ce livre commence dans la simplicité et le demeure, bien qu'il traite de quelques stratégies d'investissement fort complexes. C'est l'histoire d'un homme riche qui guide un jeune homme, avec des illustrations et des diagrammes aidant à comprendre le monde de l'investissement, qui peut souvent paraître obscur.

La règle monétaire du 90/10

Père riche avait beaucoup d'estime pour la règle du 80/20, découverte par l'économiste italien Vilfredo Pareto, et connue également sous le nom de la *Loi du moindre effort*. Cependant, lorsqu'il s'agissait d'argent, père riche penchait plutôt pour la règle du 90/10, laquelle dit que 10 % des gens gagnent toujours 90 % de l'argent.

Pour ma part, je suis préoccupé, car de plus en plus de familles comptent sur leurs investissements pour assurer leur subsistance future. Le problème est le suivant : tandis que

de plus en plus de gens investissent, très peu sont des investisseurs avertis. Si le marché s'effondrait, qu'arriverait-il à tous ces nouveaux investisseurs ? Le gouvernement fédéral des États-Unis assure nos épargnes contre les pertes catastrophiques, mais il n'assure pas nos investissements. C'est pourquoi, lorsque j'ai demandé à père riche : « Quel conseil donneriez-vous à l'investisseur moyen ? » Il a répondu : « Ne reste pas dans la moyenne. »

Comment ne pas rester dans la moyenne

Je n'avais que 12 ans lorsque j'ai pris conscience du monde de l'investissement. Jusqu'à cet âge, le concept de l'investissement ne faisait pas vraiment partie de mon univers. Je m'intéressais bien davantage au baseball et au football. Bien sûr, j'avais entendu les gens de mon entourage prononcer ce mot, mais je n'y ai pas vraiment prêté attention avant ce jour où j'ai compris l'étendue du pouvoir qu'il renfermait.

J'ai le souvenir d'une promenade le long d'une plage avec l'homme que j'appelle père riche et son fils Mike, qui était aussi mon meilleur ami. Père riche nous montrait à tous deux le terrain qu'il venait d'acheter. Même si je n'avais que 12 ans, j'ai réalisé que père riche venait d'acquérir l'un des biens fonciers les plus prestigieux de la ville. Malgré mon jeune âge, je savais qu'un terrain situé au bord de l'océan, donnant sur une plage sablonneuse, valait beaucoup plus qu'un terrain sans accès direct à la plage.

Ma première pensée a été : « Comment le père de Mike a-t-il pu s'offrir un terrain d'une si grande valeur ? » J'étais là, les vagues caressant mes pieds nus, à regarder un homme qui avait le même âge que mon père biologique et qui venait de faire l'un des plus gros investissements financiers de sa vie. Le fait qu'il puisse s'offrir un tel terrain me remplissait d'admiration. Je savais que mon père gagnait beaucoup plus d'argent en tant que haut fonctionnaire, mais je savais aussi qu'il ne pourrait jamais s'offrir un tel terrain au bord de l'océan. Alors, comment le père de Mike le pouvait-il ? J'ignorais que ma carrière en tant qu'investisseur professionnel venait de commencer en ce moment même où je prenais conscience de l'étendue du pouvoir que renferme le mot *investissement*.

Quelque 40 années après cette promenade sur la plage avec père riche et son fils Mike, il y a des gens qui me posent les mêmes questions que j'ai commencé à poser ce jour-là. Dans le cadre des cours que je donne sur l'investissement, les étudiants me posent des questions semblables à celles que j'ai posées à père riche. Par exemple :

- « Comment puis-je investir si je n'ai pas d'argent ? »
- « J'ai 10 000 \$ à investir. Quelles options s'offrent à moi ? »
- « Me recommandez-vous d'investir dans l'immobilier, les fonds communs de placement ou les actions ? »
- « Puis-je acquérir des biens immobiliers ou des actions sans avoir d'argent ? »
- « Ne faut-il pas avoir de l'argent pour faire de l'argent ? »
- « Investir n'est-il pas risqué ? »
- « Comment arrivez-vous à obtenir un si haut rendement en prenant si peu de risques ? »
- « Puis-je investir avec vous ? »

Les gens commencent à comprendre toute l'étendue du pouvoir que renferme le mot *investissement*. Nombreux sont ceux qui souhaitent découvrir comment acquérir ce pouvoir pour eux-mêmes. Après avoir lu ce livre, vous aurez trouvé une réponse à plusieurs de ces questions. Si certaines de vos questions ne trouvent pas une réponse, j'espère que vous chercherez davantage pour trouver les réponses qui vous conviennent. Il y a plus de 40 ans, la chose la plus importante qu'aït faite père riche a été d'éveiller dans mon esprit cette soif de connaître le monde de l'investissement.

Cela a piqué ma curiosité lorsque j'ai réalisé que le père de mon meilleur ami, un homme dont les revenus étaient inférieurs à ceux de mon père biologique, du moins si l'on comparait leurs chèques de paie, pouvait se permettre de faire des investissements qui étaient uniquement à la portée des gens fortunés. J'ai réalisé que père riche détenait un pouvoir que mon père biologique n'avait pas, et je voulais moi aussi détenir ce pouvoir.

De nombreuses personnes ont peur de ce pouvoir, s'en tiennent éloignées, et beaucoup en sont victimes. Au lieu de fuir ce pouvoir ou de le dénigrer en employant des formules telles que : « Le riche exploite le pauvre », ou : « Il est risqué d'investir », ou : « Ça ne m'intéresse pas de devenir riche ». J'ai au contraire ressenti une immense curiosité à l'égard de cet homme. Ce sont cette curiosité et mon désir d'acquérir ce pouvoir, également connus sous les

noms de connaissances et habiletés, qui m'ont orienté sur la voie sans fin de la recherche et de l'apprentissage.

Investir comme une personne riche

Bien que ce livre ne vous fournisse peut-être pas toutes les réponses techniques que vous souhaiteriez, mon intention est de vous faire découvrir comment un grand nombre des plus riches autodidactes de ce monde ont fait fortune et peuvent jouir d'une aussi grande richesse. Alors que j'étais debout sur la plage, à l'âge de 12 ans, contemplant la nouvelle acquisition de père riche, mon esprit s'est ouvert sur un monde de possibilités qui n'existaient pas dans mon propre foyer. J'ai compris que ce n'était pas l'argent qui faisait un riche investisseur de père riche. J'ai compris également que le schéma de pensée de père riche était à l'opposé ou presque de celui de mon père biologique, et même le contredisait souvent.

J'ai compris de plus qu'il me fallait saisir le schéma de pensée de père riche si je voulais avoir le même pouvoir financier que lui. Je savais qu'en pensant comme lui, je serais riche pour toujours. Je savais également qu'en ne pensant pas comme lui, je ne serais jamais véritablement riche, peu importe l'argent dont je disposerais. Père riche venait d'acheter l'un des terrains les plus prestigieux de notre ville et il n'avait pas d'argent. J'ai compris que la richesse est un mode de pensée et non le solde d'un compte en banque. C'est ce schéma de pensée des riches investisseurs que je veux vous faire découvrir dans cet ouvrage.

La réponse de père riche

Debout sur la plage il y a 40 ans, j'ai finalement trouvé le courage de poser la question suivante à père riche : « Comment pouvez-vous nous permettre d'acheter ces 10 acres de terrain hors de prix au bord de l'océan alors que mon père ne le peut pas ? » Père riche m'a alors donné une réponse que je n'ai jamais oubliée.

Il a touché mon épaule de la main, et nous nous sommes mis à marcher le long du rivage. Avec chaleur, il a entrepris de m'expliquer l'essentiel de sa pensée à propos de l'argent et de l'investissement. Les premiers mots de sa réponse ont été : « Moi non plus, je ne peux pas me permettre d'acheter ce terrain, mais mon entreprise, elle, le peut. » Ce jour-là, nous avons déambulé sur la plage pendant une heure, mon ami Mike et moi de chaque côté de père riche. Mes leçons d'investissement venaient de commencer.

Récemment, je donnais un cours d'une durée de trois jours sur l'investissement, à Sydney, en Australie. Au cours de la première journée et demie j'ai discuté des tenants et aboutissants de la création d'une entreprise. Frustré, un participant a fini par lever la main et a dit : « Je suis venu ici pour apprendre à investir. Pourquoi passez-vous tant de temps à parler du monde des affaires ? »

Voici ce que je lui ai répondu : « Il y a deux raisons à cela. Premièrement, c'est dans une entreprise que nous investissons. Si vous achetez des actions, vous investissez dans une entreprise. Si vous achetez un bien immobilier, par exemple un immeuble résidentiel, cet immeuble est également une entreprise. Si vous achetez des obligations, vous investissez encore une fois dans une entreprise. Pour être un bon investisseur, vous devez d'abord exceller dans le monde des affaires. Deuxièmement, la meilleure façon d'investir, c'est de le faire par le biais de votre entreprise. Et la pire façon d'investir, c'est de le faire en tant qu'individu.

« L'investisseur moyen a une connaissance fort limitée du monde des affaires et il investit souvent en tant qu'individu. C'est pour cette raison que je m'attarde sur ce sujet lorsque je donne un cours sur l'investissement. » Et c'est aussi pour cette raison que je m'attarderai dans cet ouvrage sur la façon de lancer une entreprise et de l'analyser. Je m'attarderai également sur la façon d'investir par le biais d'une entreprise, car c'est ainsi que père riche m'a appris à investir. Comme il me l'a dit, il y a 40 ans : « Moi non plus, je ne peux pas me permettre d'acheter ce terrain, mais mon entreprise, elle, le peut. » Autrement dit, le mode opératoire de père riche était le suivant : « C'est mon entreprise qui investit pour moi. La majorité des gens ne sont pas riches parce qu'ils investissent en tant qu'individus et non en tant que propriétaires d'entreprise. »

Dans cet ouvrage, vous verrez pourquoi la majeure partie des 10 % des gens qui possèdent 90 % des actions sont des propriétaires d'entreprise et investissent par le biais de leur entreprise, et vous verrez comment vous pouvez faire de même. Dans ce livre, j'appelle ces gens des investisseurs 90/10.

Un peu plus tard, le participant qui m'avait questionné a compris pourquoi je consacrais

autant de temps à parler du monde des affaires. Peu à peu, ce participant et le groupe tout entier ont réalisé que les investisseurs les plus riches du monde ne financent pas leurs investissements, mais que les investisseurs qui respectent la règle du 90/10 créent leurs propres investissements. S'il existe des milliardaires qui n'ont pas encore 30 ans, ce n'est pas parce qu'ils ont financé leurs investissements. Ils ont créé des investissements, c'est-à-dire des entreprises que des millions de gens veulent acheter.

J'entends presque chaque jour des gens dire : « J'ai une idée à propos d'un nouveau produit qui pourrait rapporter des millions. » Malheureusement, la majorité de ces idées novatrices ne seront jamais exploitées à leur juste valeur. La deuxième partie de cet ouvrage traite de la façon dont 10 % de la population transforme ses idées en entreprises multimillionnaires, sinon multimilliardaires, dans lesquelles les autres investissent. C'est pour cette raison que père riche a passé tant de temps à m'enseigner comment établir les fondements d'une entreprise, et comment analyser les entreprises dans lesquelles il convient d'investir. Donc, si vous avez une idée qui, à votre avis, pourrait faire de vous une personne riche, et peut-être même vous aider à grossir les rangs du club des investisseurs 90/10, la deuxième partie de cet ouvrage vous est consacrée.

Acheter, conserver et prier

Au fil des ans, père riche a mis l'accent sur le fait que l'investissement n'a pas la même signification pour tout le monde. Aujourd'hui, j'entends souvent des gens tenir des propos tels que :

- « Je viens d'acheter 500 actions de la compagnie XYZ à 5 \$ l'unité. Leur cours a monté jusqu'à 15 \$ et j'ai vendu. J'ai réalisé un gain de 5 000 \$ en moins d'une semaine. »
- « Mon mari et moi achetons de vieilles maisons, les rénovons et les revendons en réalisant de bons profits. »
- « Je négocie des contrats à terme sur marchandises. »
- « J'ai plus d'un million de dollars dans mon compte de retraite. »
- « Ce sont des placements sûrs. »
- « J'ai un portefeuille diversifié. »
- « J'investis en prévision de l'avenir. »

Comme le disait père riche : « Investir ne veut pas dire la même chose pour tout le monde. » Les énoncés ci-dessus se rapportent à différentes formules et méthodes de placement, mais père riche n'investissait pas selon les énoncés qui précédent. Il disait : « La majorité des gens ne sont pas des investisseurs. La majorité des gens sont des spéculateurs ou des joueurs. La majorité des gens ont une mentalité axée sur cet axiome : "Achetez, conservez et priez pour que le cours monte". »

« La majorité des investisseurs nourrissent l'espoir que le marché restera fort, tout en étant hantés par la perspective d'un krach boursier. Le véritable investisseur gagne toujours de l'argent, que le marché soit à la hausse ou à la baisse ; il gagne de l'argent, qu'il ait misé juste ou se soit trompé ; il connaît des hauts et des bas. L'investisseur moyen ne sait pas s'y prendre et c'est pourquoi il fait partie des 90 % qui ne gagnent que 10 % de l'argent. »

Au-delà du fait d'acheter, de conserver et de prier

Pour père riche, investir était bien davantage qu'acheter, conserver et prier. Dans cet ouvrage, nous nous pencherons sur des sujets tels que :

1. **Les 10 paliers de contrôle de l'investisseur qui peuvent réduire les risques et accroître les profits.** Père riche disait : « Investir n'est pas risqué. C'est perdre le contrôle qui est risqué. »
2. **Les 5 phases du plan que père riche a élaboré pour me guider, afin d'amener le démunis que j'étais à investir beaucoup d'argent.** La phase un de son plan consistait à me préparer mentalement à devenir un riche investisseur. Bien que très simple, cette phase est très importante pour quiconque veut investir avec confiance.
3. **Les différentes lois fiscales qui régissent les différents investisseurs.** Dans mon deuxième ouvrage, intitulé *Le Quadrant du CASHFLOW*, je décris les quatre types d'investisseurs que l'on trouve dans le monde des affaires. Ce sont :



Le E correspond à l'employé, le T au travailleur autonome ou propriétaire de petite entreprise, le P au propriétaire de grande entreprise et le I à l'investisseur.

Père riche m'a encouragé à investir à partir du quadrant P parce que les lois fiscales sont plus avantageuses pour les propriétaires d'entreprise. Il disait toujours : « Les lois fiscales ne sont pas justes ; elles ont été écrites pour les riches par les riches. Si tu veux devenir riche, tu dois utiliser les lois que les riches utilisent. » L'une des raisons pour lesquelles 10 % des gens détiennent la majeure partie des richesses est que seulement 10 % des gens savent de quelles lois tirer parti.

En 1943, le gouvernement fédéral des États-Unis a rendu presque inaccessibles toutes les échappatoires fiscales à l'ensemble des employés. Ensuite, en 1986, il a retiré aux individus évoluant dans le quadrant T (médecins, avocats, comptables, ingénieurs et architectes) toutes les échappatoires fiscales dont jouissent ceux qui évoluent dans le quadrant P, et dont ils jouissaient eux-mêmes auparavant.

Autrement dit, une autre des raisons pour lesquelles 10 % des investisseurs gagnent 90 % de l'argent est que seulement 10 % de tous les investisseurs savent comment investir à partir des quatre quadrants de manière à profiter pleinement des avantages fiscaux. Souvent, l'investisseur moyen n'investit qu'à partir d'un seul quadrant.

4. ***Pourquoi et comment un véritable investisseur gagne de l'argent, que le marché soit à la hausse ou qu'il y ait un krach boursier.***
5. ***La différence entre les investissements fondamentaux et techniques.***
6. ***Cinq types d'investisseurs de haut niveau.***

Dans *Le Quadrant du CASHFLOW* de père riche, j'ai décrit les cinq catégories d'investisseurs. Ce livre classe les deux principales catégories d'investisseurs (professionnelle et capitaliste) dans les cinq types d'investisseurs suivants :

- l'investisseur accrédité ;
- l'investisseur qualifié ;
- l'investisseur averti ;
- l'investisseur initié ;
- l'investisseur chevronné.

En terminant ce livre, vous saurez ce qui distingue chaque type d'investisseurs sur le plan des habiletés et des connaissances.

7. ***La différence entre ne pas avoir suffisamment d'argent et en avoir trop.***

De nombreuses personnes disent : « Lorsque je gagnerai beaucoup d'argent, je n'aurai plus de problèmes d'argent. » Elles ne réalisent pas que l'individu qui a trop d'argent a autant de problèmes que celui qui n'en a pas assez. Dans cet ouvrage, vous apprendrez à faire la distinction entre ces deux types de problèmes. Dans le premier cas, on n'a pas assez d'argent. Dans le second, on en a trop. Peu de gens comprennent à quel point il est loin d'être simple de posséder trop d'argent.

Si tant de gens se trouvent sans le sou après avoir gagné beaucoup d'argent, c'est parce qu'ils n'ont pas su résoudre ce problème.

Dans cet ouvrage, vous apprendrez comment vous attaquer au problème du manque d'argent, comment gagner beaucoup d'argent, et ensuite comment gérer les problèmes qu'entraîne l'abondance. Autrement dit, dans ce livre, vous apprendrez non seulement comment gagner beaucoup d'argent, mais plus important encore, comment le conserver. Comme le disait père riche : « À quoi bon gagner beaucoup d'argent si on finit par le

perdre ? »

Un de mes amis courtier en valeurs mobilières m'a dit un jour : « L'investisseur moyen ne s'enrichit pas en jouant à la Bourse. J'ai vu tant d'investisseurs gagner beaucoup d'argent une année et tout perdre l'année suivante. »

8. Comment s'assurer un revenu nettement supérieur à 200 000 \$, le revenu minimal pour commencer à investir dans les sphères où investissent les gens riches.

Père riche m'a dit : « L'argent n'est qu'un point de vue. Comment peut-on être riche si l'on pense que 200 000 \$ représentent une fortune ? Si tu veux devenir un riche investisseur, tu dois considérer que la somme de 200 000 \$, l'actif minimal pour être admis comme investisseur accrédité, n'est qu'une goutte d'eau dans la mer. » Voilà pourquoi la phase un de ce livre est si importante.

Dans la phase un de ce livre, qui vous permet de vous préparer mentalement à devenir un riche investisseur, il y a pour vous un court questionnaire à la fin de chaque chapitre. Les questions sont simples, mais elles sont conçues pour vous faire réfléchir et discuter de vos réponses avec les gens qui vous sont chers. Elles résument l'examen introspectif que m'a fait faire père riche, et qui m'a aidé à trouver les réponses que je cherchais. Autrement dit, un grand nombre des réponses que je cherchais au sujet du monde de l'investissement se trouvaient déjà en moi.

Qu'est-ce qui rend différent l'investisseur 90/10 ?

L'un des plus importants aspects de cet ouvrage porte sur ce qui distingue mentalement l'investisseur moyen de l'investisseur 90/10. Père riche disait souvent : « Si tu veux devenir riche, observe bien ce que font les gens et fais exactement le contraire. » Dans ce livre, vous apprendrez que les principales différences entre les 10 % d'investisseurs qui gagnent 90 % de l'argent et les 90 % d'investisseurs qui ne gagnent que 10 % de l'argent n'ont pas trait à leurs investissements, mais à leur façon de penser. Par exemple :

- La plupart des investisseurs disent : « Ne prenez pas de risques. » Le riche investisseur prend des risques.
- La plupart des investisseurs disent : « Diversifiez votre portefeuille. » Le riche investisseur se concentre sur un secteur en particulier.
- L'investisseur moyen tente de minimiser sa dette. Le riche investisseur accroît sa dette en sa faveur.
- L'investisseur moyen tente de réduire ses dépenses. Le riche investisseur sait comment accroître ses dépenses de manière à s'enrichir encore davantage.
- L'investisseur moyen a un emploi. Le riche investisseur crée des emplois.
- L'investisseur moyen travaille dur. Le riche investisseur travaille toujours de moins en moins pour gagner toujours plus.

L'autre côté de la médaille

L'un des aspects les plus importants de ce livre consiste donc à remarquer lorsque vos pensées dévient de 180 degrés par rapport aux lignes directrices de l'enseignement de père riche. Il disait : « L'une des raisons pour lesquelles si peu de gens deviennent riches est parce qu'ils deviennent prisonniers d'un schéma de pensée. Ils pensent qu'il n'y a qu'une seule façon de penser ou de faire les choses. Alors que l'investisseur moyen se dit : "Sois prudent et ne prends pas de risques", le riche investisseur cherche à améliorer ses compétences de manière à pouvoir prendre davantage de risques. »

Père riche appelait cette façon de voir le monde « penser des deux côtés de la médaille ». Il disait aussi : « Le riche investisseur doit avoir une pensée plus souple que l'investisseur moyen. Par exemple, même si l'investisseur moyen et le riche investisseur doivent tous deux se préoccuper de sécurité, le riche investisseur doit également trouver le moyen de prendre davantage de risques. Alors que l'investisseur moyen songe à réduire sa dette, le riche investisseur s'affaire à accroître la sienne. Alors que l'investisseur moyen vit dans la crainte d'un krach boursier, le riche investisseur vit dans l'espoir que le marché s'effondre. Bien que cela puisse sembler contradictoire aux yeux de l'investisseur moyen, c'est cette contradiction qui fait la fortune du riche investisseur. »

Tout au long de votre lecture, demeurez conscient de ces contradictions entre la façon de penser de l'investisseur moyen et celle du riche investisseur. Comme le disait père riche : « Le riche investisseur sait fort bien que toute médaille a deux côtés. L'investisseur moyen n'en voit qu'un. Et c'est le côté de la médaille que ne voit pas l'investisseur moyen qui le fait demeurer dans la moyenne et qui fait la fortune du riche investisseur. » La deuxième partie de cet ouvrage traite de cet autre côté de la médaille.

Voulez-vous être plus qu'un investisseur moyen ?

Ce livre est bien davantage qu'un livre sur l'investissement, les bons tuyaux et les formules magiques. L'un des buts premiers de cet ouvrage est de vous offrir l'occasion de voir différemment le monde de l'investissement. Il commence avec mon retour du Viêt-nam en 1973 et avec ma préparation pour devenir un riche investisseur. En 1973, père riche a commencé à m'enseigner la façon d'acquérir un pouvoir financier identique au sien, un pouvoir dont j'ai pris conscience pour la première fois à l'âge de 12 ans.

Il y a 40 ans, debout sur une plage sablonneuse, devant la dernière acquisition de père riche, j'ai compris que lorsqu'il s'agissait d'investissement, la différence qui existait entre père riche et mon père biologique allait bien au-delà de la somme d'argent que chacun d'eux pouvait investir. En effet, cette différence se situe d'abord dans le profond désir d'être bien plus qu'un investisseur moyen. Si vous éprouvez un tel désir, alors poursuivez votre lecture.

1. Securities and Exchange Commission.

PHASE UN

ÊTES-VOUS MENTALEMENT PRÊT À
DEVENIR UN INVESTISSEUR ?

CHAPITRE 1

Leçon d'investissement n° 1

Dans quels secteurs devrais-je investir ?

Je suis rentré du Viêt-nam en 1973. J'ai eu le privilège d'être affecté à une base d'Hawaii, près de chez moi, plutôt qu'à une base de la côte est des États-Unis. Après m'être installé à la Marine Corps Air Station, j'ai téléphoné à mon ami Mike et nous avons convenu d'un dîner en compagnie de son père, cet homme que j'appelle père riche. Comme Mike avait hâte de me présenter son nouveau-né et de me faire visiter sa nouvelle maison, nous avons décidé de nous retrouver chez lui le samedi suivant. Lorsque la limousine de Mike est venue me cueillir devant l'édifice grisâtre qui servait de logement aux officiers célibataires, j'ai commencé à réaliser à quel point les choses avaient changé depuis que nous avions obtenu notre diplôme d'études secondaires en 1965.

« Je te souhaite la bienvenue chez moi », a dit Mike alors que nous entrions dans le vestibule de sa magnifique demeure aux planchers de marbre. Mike, le visage épanoui en un large sourire, tenait dans ses bras son fils de sept mois, lorsqu'il m'a dit :

« Je suis content que tu sois revenu en un seul morceau.

— Et moi donc », ai-je répondu en regardant par-dessus l'épaule de Mike le miroitement bleuté de l'océan Pacifique qui venait lécher le sable blanc devant sa maison.

Cette dernière était spectaculaire. C'était un manoir tropical à un étage, doté à la fois de la grâce et du charme des demeures hawaïennes, anciennes et nouvelles. Il y avait de magnifiques tapis persans, d'immenses plantes vertes en pot et une grande piscine que venaient enchâsser trois côtés de la maison, le quatrième côté donnant sur l'océan. La maison était vaste et aérée, un véritable modèle de la vie insulaire, à laquelle s'ajoutaient les détails les plus fins. Elle répondait en tous points à ce que j'imaginais être une vie de luxe à Hawaii.

« Je te présente mon fils James, a dit Mike.

— Oh », ai-je dit, surpris.

Je devais être demeuré bouche bée, en extase devant l'éblouissante beauté de cette résidence.

« Quel bel enfant », ai-je ajouté comme tout le monde le fait en regardant un nouveau-né.

Alors que j'étais à faire des grimaces à un bébé qui me regardait avec des yeux ébahis, mon esprit était encore en état de choc devant le nombre de changements survenus en huit ans. Je vivais sur une base militaire, dans une vieille baraque, partageant une chambre avec trois autres jeunes pilotes désordonnés et amateurs de bière, alors que Mike vivait dans un domaine valant plusieurs millions de dollars avec sa merveilleuse femme et leur nouveau-né.

« Entre, a poursuivi Mike. Papa et Connie nous attendent sur la terrasse. »

La nourriture était exceptionnelle et servie par leur bonne à plein temps. J'étais à apprécier le repas, le paysage et la compagnie de mes amis lorsque j'ai pensé à mes trois camarades de chambre qui mangeaient probablement au mess des officiers au même moment. Étant donné que c'était samedi, le menu était sans doute composé d'un sous-marin et d'un bol de soupe.

Après que nous ayons échangé des plaisanteries et fait le point sur le bon vieux temps, celui que j'appelais père riche a dit :

« Comme tu peux le voir, Mike a fait un excellent travail en investissant les profits de l'entreprise. Nous avons gagné plus d'argent au cours des deux dernières années que j'en ai gagné au cours des vingt précédentes. Cela vient confirmer l'énoncé voulant que ce soit le premier million qui soit le plus difficile à amasser.

— Les affaires ont donc été bonnes ? ai-je demandé, les encourageant à me dévoiler comment leur fortune avait augmenté aussi radicalement.

— Les affaires sont excellentes, a dit père riche. Ces nouveaux 747 amènent tant de touristes du monde entier à Hawaii que notre entreprise ne peut faire autrement que de

prospérer. Mais notre véritable succès repose sur nos investissements plutôt que sur l'entreprise elle-même. Et c'est Mike qui est responsable des investissements.

— Félicitations, ai-je dit à Mike. Bien joué.

— Merci, a dit Mike, mais je ne peux pas m'attribuer tout le mérite. C'est la formule d'investissement de papa qui donne des merveilles. Pendant toutes ces années, je n'ai fait qu'appliquer ce qu'il nous a enseigné à propos du monde des affaires et de l'investissement.

— C'est certainement payant, ai-je dit. Je n'arrive pas à croire que tu vis dans le quartier le plus huppé de la ville. Te rappelles-tu l'époque où nous étions des enfants pauvres, nous faufilant en courant entre les maisons avec nos planches de surf afin de nous rendre à la plage ? »

Mike a ri.

« Bien sûr. Et je me rappelle avoir été pourchassé par tous ces vieux bonhommes riches et mesquins. Maintenant, je suis moi-même un vieux bonhomme riche et mesquin qui chasse ces enfants. Qui aurait jamais imaginé que toi et moi vivrions... »

Mike s'est tu brusquement lorsqu'il a réalisé ce qu'il était en train de dire. Il a pris conscience que pendant qu'il vivait ici je vivais de l'autre côté de l'île, sur une base militaire composée de ternes baraqués.

« Je suis désolé, a-t-il dit. Je ne voulais pas...»

— Inutile de t'excuser, ai-je dit en souriant. Je suis heureux pour toi. Je suis heureux de te voir si riche et prospère. Tu le mérites, car tu as pris le temps d'apprendre à diriger l'entreprise. Je pourrai quitter ma baraque dans quelques années, dès que mon engagement avec les marines aura pris fin. »

Père riche, sentant la tension entre Mike et moi, est intervenu et a dit :

« Et il a fait un meilleur travail que moi. Je suis très fier de lui. Je suis fier de mon fils et de sa femme. Ils forment une équipe formidable et ils ont gagné tout ce qu'ils possèdent. Maintenant que te voilà revenu du front, c'est à ton tour, Robert. »

Puis-je investir avec vous ?

« J'adorerais investir avec vous, ai-je dit avec empressement. J'ai économisé près de 3 000 \$ pendant que j'étais au Viêt-nam, et j'aimerais les investir avant de les dépenser. Puis-je investir avec vous ?

— Eh bien, je vais te donner le nom d'un bon courtier, a répondu père riche. Je suis sûr qu'il te fournira quelques bons conseils, et peut-être même un ou deux bons tuyaux.

— Non, non, non, ai-je dit. Je veux investir dans les mêmes secteurs que vous. Allez. Depuis le temps que je vous connais tous les deux, je sais que vous avez toujours des projets d'investissement en cours ou en préparation. Je ne veux pas aller voir un courtier. Je veux faire affaire avec vous. »

Le silence a enveloppé la pièce pendant que j'attendais que père riche et Mike me donnent une réponse. Le silence s'est rapidement transformé en tension.

« Non, a dit Mike. Papa et moi allons investir dans deux nouveaux projets qui sont très excitants, mais je crois qu'il est préférable que tu appelles d'abord l'un de nos courtiers et que tu commences à investir avec lui. »

Il y a eu un autre silence, brisé seulement par le bruit des assiettes et des verres pendant que la bonne desservait la table. Connie, la femme de Mike, s'est excusée et a emmené le bébé dans une autre pièce.

« Je ne comprends pas », ai-je dit.

Me tournant vers père riche davantage que vers Mike, j'ai poursuivi :

« Durant toutes ces années, j'ai travaillé avec vous deux à monter cette entreprise. J'ai travaillé pour presque rien. Je suis allé au collège comme tu me l'as conseillé et je me suis battu pour mon pays parce que tu m'as dit qu'un jeune homme devait le faire. Maintenant que je suis assez vieux et que j'ai enfin quelques dollars à investir, tu sembles réticent lorsque je dis que je veux investir dans les mêmes secteurs que toi. Je ne comprends pas. Pourquoi cette rebuffade ? Essaies-tu de me snober ou de me tenir à l'écart ? Ne veux-tu pas que je devienne aussi riche que vous deux ?

— Ce n'est pas une rebuffade, a répliqué Mike, et nous ne te snoberions jamais, ni ne souhaiterions que tu ne deviennes jamais riche. C'est que les choses sont différentes maintenant. »

Père riche a acquiescé en hochant la tête, en un lent et silencieux mouvement.

« Nous adorerions que tu investisses dans les mêmes secteurs que nous », a finalement dit père riche, mais ce serait contraire à la loi.

— Contraire à la loi ? ai-je répété, n'en croyant pas mes oreilles. Faites-vous quelque chose d'illégal ?

— Non, non, a dit père riche avec un petit rire. Nous ne ferions jamais quoi que ce soit d'illégal. Il est trop facile de devenir riche dans la légalité pour risquer d'aller en prison en faisant quelque chose d'illégal.

— Et c'est parce que nous voulons toujours rester du bon côté de la loi que nous disons qu'il serait illégal pour toi d'investir avec nous, a ajouté Mike.

— Il n'est pas illégal pour Mike et moi d'investir dans ces secteurs où nous investissons, mais ce serait illégal si tu le faisais, a tenté de résumer père riche.

— Pourquoi ? ai-je demandé.

— Parce que tu n'es pas riche, a dit Mike, doucement et gentiment. Les secteurs dans lesquels nous investissons sont réservés aux gens riches. »

Les paroles de Mike m'ont atteint de plein fouet. Comme il était mon meilleur ami, je savais que c'étaient pour lui des mots difficiles à prononcer. Et bien qu'il l'ait fait avec le plus de douceur possible, ces mots m'ont déchiré le cœur. Je commençais à mesurer la profondeur du gouffre financier qui nous séparait. Alors que son père et mon père avaient tous deux commencé à partir de rien, Mike et son père étaient devenus très riches. Je pouvais sentir que cette immense demeure et son adorable plage de sable blanc étaient encore nettement hors de ma portée et que la distance qui m'en séparait ne se mesurait pas uniquement en kilomètres.

M'adossant sur ma chaise et croisant les bras, plongé dans mes pensées, je suis resté là à hocher tranquillement la tête pendant que je résumais ce moment que nous venions de passer ensemble. Mike et moi avions tous les deux 25 ans, mais à bien des égards, Mike avait 25 ans d'avance sur moi financièrement parlant. Mon propre père venait tout juste de se faire plus ou moins congédier de son poste au gouvernement et il repartait à zéro à l'âge de 52 ans. De mon côté, je n'avais encore rien entrepris.

« Est-ce que ça va ? a gentiment demandé père riche.

— Ouais, ça va, ai-je répondu, faisant de mon mieux pour cacher la douleur qu'entraînait cet apitoiement sur mon sort et sur celui de ma famille. Je réfléchis et je fais un examen introspectif, c'est tout », ai-je dit, réussissant à leur offrir un brave sourire.

La pièce était silencieuse pendant que nous étions assis et qu'une brise fraîche entrait dans cette magnifique demeure. Mike, père riche et moi sommes restés assis pendant que j'assimilais le message et en acceptais la réalité.

« Donc, je ne peux pas investir avec vous parce que je ne suis pas riche, ai-je finalement dit en sortant de la torpeur dans laquelle j'étais tombé. Et si j'investissais dans les mêmes secteurs que vous, j'irais à l'encontre de la loi ? »

Père riche et Mike ont hoché la tête.

« Dans certains cas, a ajouté Mike.

— Et qui a édicté cette loi ? ai-je demandé.

— Le gouvernement fédéral, a répondu Mike.

— La SEC, a ajouté père riche.

— La SEC ? ai-je demandé. Qu'est-ce que la SEC ?

— C'est la Commission des valeurs mobilières des États-Unis, a répondu père riche. Elle a été créée dans les années 1930 sous la direction de Joseph Kennedy, le père de notre regretté président John Kennedy.

— Et pourquoi a-t-elle été créée ? » ai-je demandé. Père riche a ri.

« Elle a été créée pour protéger le public contre les spéculateurs, les gens d'affaires, les courtiers et les investisseurs sans scrupules.

— Pourquoi riez-vous ? lui ai-je demandé. Ça me semble être une bonne chose.

— Oui, c'est une très bonne chose, a répliqué père riche, en gloussant encore un peu. Avant le krach boursier de 1929, de nombreux investissements louche, dangereux et hasardeux étaient offerts au public. Des mensonges et de faux renseignements circulaient en abondance. La SEC a donc été formée pour servir de chien de garde. C'est l'agence qui contribue à la formulation des règlements et à leur mise en application. Elle joue un rôle très important. Sans la SEC, ce serait le chaos.

— Alors pourquoi riez-vous ?

— Parce que, pendant qu'elle protège le public contre les mauvais investissements, elle met également les meilleurs investissements hors de sa portée, a répondu père riche d'un ton plus sérieux.

— Donc, si la SEC protège le public contre les pires investissements et le prive des meilleurs, quel genre d'investissements le public fait-il ? ai-je demandé.

— Des investissements aseptisés, a répliqué père riche. Des investissements qui répondent aux normes de la SEC.

— Eh bien, qu'est-ce qui cloche ?

— Rien, a répondu père riche. Je pense que c'est une bonne chose. Nous devons avoir des règlements et les mettre en application. C'est ce que fait la SEC.

— Mais pourquoi ce petit rire ? Je vous connais depuis très longtemps et je sais que vous me cachez quelque chose.

— Je te l'ai déjà dit, a répondu père riche. Je ris parce que, en protégeant le public contre les mauvais investissements, la SEC prive également le public des meilleurs.

— Et c'est l'une des raisons pour lesquelles le riche s'enrichit ? ai-je demandé d'une toute petite voix.

— Tu as tout compris. J'ai ri parce que je vois l'ironie de la situation. Les gens investissent parce qu'ils veulent devenir riches, mais parce qu'ils ne sont pas riches, ils n'ont pas le droit de faire ces investissements qui leur permettraient de le devenir. Seuls les gens riches peuvent investir de la même manière que les gens riches. Et c'est pourquoi le riche s'enrichit. Je trouve ça très ironique.

— Pourquoi en est-il ainsi ? Est-ce pour protéger les pauvres et la classe moyenne contre les riches ?

— Non, pas nécessairement, a répondu Mike. Je crois que c'est en réalité pour protéger les pauvres et la classe moyenne d'eux-mêmes.

— Pourquoi dites-vous ça ? lui ai-je demandé.

— Parce qu'il y a bien davantage de mauvaises affaires que de bonnes affaires. Si une personne n'est pas avertie, toutes les transactions - bonnes et mauvaises - lui semblent identiques. Il faut un important bagage de connaissances et d'expérience pour discerner les bonnes et les mauvaises affaires parmi les investissements les plus complexes. L'investisseur averti est capable de déterminer si un investissement est bon ou dangereux. Et la majorité des gens ne possèdent tout simplement pas ces connaissances et cette expérience, a dit père riche. Mike, pourquoi n'irais-tu pas chercher les documents se rapportant à la transaction que nous étudions actuellement ? »

Mike a quitté la table pour se rendre dans son bureau et est revenu avec un classeur à trois anneaux d'environ cinq centimètres d'épaisseur, rempli de feuillets, d'illustrations, de tableaux et de cartes.

« Voici par exemple un investissement que nous pourrions faire, a dit Mike en s'asseyant. Il s'agit d'un titre non enregistré. On l'appelle aussi parfois un placement privé. »

J'ai senti la torpeur envahir mon esprit alors que Mike tournait les pages et me montrait des graphiques, des tableaux, des cartes et des feuilles couvertes de textes décrivant les risques et les avantages de cet investissement. Quelque peu somnolent, j'ai écouté Mike m'expliquer la teneur des documents qu'il feuilletait et m'exposer les raisons pour lesquelles il croyait que cet investissement représentait une bonne occasion.

Père riche, voyant que je commençais à perdre pied devant cette avalanche d'informations peu familières, a interrompu Mike et a dit :

« Voilà ce que je voulais que Robert voie. »

Père riche a alors montré du doigt un court paragraphe sur la couverture d'une brochure intitulée *Exemptions à la Loi sur les valeurs mobilières de 1933*.

« Voilà ce que je veux que tu comprennes », m'a-t-il dit.

Je me suis penché pour lire les petits caractères qu'il me désignait. Il était écrit :

« *Cet investissement est réservé aux investisseurs accrédités. Un investisseur accrédité est généralement quelqu'un qui :*

- *possède des avoirs d'une valeur nette de 1 million de dollars ou plus ; ou*
- *a eu un revenu annuel de 200 000 \$ ou plus au cours de la plupart des dernières années (ou un revenu annuel familial de 300 000 \$) et qui peut raisonnablement espérer avoir un revenu similaire pendant l'année en cours. »*

Me laissant aller en arrière sur ma chaise, j'ai dit :

« Et c'est pour cette raison que je ne peux pas faire les mêmes investissements que vous. Cet investissement est uniquement pour les riches.

— Ou pour les gens qui ont un revenu élevé, a dit Mike. Ces directives sont non seulement strictes, mais le montant minimal que tu peux investir ici est de 35 000 \$. C'est le prix de chaque "unité" de cet investissement.

— Trente-cinq mille dollars ! Ça représente beaucoup d'argent et un grand risque. Tu veux dire que c'est la somme minimale qu'un individu peut investir dans cette transaction ? »

Père riche a hoché la tête.

« Quel salaire le gouvernement te verse-t-il comme pilote ?

— Je gagnais environ 12 000 \$ par année avec mes primes de vol et de combat au Viêt-nam, mais je ne sais pas quel sera mon salaire maintenant que je suis basé à Hawaii. J'aurai probablement un rajustement en fonction du coût de la vie, mais il ne sera certainement pas très élevé et il ne couvrira pas tous mes frais de subsistance à Hawaii.

— C'est donc tout un exploit si tu as réussi à économiser 3 000 \$, a dit père riche, faisant de son mieux pour me remonter le moral. Tu as économisé près de 25 % de ton revenu brut. »

J'ai hoché la tête tout en réalisant à quel point j'étais loin, très loin de devenir ce qu'on appelle un investisseur accrédité. J'ai réalisé que même si je devenais général dans les marines je ne gagnerais probablement pas assez d'argent pour être reconnu comme investisseur accrédité.

« Alors, que devrais-je faire ? ai-je finalement demandé. Pourquoi ne puis-je pas vous donner mes 3 000 \$ pour que vous les combiniez à votre propre argent pour ensuite partager les profits ?

— Nous pourrions le faire, a dit père riche, mais ce n'est pas une pratique que je recommande. Pas à toi en tout cas.

— Pourquoi ? Pourquoi pas à moi ?

— Tu as déjà une formation financière assez solide. Tu peux donc devenir bien plus qu'un investisseur accrédité. Si tu le veux, tu peux devenir un investisseur averti. Tu deviendras alors plus riche que dans tes rêves les plus fous.

— Investisseur accrédité ? Investisseur averti ? Où est la différence ? ai-je demandé, sentant renaître en moi l'espoir.

— C'est une bonne question, a dit Mike avec un sourire, sentant que son ami voyait poindre la lumière au bout du tunnel.

— Un investisseur accrédité est par définition un individu qui se qualifie parce qu'il a de l'argent. C'est pourquoi on l'appelle souvent investisseur qualifié, m'a expliqué père riche. Mais l'argent à lui seul ne permet pas d'être un investisseur averti.

— Où est la différence ?

— Eh bien, as-tu lu les grands titres dans le journal d'hier à propos de cette vedette d'Hollywood qui a perdu des millions dans un investissement frauduleux ? » m'a demandé père riche.

J'ai hoché la tête en disant :

« Oui. Non seulement a-t-il perdu des millions, mais il a dû verser une certaine somme au fisc pour un revenu non imposé qu'il a perdu dans cette transaction.

— Eh bien, c'est un exemple d'investisseur accrédité ou qualifié, a poursuivi père riche. Ce n'est pas l'argent qui fait de toi un investisseur averti. C'est pour cette raison qu'on voit tant d'individus dont les revenus sont élevés, par exemple des médecins, des avocats, des vedettes du rock et des athlètes professionnels perdre de l'argent dans des placements précaires. Ils ont l'argent nécessaire, mais leurs connaissances sont insuffisantes. Ils ont de l'argent, mais ne savent pas comment l'investir sans danger et en tirer de gros profits. À leurs yeux, toutes les transactions se ressemblent. Ils sont donc incapables de faire la distinction entre un bon investissement et un mauvais. Ils devraient se limiter à des investissements aseptisés ou embaucher un expert financier en qui ils ont confiance pour qu'il investisse à leur place.

— Donc, quelle est votre définition de l'investisseur averti ? ai-je demandé.

— Un investisseur averti connaît les 3 E, m'a répondu père riche.

— Les 3 E ? Quels sont ces 3 E ? »

Père riche a retourné le document que nous venions d'examiner et a écrit ce qui suit à l'endos d'une des pages :

1. Éducation ;
2. Expérience ;
3. Excédent de trésorerie.

« Ce sont les 3 E, a-t-il dit, en levant les yeux. Acquiers ces trois éléments et tu seras un investisseur averti. »

Les yeux fixés sur la liste, j'ai risqué :

« La vedette de cinéma avait donc un excédent de trésorerie, mais les deux premiers éléments lui faisaient défaut. »

Père riche a hoché la tête.

« Et il y a beaucoup de gens qui ont les connaissances nécessaires, mais qui n'ont pas d'expérience et, sans cette expérience, ils n'arrivent pas à réunir un excédent de trésorerie.

— Lorsqu'on leur explique quelque chose, ces gens disent souvent : "Je sais", mais ils n'appliquent pas ce qu'ils savent, a ajouté Mike. Notre banquier dit toujours : "Je sais" à propos de ce que papa et moi faisons, mais pour une raison ou pour une autre, il n'applique pas ce qu'il affirme savoir.

— Et c'est pour cette raison que votre banquier n'a pas d'excédent de trésorerie », ai-je conclu.

Père riche et Mike ont acquiescé.

Encore une fois, la pièce redévoit silencieuse à la fin de la conversation. Nous étions tous les trois plongés dans nos propres pensées personnelles. Père riche a fait signe à la bonne de remplir nos tasses de café et Mike a refermé le classeur à anneaux. Assis sur la terrasse de la magnifique maison de Mike, les bras croisés, je fixais les eaux d'un bleu profond de l'océan Pacifique et je réfléchissais à l'orientation que je donnerais à ma vie. J'avais terminé mes études au collège comme mes parents l'avaient souhaité, mon service militaire touchait à sa fin et je serais ensuite libre de choisir la voie qui me conviendrait le mieux.

« À quoi penses-tu ? m'a demandé père riche en prenant une gorgée de café frais.

— Je pense à ce que je veux faire maintenant que je suis grand, ai-je répondu.

— Et que veux-tu faire ? m'a demandé Mike.

— Je me disais que je pourrais devenir un investisseur averti, ai-je répliqué doucement. Peu importe la définition.

— Ce serait un choix judicieux, a dit père riche. Tu pars du bon pied, car tu as reçu une bonne éducation financière. Il te faut maintenant acquérir de l'expérience.

— Et comment saurai-je que j'ai suffisamment des deux ?

— Lorsque tu auras un excédent de trésorerie », a répondu père riche en souriant.

Sur ce, nous avons tous les trois éclaté de rire et levé nos tasses en portant un toast :

« À ceux qui ont un excédent de trésorerie. » Père riche a alors ajouté :

« Et à ceux qui veulent devenir des investisseurs avertis.

— Aux investisseurs avertis et à ceux qui ont un excédent de trésorerie », ai-je conclu en

mon for intérieur. J'aimais l'écho que produisaient ces mots dans ma tête.

Le chauffeur de la limousine de Mike a été convoqué et je suis rentré dans le lugubre quartier des officiers pour réfléchir à ce que je ferais du reste de ma vie. J'étais un adulte et j'avais répondu aux attentes de mes parents, des attentes telles que faire des études universitaires et servir mon pays en temps de guerre. Je devais maintenant décider seul de mon orientation. Je pouvais continuer à acquérir des connaissances auprès de père riche pendant que j'accumulerais l'expérience dont j'avais besoin. Cette fois, père riche me guiderait en tant qu'adulte.

Vingt ans plus tard

En 1993, la fortune de père riche a été répartie entre ses enfants, petits-enfants et leur descendance future. Pour les quelques centaines d'années à venir, ses héritiers n'auraient pas à se préoccuper d'argent. Mike a reçu les actifs de base de l'entreprise et a fait un travail magnifique en faisant prospérer l'empire financier de père riche, un empire financier que ce dernier avait érigé à partir de rien. Je l'avais vu naître puis grandir tout au long de ma vie.

Il m'a fallu 20 ans pour réaliser ce que je croyais pouvoir faire en 10 ans. Il y a une certaine vérité dans cet adage populaire : « *C'est le premier million qui est le plus difficile à amasser.* »

Quand j'y repense, amasser ce premier million de dollars n'a pas été si difficile. C'est le conserver et le faire fructifier que j'ai trouvé le plus ardu. Néanmoins, j'ai été en mesure de prendre ma retraite en 1994, à l'âge de 47 ans, libre financièrement parlant et avec suffisamment d'argent pour jouir de la vie.

Cependant, ce n'est pas la retraite que j'ai trouvée excitante. En effet, c'est de pouvoir enfin investir en tant qu'investisseur averti qui m'enthousiasme le plus. Être capable d'investir aux côtés de Mike et de père riche était un but qu'il valait la peine d'atteindre. Ce jour lointain de 1973, lorsque Mike et père riche m'ont dit que je n'étais pas suffisamment riche pour investir avec eux, a été un point tournant dans ma vie, et c'est ce jour-là que j'ai pris la résolution de devenir un investisseur averti.

Voici une liste de certains des investissements que font ceux que l'on appelle les « investisseurs accrédités » et les « investisseurs avertis » :

- Placements privés ;
- Syndicats immobiliers et sociétés en commandite ;
- Pré-PAPE (premiers appels publics à l'épargne) ;
- PAPE (ces placements sont offerts à tous les investisseurs, mais ils ne sont pas aisément accessibles) ;
- Financement hors normes ;
- Regroupement d'entreprises ;
- Prêts de démarrage ;
- Fonds spéculatifs.

Pour l'investisseur moyen, ces investissements sont trop risqués, non pas parce que l'investissement lui-même présente trop de risques, mais parce que, trop souvent, l'investisseur moyen ne dispose pas des connaissances, de l'expérience, et d'un excédent de capital suffisant pour savoir comment s'y prendre face aux exigences des investissements. J'ai tendance désormais à me ranger du côté de la SEC en disant qu'il est préférable de protéger les investisseurs novices en ne leur donnant pas accès à ce genre d'investissements, car j'ai commis certaines erreurs et fait quelques faux pas en cours de route, et je sais que d'autres peuvent faire la même chose.

À titre d'investisseur averti aujourd'hui, je me lance dans de telles entreprises. En sachant ce que l'on fait, le risque est très faible alors que le rendement éventuel peut être considérable. Ce sont dans de telles entreprises que les riches investissent leur argent.

Bien que j'aie essuyé quelques pertes, le rendement du capital bien investi a été spectaculaire, excédant de loin la somme de mes pertes. Un rendement de 35 % est normal, mais un rendement de 1 000 % et plus est parfois possible. Je choisis de faire ce type d'investissements, car je les trouve plus excitants et plus stimulants. Ce n'est pas simplement une question de : « Achetez-moi 100 actions de ceci ou vendez 100 actions de cela ». Cela n'a rien à voir avec les activités d'un investisseur averti.

Affecter des capitaux à ce type d'investissements, c'est se rapprocher du moteur du capitalisme. De fait, certains des investissements offerts sont des placements de capital de risque beaucoup trop risqués pour l'investisseur moyen. En réalité, les placements ne sont pas risqués ; c'est le manque de connaissances, d'expérience et de capital qui met l'investisseur moyen dans une position précaire.

La voie

Cet ouvrage ne porte pas nécessairement sur les investissements. Cet ouvrage porte plus précisément sur l'investisseur et sur la voie qu'il doit suivre pour devenir un investisseur averti. Il traite de la façon dont vous trouverez la voie qui vous permettra d'acquérir les 3 E : éducation, expérience et excédent de trésorerie.

Père riche, Père pauvre raconte mon cheminement pédagogique en tant qu'enfant. *Le Quadrant du CASHFLOW*, la suite de *Père riche, Père pauvre*, porte sur mon cheminement pédagogique en tant que jeune adulte entre les années 1973 et 1994. Le présent ouvrage, intitulé *Guide pour investir*, porte sur les leçons apprises au cours des années précédentes et transforme ces leçons en ces 3 E qui vous permettront de devenir un investisseur averti.

En 1973, j'avais à peine 3 000 \$ à investir, mes connaissances étaient limitées, ainsi que mon expérience de vie. Et en 1994, j'étais devenu un investisseur averti.

Il y a plus plusieurs années, père riche m'a dit : « Tout comme il y a des maisons pour les riches, les pauvres et la classe moyenne, il y a des investissements pour chacun d'eux. Si tu veux investir à la manière des riches, tu dois être plus que riche. Tu dois devenir un investisseur averti et pas seulement une personne riche qui investit. »

Les cinq phases du cheminement de l'investisseur averti

Père riche a divisé mon programme de développement en cinq phases distinctes, que j'ai organisées en phases, leçons et chapitres :

1. Êtes-vous mentalement prêt à devenir un investisseur ?
2. Quel type d'investisseur voulez-vous devenir ?
3. Comment ériger une entreprise solide.
4. Portrait de l'investisseur averti.
5. Rendre la pareille.

Cet ouvrage a été écrit pour vous servir de guide. Il ne vous donnera pas de réponses spécifiques. Il se propose de vous aider à comprendre les questions qu'il convient de poser. Et si cet ouvrage y arrive, il aura atteint son objectif. Père riche disait : « On ne peut pas enseigner à quelqu'un à devenir un investisseur averti, mais un individu peut apprendre à devenir un investisseur averti. C'est comme apprendre à rouler à bicyclette. Je ne peux pas te l'enseigner, mais tu peux apprendre à le faire. Apprendre à rouler à bicyclette comporte des risques, c'est le résultat d'essais et d'erreurs, et des conseils d'un bon guide. Il en va de même dans le monde de l'investissement. Si tu ne veux pas prendre de risques, c'est comme dire que tu ne veux pas apprendre. Et si tu ne veux pas apprendre, alors je ne peux rien t'enseigner. »

Si vous êtes à la recherche de bons tuyaux, ou d'une recette miracle pour devenir riche rapidement, ou d'une formule magique que seuls les riches connaissent, ce livre n'est pas pour vous. Ce livre traite davantage d'apprentissage que d'investissement. Il a été écrit à l'intention des investisseurs en herbe, des gens qui cherchent leur propre voie vers la fortune et non pas une voie facile.

Cet ouvrage traite des cinq phases de développement établies par père riche, les cinq phases qu'il a traversées et que je traverse encore actuellement. Si vous vous êtes engagé sur la voie de la richesse, vous remarquerez peut-être en lisant ce livre que les cinq phases de père riche sont les mêmes cinq phases que les gens d'affaires et les investisseurs les plus riches du monde ont traversées afin de devenir très, très riches.

Bill Gates, le fondateur de Microsoft ; Warren Buffett, l'investisseur le plus riche d'Amérique ; et Thomas Edison, le fondateur de General Electric : tous ont traversé ces cinq phases. Ce sont les mêmes cinq phases que les jeunes nouveaux millionnaires et milliardaires d'Internet traversent actuellement alors qu'ils sont encore dans la vingtaine ou la trentaine. Nous vivons à l'ère de l'information et c'est pourquoi ces jeunes gens ont traversé ces phases plus rapidement - et peut-être le pouvez-vous également.

Prenez-vous part à la révolution ?

La richesse, les grandes fortunes et les familles immensément riches ont vu le jour pendant ce qu'on appelle la révolution industrielle. La même chose se produit aujourd'hui, à l'ère de l'information.

Je trouve intéressant que nous ayons de nos jours des multimillionnaires et des milliardaires autodidactes qui ont 20, 30 ou 40 ans ; cependant, il existe encore des gens de 40 ans et plus qui tirent le diable par la queue avec un revenu annuel de 50 000 \$. Cette importante disparité est attribuable au passage de l'ère industrielle à l'ère de l'information. Lorsque nous sommes entrés dans l'ère industrielle, des gens comme Henry Ford et Thomas Edison sont devenus milliardaires.

Aujourd'hui, à l'ère de l'information, nous avons Bill Gates, feu Steve Jobs, Mark Zuckerberg, et les fondateurs de cyberentreprises qui sont devenus de jeunes millionnaires et milliardaires. Ces jeunes, dans la vingtaine, auront bientôt une fortune supérieure à celle de Bill Gates. Voilà le pouvoir du passage d'une ère à une autre, du passage de l'ère industrielle à l'ère de l'information. Il a été dit qu'il n'y a rien de plus puissant qu'une idée dont le temps est venu. Et il n'y a rien de plus préjudiciable qu'une personne qui nourrit encore de vieilles idées.

Ce livre sera peut-être pour vous un moyen de revoir de vieilles idées et, éventuellement, d'en trouver de nouvelles afin de faire fortune. Vous le relierez peut-être à un changement de paradigme dans votre vie, ou encore à une transition aussi radicale que le passage de l'ère industrielle à l'ère de l'information. Il vous fera peut-être définir une nouvelle voie financière. Il vous permettra peut-être de penser davantage comme un propriétaire d'entreprise et un investisseur que comme un employé ou un travailleur autonome.

Il m'a fallu des années pour traverser ces phases et, de fait, je ne les ai pas encore toutes franchies. Après avoir lu ce livre, vous envisagerez peut-être vous aussi de traverser ces cinq phases, ou vous déterminerez peut-être que ce cheminement ne vous convient pas. Si vous choisissez de suivre cette voie, la vitesse à laquelle vous traverserez ces cinq phases de développement ne dépendra que de vous. Rappelez-vous que ce livre ne traite pas de la façon de devenir riche rapidement. Ce choix d'entreprendre un tel programme d'éducation et de développement personnel commence à la Phase Un... la phase de la préparation mentale.

Êtes-vous mentalement prêt à devenir un investisseur ?

Père riche disait souvent : « L'argent sera tout ce que tu veux qu'il soit. »

Ce qu'il voulait dire, c'est que l'argent vient de notre esprit, de nos pensées. Si une personne dit : « L'argent est difficile à trouver », ce sera probablement le cas pour elle. Si une personne dit : « Je ne serai jamais riche », ou : « Il est vraiment difficile de devenir riche », ce sera probablement vrai pour elle. Si une personne dit : « La seule façon de devenir riche est de travailler dur », alors cette personne travaillera probablement dur. Si une personne dit : « Si j'avais beaucoup d'argent, je le mettrais à la banque parce que je ne saurais pas quoi en faire », alors il en sera probablement ainsi. Vous seriez étonné de constater à quel point sont nombreux les gens qui pensent et agissent ainsi. Et si une personne dit :

« Investir, c'est risqué », alors ça l'est pour elle. Comme le disait père riche : « L'argent sera tout ce que tu veux qu'il soit. »

Père riche m'a averti que la préparation mentale requise pour devenir un investisseur averti était probablement similaire à la préparation mentale de celui qui s'apprête à escalader le mont Everest ou à se faire prêtre. Il plaisantait tout en me faisant comprendre qu'il ne fallait pas prendre un tel projet à la légère. Il m'a dit : « Tu commences comme je l'ai fait. Tu commences sans argent. Tout ce que tu as, c'est de l'espoir et le rêve de faire fortune. »

« Même si bien des gens nourrissent le même rêve, seul un très petit nombre d'entre eux arrivent à le concrétiser. Réfléchis bien et prépare-toi mentalement, car tu es sur le point d'apprendre à investir comme très peu de gens peuvent le faire. Tu verras le monde de l'investissement de l'intérieur plutôt que de l'extérieur. Donc, pense-y et sois prêt si tu décides que c'est l'orientation que tu veux donner à ta vie. »

CHAPITRE 2
Leçon d'investissement n° 2

Établir les fondements de la richesse

J'ai trouvé très difficile ce soir-là de rentrer à la base et de réintégrer le lugubre logement des officiers. Il m'avait jusque-là semblé très convenable, mais après avoir passé l'après-midi dans la nouvelle maison de Mike, le cantonnement réservé aux officiers m'a paru minable, vieux et décrépit.

Comme je m'y attendais, mes compagnons de chambre buvaient de la bière et regardaient un match de baseball à la télévision. Il y avait partout des boîtes de pizza et des canettes de bière. Ils n'ont pas dit grand-chose lorsque j'ai traversé la salle de séjour commune. Ils avaient les yeux rivés sur le petit écran. En me retirant dans ma chambre et en refermant ma porte, j'ai apprécié le fait que nous ayons des chambres individuelles. J'avais amplement de quoi réfléchir.

À l'âge de 25 ans, j'ai finalement compris des choses que je ne pouvais pas comprendre à l'âge de 9 ans, l'âge où j'ai commencé à travailler pour père riche. J'ai compris que père riche avait travaillé dur pendant des années pour établir les solides fondements de sa richesse. Il avait fait ses débuts dans le quartier pauvre de la ville, vivant frugalement, érigeant des entreprises, achetant des biens immobiliers et travaillant à peaufiner son plan. Je comprends maintenant que le plan de père riche était de devenir très riche.

Lorsque Mike et moi allions à l'école secondaire, père riche faisait sa marque en s'établissant sur plusieurs des îles hawaïennes, achetant des entreprises et des terrains. Lorsque Mike et moi étions au collège, il a fait le grand saut et il est devenu l'un des principaux investisseurs privés qui œuvraient dans les entreprises d'Honolulu et de diverses parties de Waikiki. Lorsque j'étais pilote au sein des marines au Viêt-nam, les fondements de sa richesse étaient solidement établis. Ces fondements étaient solides et bien ancrés.

Sa famille et lui jouissaient des fruits de son labeur. Au lieu de vivre dans la plus pauvre des banlieues d'une île isolée, ils vivaient dans l'un des quartiers les plus huppés d'Honolulu. Ils ne faisaient pas étalage de leur richesse comme la plupart de leurs voisins. Je savais que Mike et son père étaient riches parce qu'ils me permettaient de jeter un coup d'œil à leurs états financiers vérifiés. Peu de gens avaient ce privilège.

Mon vrai père, quant à lui, venait de perdre son emploi. Il avait gravi les échelons de l'administration fédérale jusqu'à ce qu'il tombe en disgrâce aux yeux de la machine politique qui gouvernait l'État d'Hawaii. Mon père a perdu tout ce pour quoi il avait travaillé lorsqu'il a décidé de se mesurer à son patron pour obtenir un poste de gouverneur, et qu'il n'a pas été élu. Il était inscrit depuis sur la liste noire du gouvernement et tentait de repartir de zéro. Il n'avait aucun fondement pour établir sa richesse.

Il avait 52 ans, moi 25, et notre situation financière était exactement la même. Nous n'avions pas d'argent. Nous avions tous deux un diplôme universitaire et nous pouvions tous deux nous trouver un autre emploi, mais en ce qui avait trait à l'actif réel, nous n'avions rien. Ce soir-là, tranquillement allongé sur ma couchette, j'ai compris que j'avais cette rare occasion de choisir l'orientation de ma vie. Je dis « rare » parce que très peu de gens ont le luxe de pouvoir comparer le cheminement de vie de deux pères et d'ensuite choisir la voie qui leur convienne. Et c'est un choix mûrement réfléchi que j'ai fait.

Ces investissements que font les gens riches

Bien que plusieurs choses m'aient traversé l'esprit ce soir-là, j'étais surtout intrigué par le fait qu'il existe des investissements exclusivement réservés aux gens riches et qu'il y en ait d'autres pour le commun des mortels. Je me suis rappelé que quand j'étais enfant et que je travaillais pour père riche, il ne cessait de parler de l'expansion de son entreprise. Maintenant qu'il était riche, il ne parlait que de ses investissements, des investissements pour gens riches.

Ce jour-là, pendant le repas, il m'avait expliqué : « Si j'ai créé des entreprises, c'était uniquement pour être en mesure d'investir comme le font les gens riches. Si j'ai créé des

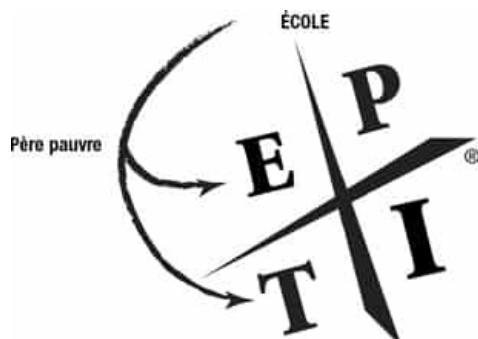
entreprises, c'était uniquement pour que ces entreprises achètent mes éléments d'actif. Sans mes entreprises, je n'aurais pas eu les moyens d'investir comme le font les gens riches. »

Père riche a poursuivi en décrivant ce qui distingue l'employé qui investit de l'entreprise qui investit. Il a dit : « La plupart des investissements sont trop dispendieux lorsqu'on les fait à titre d'employé. Ils sont beaucoup plus abordables si c'est l'entreprise qui paie. » Je ne savais pas ce qu'il voulait dire, mais je sentais que cette distinction était importante. J'étais curieux et impatient de découvrir quelle était cette distinction. Père riche avait étudié le droit commercial et le droit fiscal, et il avait trouvé des moyens de gagner beaucoup d'argent en tirant parti des lois. Ce soir-là, je me suis laissé gagner par le sommeil, excité à l'idée de téléphoner à père riche le lendemain matin.

Différents quadrants, différentes voies

Lorsque j'étais jeune, je ne savais pas vers quel père me tourner lorsqu'il s'agissait d'argent. Tous deux étaient des hommes bons et travailleurs. Tous deux étaient forts et charismatiques. Tous deux affirmaient que je devais faire des études supérieures et servir mon pays dans l'armée. Mais lorsqu'il s'agissait d'argent, ils ne parlaient plus le même langage, ni ne me donnaient les mêmes conseils sur l'orientation que je devrais plus tard donner à ma vie. Je pouvais maintenant comparer les résultats de leurs cheminement de carrière respectifs.

Mon père pauvre me donnait le conseil suivant : « Va à l'école, obtiens de bonnes notes et trouve ensuite un emploi sûr et stable assorti d'avantages sociaux. » Il me recommandait le cheminement de carrière suivant :



D'un autre côté, père riche disait : « Lance ta propre entreprise et investis par le biais de celle-ci. » Il me recommandait le cheminement de carrière suivant :



Il existe des différences émotionnelles et techniques fondamentales entre les gens qui évoluent dans chacun des quadrants du Quadrant du CASHFLOW. Ces différences émotionnelles et techniques sont importantes, car ce sont elles qui, en fin de compte, déterminent le quadrant qu'un individu aura tendance à favoriser et dans lequel il évoluera. Par exemple, une personne qui a besoin d'une sécurité d'emploi choisira fort probablement d'évoluer dans le quadrant E.

On trouve dans celui-ci des concierges et des présidents de compagnie. La personne qui aime travailler seule se retrouve souvent dans le quadrant T, qui est celui du travailleur autonome ou de la petite entreprise. Je dis également que le quadrant T représente celui qui est tenace et talentueux, car on trouve dans ce quadrant de nombreux professionnels tels que des médecins, des avocats, des comptables et d'autres conseillers techniques.

Le *Quadrant du CASHFLOW* expose en détail les différences entre le quadrant T - dans

lequel évoluent la majorité des petits propriétaires d'entreprises – et le quadrant P – où l'on trouve les propriétaires de grandes entreprises. Dans cet ouvrage, nous nous pencherons encore plus sur les différences techniques, car ce sont ces différences qui démarquent les gens riches de tous les autres.

Les leçons reprennent

Enfant, j'avais passé de nombreuses heures attablé dans l'un des restaurants de père riche pendant qu'il discutait avec ses relations d'affaires. Je demeurais assis en sirotant un soda pendant que père riche conversait avec ses banquiers, comptables, avocats, courtiers en valeurs mobilières, courtiers en immeubles, conseillers en planification financière et agents d'assurances. Cela a été le début de mon éducation financière. Entre l'âge de 9 ans et celui de 18, j'ai passé des heures à écouter ces hommes et ces femmes affairés à trouver des solutions à des problèmes complexes.

Ces leçons apprises autour d'une table ont pris fin lorsque j'ai quitté la maison pour m'établir à New York, où j'ai étudié pendant quatre ans, avant de m'engager dans les marines pendant cinq ans. Maintenant que j'avais terminé mes études et que mon service militaire tirait à sa fin, j'étais prêt à reprendre ces leçons avec père riche.

Lorsque je l'ai appelé le lendemain, il était disposé à renouer avec son rôle de professeur. Il avait confié les rênes de ses entreprises à Mike et était en quelque sorte semi-retraité. Il cherchait une occupation autre que celle de jouer au golf toute la journée.

Alors que Mike était occupé à gérer leur empire, père riche et moi dînions ensemble dans un hôtel de Waikiki Beach. Le soleil était chaud, l'océan magnifique, la brise légère et l'emplacement aussi près du paradis qu'il se peut. Père riche a été surpris de me voir arriver vêtu de mon uniforme. Il ne m'avait jamais encore vu dans cette tenue. Il m'avait toujours vu comme un enfant, vêtu de façon décontractée, portant des shorts, des jeans et des t-shirts. Je suppose qu'il réalisa soudain que j'avais grandi depuis que j'avais quitté l'école secondaire, que j'avais vu le monde et que j'avais combattu dans une guerre. J'avais décidé de me présenter à ce rendez-vous en uniforme parce que j'avais volé dans la matinée et que je devais rentrer à la base pour un autre vol ce soir-là.

« Voilà donc ce que tu as fait depuis que tu as quitté l'école secondaire », a dit père riche.

J'ai hoché la tête et dit :

« Quatre ans au collège militaire à New York et quatre ans dans les marines. Il me reste un an.

— Je suis très fier de toi, m'a alors dit père riche.

— Merci, mais ce sera très agréable de quitter l'uniforme. C'est pénible de se faire cracher dessus, ou de se faire fixer du regard, ou de se faire traiter de "tueur de bébés" par tous ces hippies et ces partisans de la paix. J'espère seulement que tout cela prendra fin bientôt.

— Je suis heureux que Mike n'ait pas eu à participer à cette guerre. Il voulait s'engager, mais il a dû y renoncer à cause de sa santé fragile.

— Il a eu de la chance. J'ai perdu assez d'amis pendant cette guerre. J'aurais détesté perdre Mike également. »

Père riche a hoché la tête et m'a demandé :

« Dis-moi, que prévois-tu faire à la fin de ton contrat l'an prochain ?

— Eh bien, trois de mes amis pilotes ont reçu des offres d'emploi de compagnies aériennes. Il n'est pas facile de se faire embaucher par les temps qui courent, mais ils disent qu'ils pourraient me faire profiter de leurs contacts.

— Tu songes donc à devenir pilote de ligne ? » J'ai secoué lentement la tête.

« Eh bien, quand on y pense, c'est tout ce que j'ai fait jusqu'à ce jour... Le salaire est correct et les avantages sociaux sont bons. De plus, mon entraînement au vol a été plutôt intense. Je suis devenu un très bon pilote. Si j'arrive à voler au sein d'une petite compagnie aérienne et à acquérir de l'expérience sur des avions multimoteurs, je serai en mesure de piloter les gros avions de ligne.

— Donc, c'est ce que tu penses faire ?

— Non. Pas après ce qui est arrivé à mon père et après avoir dîné dans la nouvelle maison de Mike, avec vous deux hier. Je suis resté éveillé pendant des heures hier soir, et j'ai réfléchi

à ce que vous avez dit à propos des investissements. J'ai réalisé que si je deviens pilote de ligne je pourrai peut-être un jour devenir un investisseur accrédité, mais j'ai aussi réalisé que je n'irais probablement pas plus loin. »

Père riche est demeuré silencieux, hochant la tête d'un mouvement presque imperceptible.

« Mes paroles ont donc atteint leur but, a-t-il dit à voix basse.

— Tout à fait. J'ai repensé à toutes ces leçons que vous m'avez prodiguées lorsque j'étais petit. Je suis devenu un adulte et ces leçons ont pris une nouvelle signification pour moi.

— De quoi te souviens-tu ? demanda père riche.

— Je me souviens que vous m'avez retiré mon salaire de 10 cents l'heure et que vous m'avez obligé à travailler pour rien. Je me rappelle cette leçon portant sur la non-dépendance à un chèque de paie. »

Père riche a ri et a dit :

« C'était une leçon assez rude.

— En effet, mais c'était une grande leçon. Mon père était vraiment en colère contre vous. Mais c'est maintenant à son tour de tenter de vivre sans chèque de paie. La différence, c'est qu'il a 52 ans et que j'en avais 9 à l'époque. Après notre dîner chez Mike hier, je me suis juré que je ne passerais pas ma vie à dépendre d'une sécurité d'emploi uniquement parce que j'ai besoin d'un chèque de paie. C'est pourquoi je doute fort que je chercherai un emploi auprès d'une compagnie aérienne. Et c'est pourquoi je dîne avec vous aujourd'hui. Je veux réviser ces leçons que vous m'avez enseignées sur la façon de faire travailler mon argent à ma place de manière à ne pas passer ma vie à travailler pour de l'argent. Cette fois, je veux que vos leçons s'adressent à un adulte. Rendez-les plus difficiles et donnez-moi davantage de détails.

— Et quelle a été la première leçon que je t'ai inculquée ?

— Les riches ne travaillent pas pour de l'argent, ai-je répondu vivement. Ils savent comment faire travailler leur argent pour eux. »

Le visage de père riche s'est éclairé d'un large sourire. Il savait que j'avais écouté avec attention son enseignement lorsque j'étais enfant.

« Très bien, a-t-il dit. Et c'est la base pour devenir un investisseur. Tout ce que font les investisseurs, c'est apprendre à faire fructifier leur argent.

— C'est ce que je veux apprendre, ai-je dit doucement. Je veux apprendre et peut-être enseigner à mon père ce que vous savez. Il se trouve actuellement dans une situation très difficile, essayant de repartir à zéro à l'âge de 52 ans.

— Je sais, a dit père riche. Je sais. »

C'est donc par une belle journée ensoleillée, pendant que des surfeurs chevauchaient les magnifiques vagues de l'océan d'un bleu profond, que mes leçons ont commencé. Elles étaient divisées en cinq phases, chacune d'elles m'amenant à un palier plus élevé de compréhension, la compréhension du schéma de pensée de père riche et de son plan d'investissement. Les leçons ont débuté par une préparation mentale et le contrôle de soi, car c'est dans l'esprit que tout se passe. Le début et la fin du processus qu'est l'investissement passent par le contrôle de soi.

Les leçons de la phase un du plan d'investissement de père riche portent toutes sur la préparation mentale qu'il est essentiel de faire avant de commencer à investir. Ma préparation mentale avait commencé ce soir de 1973, alors que j'étais étendu sur ma couchette dans ma sinistre chambre du quartier des officiers. Mike avait la chance d'avoir un père qui avait accumulé une grande fortune. Je n'avais pas cette chance. À bien des égards, il avait une longueur d'avance d'une cinquantaine d'années sur moi. Je n'avais pas encore pris le départ.

Ce soir-là, j'ai commencé à me préparer mentalement en choisissant entre la sécurité d'emploi, pour laquelle avait opté mon père pauvre, et l'établissement des fondements de ma richesse future, comme l'avait fait mon père riche. C'est ainsi que s'amorce véritablement le processus de l'investissement et c'est ainsi qu'ont commencé les leçons de père riche. Tout commence par une décision très personnelle, un choix entre être riche, être pauvre ou faire partie de la classe moyenne. C'est une décision importante, car quelle que soit la situation financière que vous choisissiez - riche, pauvre ou classe moyenne -, tout alors change dans votre vie.

CHAPITRE 3

Leçon d'investissement n° 3

Le choix

Les leçons de père riche sur l'investissement commencèrent.

« Lorsqu'il s'agit d'argent et d'investissement, trois éléments ou choix fondamentaux motivent les gens. Ce sont :

1. la sécurité ;
2. l'aisance ; ou
3. la richesse. »

Père riche a poursuivi :

« Tous ces choix sont importants. Ce qui fait la différence dans la vie d'un individu, c'est l'ordre de priorité qu'il leur donne. »

Il m'a ensuite dit que la majorité des gens gagnent leur argent et font des investissements dans cet ordre précis. Autrement dit, lorsqu'ils doivent prendre des décisions d'ordre financier, ils optent généralement pour la sécurité, deuxièmement pour l'aisance, et troisièmement pour la richesse. Voilà pourquoi la sécurité d'emploi constitue la priorité absolue pour la majorité des gens. Ce n'est qu'une fois qu'ils ont un emploi sûr ou une profession qu'ils songent à l'aisance. La richesse arrive en troisième place dans ce processus décisionnel.

Ce jour-là, en 1973, père riche a dit : « La plupart des gens rêvent de devenir riches, mais cela ne constitue pas leur premier choix. Aux États-Unis, seulement 3 personnes sur 100 sont riches à cause de l'établissement de ces priorités. Pour la majorité des gens, si l'idée de faire des efforts pour s'enrichir bouscule leur confort ou leur donne un sentiment d'insécurité, alors ils renoncent à la richesse. C'est pour cette raison que tant de gens cherchent "le" bon tuyau qui fera à coup sûr fructifier leur argent. Les gens dont les premier et deuxième choix sont la sécurité et l'aisance cherchent des moyens de s'enrichir rapidement et aisément, sans prendre le moindre risque et en demeurant dans leur zone de confort. Il arrive parfois qu'un individu devienne riche à la suite d'un coup de chance, mais il arrive aussi trop souvent qu'il perde sa nouvelle fortune tout aussi rapidement. »

Riche ou heureux

J'entends souvent des gens dire : « Le bonheur passe avant la richesse. » Ce commentaire m'a toujours paru très étrange, car j'ai été pauvre avant d'être riche et, dans les deux cas, j'ai été heureux et malheureux. Je me demande pourquoi les gens pensent qu'ils doivent choisir entre le bonheur et la richesse.

Lorsque je réfléchis à cette leçon, il m'apparaît que ce que les gens veulent réellement dire, c'est : « La sécurité et l'aisance passent avant la richesse. » Et c'est parce qu'ils sont sans sécurité et sans aisance qu'ils sont malheureux. Quant à moi, j'étais prêt à affronter l'insécurité et les privations afin de devenir riche. J'ai été riche et pauvre tout comme j'ai été heureux et malheureux, oui, mais je vous assure que lorsque j'étais pauvre et malheureux j'étais beaucoup plus malheureux que lorsque j'étais riche et malheureux.

De plus, je n'ai jamais compris cette affirmation : « L'argent ne fait pas le bonheur. » Bien qu'elle renferme une part de vérité, j'ai toujours remarqué que je me sens très bien lorsque j'ai de l'argent. L'autre jour, j'ai trouvé un billet de 10 \$ dans la poche de mon jean. Même si ce n'était que 10 \$, j'ai été heureux de les découvrir. J'ai toujours estimé plus agréable de recevoir de l'argent que de recevoir une facture me signifiant que je dois de l'argent. C'est là mon expérience personnelle de l'argent. Je me sens heureux lorsqu'il entre dans ma poche et triste lorsqu'il en sort.

En 1973, j'ai établi mes priorités dans cet ordre :

1. Être riche ;

2. Être à l'aise ;
3. Être en sécurité.

Comme je l'ai dit plus tôt, lorsqu'il s'agit d'argent et d'investissement, ces trois options sont importantes. L'ordre dans lequel vous les placez repose sur une décision très personnelle qui doit être prise avant que vous commenciez à investir. Mon père pauvre avait avant tout misé sur la sécurité, alors que père riche avait choisi la richesse comme priorité absolue. Avant de commencer à investir, il est important de déterminer quelles sont vos priorités.

Jeu questionnaire à propos de votre état d'esprit ?

La richesse, l'aisance et la sécurité sont des valeurs fondamentales très personnelles. L'une n'est pas meilleure que l'autre. Cependant, je sais que le fait de déterminer quelles valeurs fondamentales ont le plus d'importance pour nous a souvent un impact à long terme sur le genre de vie que nous choisissons de vivre. C'est pourquoi il est important de préciser ces valeurs, plus particulièrement lorsqu'il s'agit d'argent ou de planification financière.

Dressez la liste de vos valeurs fondamentales, par ordre de priorité.

Indiquez-en trois sur une feuille de papier.

Certains d'entre vous devront peut-être sonder leurs véritables sentiments. Discutez sérieusement avec votre conjoint ou votre mentor. Dressez la liste des « pour » et des « contre ». Le fait de déterminer vos priorités personnelles vous épargnera plus tard des décisions déchirantes et des nuits blanches.

L'une des raisons pour lesquelles la règle monétaire du 90/10 existe est peut-être que 90 % des gens choisissent l'aisance et la sécurité au lieu d'opter pour la richesse.

CHAPITRE 4

Leçon d'investissement n° 4

Comment voyez-vous le monde ?

L'une des différences les plus saisissantes qui existaient entre père riche et mon père pauvre était leur façon de voir le monde. Mon père pauvre le voyait comme un lieu où l'argent est rare. Son point de vue était manifeste lorsqu'il me disait : « Crois-tu que l'argent tombe du ciel ? » ou : « Penses-tu que je roule sur l'or ? » ou : « C'est au-dessus de mes moyens. »

C'est en passant du temps avec père riche que j'ai commencé à réaliser qu'il voyait le monde sous un angle complètement différent. Il arrivait à le voir comme un lieu où l'argent abonde. Son point de vue était manifeste lorsqu'il me disait : « Ne te fais pas de soucis à propos de l'argent. Si nous faisons ce qu'il faut, nous en aurons toujours beaucoup », ou : « Ne te sers pas du manque d'argent comme d'une excuse pour ne pas obtenir ce que tu veux. »

En 1973, pendant une leçon, père riche m'a dit : « Il y a deux types de problèmes d'argent. Dans le premier cas, on n'a pas assez d'argent. Dans le second, on en a trop. Lequel veux-tu avoir ? »

Dans mes cours sur l'investissement, je consacre beaucoup de temps à ce sujet. La majorité des gens sont issus de familles où le problème était le manque d'argent. Étant donné que l'argent n'est qu'un concept, si vous vous convainquez que vous n'en avez pas assez, alors telle sera la réalité. J'ai eu l'avantage d'avoir deux familles et de voir ces deux types de problèmes... et croyez-moi, les deux sont bien réels. Mon père pauvre manquait toujours d'argent et père riche en avait toujours trop.

Père riche avait une opinion sur cet étrange phénomène. Il disait : « Les gens qui deviennent riches soudainement - grâce à un héritage, à un gain important à Las Vegas ou à la loterie - redeviennent pauvres tout aussi soudainement parce que, psychologiquement, le seul monde qu'ils connaissent est un monde sans argent. Ils perdent donc toute leur nouvelle fortune et finissent par reconstituer le seul univers qu'ils connaissent : un monde où l'argent est rare. »

J'ai dû lutter pour me débarrasser de ma perception d'un monde où l'argent est rare. À partir de 1973, père riche m'a aidé à devenir plus conscient de mes pensées en ce qui a trait à l'argent, au travail et à la recherche de la fortune. Il était fermement persuadé que les gens pauvres restent pauvres tout simplement parce c'est le seul univers qu'ils connaissent. Père riche disait : « Ta perception de l'argent modélera ton univers. Tu ne pourras pas changer ton univers tant que tu n'auras pas modifié ta perception de l'argent. »

Un jour, père riche m'a parlé de quelques-unes des causes de la rareté, du manque d'argent, qu'il considérait responsables des différences d'attitude chez les gens :

- Plus un individu a besoin de sécurité, plus son univers sera marqué par la rareté.
- Plus un individu est compétitif, plus son univers sera marqué par la rareté. C'est pourquoi les gens entrent en compétition pour des emplois et des promotions, pour obtenir les meilleures notes à l'école.
- Pour générer une plus grande abondance, un individu doit posséder plus de compétences et être plus créatif et coopératif. Les gens qui sont créatifs, qui ont de bonnes connaissances du monde des affaires, et qui sont coopératifs mènent souvent une vie caractérisée par une abondance financière toujours grandissante.

Je pouvais voir ces différences en observant l'attitude de mes deux pères. Mon père biologique m'encourageait toujours à faire preuve de prudence et à chercher la sécurité. Père riche m'encourageait à accroître mes compétences et à faire preuve de créativité. La seconde moitié de cet ouvrage traite de la façon dont vous pouvez tirer parti de vos idées créatives et créer un monde d'abondance plutôt qu'un monde caractérisé par la rareté.

Pendant nos discussions sur la rareté, le manque d'argent, père riche sort de sa poche une pièce de monnaie et déclare : « Lorsqu'une personne dit : "C'est au-dessus de mes moyens", elle ne voit qu'un côté de la médaille. Mais dès qu'on se dit : "Comment puis-je me le

permettre ?” on commence à en voir l'autre côté. Le problème, c'est que même lorsque les gens voient l'autre côté de la médaille ils ne le voient qu'avec leurs yeux. C'est pourquoi les gens pauvres ne voient que ce que les riches font en surface et n'arrivent pas à voir ce qu'ils font dans leur esprit. Si tu veux voir l'autre côté de la médaille, tu dois être en mesure de voir ce qui se passe dans l'esprit des gens riches. »

Des années plus tard, lorsque des gens qui avaient gagné à la loterie ont commencé à faire faillite, j'ai demandé à père riche ce qui se passait. Il m'a répondu : « Les gens qui font faillite après s'être soudainement trouvés avec beaucoup d'argent ne voient qu'un seul côté de la médaille. En d'autres termes, ils ont géré leur argent comme ils l'avaient toujours fait auparavant, ce qui faisait justement d'eux des gens pauvres ou luttant pour leur subsistance. Ils ne voient qu'un monde où l'argent est rare. La chose la plus sûre que puisse faire ces gens, c'est de mettre l'argent à la banque et de vivre des intérêts uniquement.

« Les gens qui voient l'autre côté de la médaille placeront cet argent et le feront fructifier rapidement et sans courir de risques. Ils peuvent le faire parce qu'ils voient l'autre côté de la médaille, ce côté où il existe un monde d'abondance, et ils utilisent leur argent pour s'y tailler une place plus rapidement alors que tous les autres utilisent l'argent pour s'appauvrir plus rapidement. »

À la fin des années 1980, père riche a pris complètement sa retraite et il a placé les rênes de son empire entre les mains de Mike. Il m'a convoqué un jour à une brève réunion. Avant le début de celle-ci, il m'a montré un relevé bancaire qui affichait un solde de 39 millions de dollars. J'ai eu le souffle coupé lorsqu'il a dit : « Et il ne s'agit que d'une seule banque. J'ai pris ma retraite parce que j'ai besoin de tout mon temps pour retirer mon argent des différentes banques et l'investir dans des instruments de placement plus productifs. Je le répète, c'est un travail à temps plein qui devient plus stimulant année après année. »

À la fin de cette rencontre, père riche a dit : « J'ai passé des années à former Mike tout en construisant le moteur qui génère tout cet argent. Maintenant que j'ai pris ma retraite, il fait fonctionner ce moteur que j'ai construit. Si je peux me retirer en toute confiance, c'est que Mike sait non seulement comment le faire fonctionner, mais aussi le réparer s'il tombe en panne. La majorité des enfants riches perdent l'argent de leurs parents parce que, bien qu'ils aient grandi dans la plus grande abondance, ils n'ont jamais vraiment appris à construire un moteur ou à le réparer lorsqu'il fait défaut. De fait, trop d'enfants riches brisent eux-mêmes le moteur. Ils grandissent du côté riche de la médaille, mais ils n'ont jamais appris ce qu'il faut faire pour y arriver. Tu as une chance, grâce à mes conseils, de faire cette transition et de rester du côté riche de la médaille. »

Une grande part de la prise de contrôle de moi-même a été de modifier ma perception de l'argent. Je devais constamment me répéter qu'il existe un monde où il y a trop d'argent, car dans mon cœur et dans mon âme je m'étais trop souvent senti comme une personne pauvre.

L'un des exercices que père riche me faisait faire chaque fois que je sentais la panique m'étreindre le cœur et l'estomac, cette panique engendrée par la peur de ne pas avoir assez d'argent, était tout simplement de me dire : *Il y a deux types de problèmes d'argent. Dans le premier cas, on n'a pas assez d'argent. Dans le second, on en a trop. Lequel de ces problèmes est-ce que je veux avoir ?* Je me posais cette question en mon for intérieur même si tout mon être se trouvait dans un état de panique financière.

Je ne fais pas partie de ces gens qui rêvent en couleurs ou qui croient uniquement au pouvoir de l'affirmation. Je me posais cette question afin de lutter contre la perception de l'argent que j'avais héritée de mon père pauvre. Après avoir retrouvé mon calme, je demandais à mon esprit de commencer à trouver des solutions à tout ce qui représentait alors pour moi un défi d'ordre financier. Ces solutions pouvaient signifier la quête de nouvelles réponses, la recherche de nouveaux conseillers, ou l'inscription à un cours dans une matière où j'étais faible. Combattre cette panique intérieure avait pour principal but de me permettre de me calmer de manière à ce que je puisse aller de l'avant.

J'ai remarqué que la majorité des gens permettent à cette panique qui les saisit lorsqu'il est question d'argent de les mettre en déroute et de dicter les clauses et conditions de leur vie. Ils demeurent donc terrifiés devant le risque et l'argent. Comme je l'ai écrit dans *Le Quadrant du CASHFLOW*, les émotions régissent souvent la vie des gens. Des émotions telles que la peur et le doute favorisent une piètre estime de soi et un manque de confiance en soi.

Au début des années 1990, Donald Trump avait près d'un milliard de dollars de dettes personnelles et près de neuf milliards de dollars d'endettement d'entreprise. Un intervieweur lui a demandé s'il était inquiet. Donald Trump a répondu : « L'inquiétude est une perte de temps. L'inquiétude ne ferait qu'entraver mes efforts pour résoudre ces problèmes. » J'ai

remarqué que l'une des principales raisons pour lesquelles les gens ne sont pas riches est qu'ils s'inquiètent trop de choses qui pourraient ne jamais arriver.

La deuxième leçon de père riche portait sur la décision que l'on prend de voir les deux mondes... celui où l'argent est rare et celui où il abonde. Plus tard, père riche m'a parlé de l'importance du plan financier. Il était persuadé que les gens doivent avoir un plan financier, qu'ils manquent d'argent ou qu'ils en aient trop. Il disait : « Si tu n'as pas de plan pour le jour où tu auras trop d'argent, alors tu perdras tout et tu te retrouveras avec le seul plan que tu connaisses, ce plan que 90 % de la population connaît : celui d'un monde où il n'y a pas suffisamment d'argent. »

Sécurité et rareté

Père riche disait : « Plus une personne cherche la sécurité, plus sa vie sera caractérisée par la rareté. Sécurité et rareté vont de pair. C'est pourquoi les gens qui recherchent la sécurité d'emploi ou des garanties sont souvent des gens qui ont moins d'abondance dans leur vie. L'une des raisons pour lesquelles la règle financière du 90/10 est valide, c'est que la majorité des gens passent leur vie à chercher toujours plus de sécurité au lieu de chercher à acquérir davantage de compétences financières. Plus tu posséderas de compétences en cette matière, plus il y aura d'abondance dans ta vie. »

Ce sont ces compétences financières qui ont permis à père riche de commencer à acquérir certains des lotissements les plus prestigieux d'Hawaii même s'il avait très peu d'argent. Ces mêmes compétences financières confèrent aux gens le pouvoir de saisir une occasion et de la transformer en millions de dollars. La majorité des gens peuvent voir les occasions, mais ils sont incapables de les transformer en argent, et c'est pourquoi ils sont souvent en quête d'une plus grande sécurité.

Père riche disait également : « Plus un individu cherche la sécurité, moins il est sensible aux occasions, qui sont pourtant nombreuses. Il ne voit qu'un seul côté de la médaille et n'arrive jamais à apercevoir le second. C'est pourquoi plus il cherche la sécurité, moins il voit d'occasions de l'autre côté de la médaille. Comme l'a dit le grand joueur de baseball Yogi Bera : "Sept coups sûrs sur 10 présences au bâton suffisent pour être intronisé au Temple de la renommée." » Autrement dit, sur 1 000 présences au bâton, il lui suffisait de frapper 700 coups sûrs pour entrer au Temple de la renommée. Après avoir cité Yogi Bera, père riche a dit : « La majorité des gens sont tellement préoccupés par la sécurité qu'ils passent leur vie tout entière à éviter de frapper ne serait-ce qu'un seul coup sûr. »

Jeu questionnaire au sujet de votre état d'esprit ?

Je suis issu d'une famille qui voyait le monde comme un univers où l'argent était rare. J'ai dû relever un défi en me répétant constamment qu'il existait un monde différent, un monde où il y a trop d'argent, et qu'il me fallait garder l'esprit ouvert à ses nombreuses possibilités.

Donc, les questions concernant votre état d'esprit sont :

- 1. Pouvez-vous voir qu'il existe deux mondes différents en ce qui a trait à l'argent : l'un où il n'y a pas assez d'argent et un autre où il y en a trop ?**

Répondez oui ou non sur une feuille de papier et développez la question.

- 2. Si vous vivez en ce moment dans un monde où l'argent est rare, êtes-vous disposé à envisager la possibilité de vivre dans un monde où il y a trop d'argent ?**

Répondez oui ou non sur une feuille de papier.

CHAPITRE 5
Leçon d'investissement n° 5

Pourquoi le monde de l'investissement est déroutant

Un jour, j'attendais père riche dans son bureau pendant qu'il était au téléphone. Il disait des choses telles que : « Vous êtes donc en position acheteur aujourd'hui ? » et : « Si la prime chute, quel effet cela aura-t-il sur l'écart ? » Et : « Oui, d'accord, maintenant je comprends pourquoi tu choisis la double option », et encore : « Tu te mets en position vendeur ? Pourquoi ne pas recourir à une option de vente au lieu de vendre à découvert ? »

J'ai attendu qu'il raccroche et je lui ai dit :

« Je ne sais absolument pas de quoi vous parlez. Le monde de l'investissement est déroutant. »

Père riche a souri et a dit :

« Je ne parlais pas vraiment d'investissement.

— Ah non ? Alors, de quoi parliez-vous ? C'est ainsi que les investisseurs parlent à la télévision et au cinéma. »

Père riche a souri et ri, en disant :

« Tout d'abord, le terme *investissement* n'a pas la même signification pour tout le monde. C'est pour cette raison que le monde de l'investissement est si déroutant. Ce que la majorité des gens appellent investir n'est pas vraiment investir. Souvent, les gens parlent de choses différentes en pensant parler de la même chose.

— Quoi ? me suis-je exclamé en faisant la grimace. Les gens parlent de choses différentes en pensant parler de la même chose ? »

Père riche a ri encore une fois. La leçon venait de commencer.

Investir n'a pas la même signification pour tout le monde

En commençant sa leçon ce jour-là, père riche a plusieurs fois insisté sur ce point : Investir n'a pas la même signification pour tout le monde. Voici les grandes lignes de cette leçon importante :

Differentes personnes investissent dans différents instruments financiers

Père riche m'a expliqué certaines des différences au chapitre des valeurs :

- Certaines personnes investissent dans de grandes familles. Une famille élargie est une garantie pour les vieux jours des parents.
- Certaines personnes investissent dans une bonne éducation, la sécurité d'emploi et les avantages sociaux. L'individu et ses compétences négociables deviennent leur actif.
- Certaines personnes investissent dans des produits financiers. En Amérique, environ 45 % de la population détient des actions dans des entreprises. Ce nombre grandit à mesure que les gens réalisent que la sécurité d'emploi et l'emploi à vie sont de moins en moins assurés.

Il existe plusieurs produits de placement

Voici quelques produits de placement :

- Actions, obligations, fonds communs de placement, immobilier, assurances, marchandises, épargne, objets de collection, métaux précieux, fonds spéculatifs.

- Chacun de ces groupes peut ensuite être subdivisé en sous-groupes. Prenons par exemple les actions.

Les actions peuvent être subdivisées en :

- Actions ordinaires ;
- Actions privilégiées ;
- Bons de souscription ;
- Titres à faible capitalisation ;
- Actions de premier ordre ;
- Actions convertibles ;
- Actions techniques ;
- Actions industrielles ;
- Et ainsi de suite.

L'immobilier peut être subdivisé en :

- Résidence familiale ;
- Bureau commercial ;
- Développement commercial ;
- Résidence plurifamiliale ;
- Entrepôt ;
- Usine ;
- Terrain non viabilisé ;
- Terrain vacant viabilisé ;
- Et ainsi de suite.

L'assurance peut être subdivisée en :

- Assurance vie entière, temporaire et à capital variable ;
- Assurance vie universelle et universelle à capital variable ;
- Assurance vie mixte (entière et temporaire en une seule police) ;
- Assurance vie sur une tête, deux têtes et dernier survivant ;
- Utilisée pour financer un contrat achat-vente ;
- Utilisée pour couvrir les frais de gratification de cadres et de la rémunération différée ;
- Utilisée pour financer les droits de succession ;
- Utilisée pour financer les prestations de retraite défiscalisées ;
- Et ainsi de suite.

Il existe de nombreux produits de placement, chacun étant conçu dans un but précis. C'est une autre des raisons pour lesquelles le monde de l'investissement est si déroutant.

Il existe divers procédés d'investissement

Père riche utilisait le mot *procédé* pour décrire la technique, la méthode ou la formule utilisée pour acheter, vendre, négocier et détenir ces produits de placement. Voici quelques types de procédés d'investissement :

- Acheter, détenir et prier (position acheteur) ;
- Acheter et vendre (position négociateur) ;
- Vendre et acheter ensuite (position vendeur) ;
- Acheter et vendre des options (position négociateur) ;
- Acheter périodiquement par sommes fixes (position acheteur) ;
- Effectuer des opérations de courtage (position nonnégociateur) ;

- Épargne (position collectionneur).

De nombreux investisseurs sont classés selon leurs procédés d'investissement et leurs produits. Par exemple :

- Je suis opérateur boursier.
- Je spécule dans l'immobilier.
- Je collectionne les pièces de monnaie rares.
- Je négocie des contrats à terme de marchandises..
- Je suis spéculateur à très court terme.
- Je suis partisan du compte bancaire.

Cela ne fait qu'ajouter à la confusion, car sous la bannière de l'investissement, il y a des gens qui sont en fait des :

- Joueurs ;
- Spéculeurs ;
- Négociateurs ;
- Épargnants ;
- Rêveurs ;
- Perdants.

Un grand nombre de ces individus se qualifient d'investisseurs et, techniquement, ils le sont, et c'est pourquoi le monde de l'investissement n'en est encore que plus déroutant.

Personne n'est un expert dans tous les domaines

« Investir n'a pas la même signification pour tout le monde. » Père riche disait aussi : « Absolument personne ne peut être un expert de ce sujet tout entier. »

Tout le monde a un parti pris

La personne qui excelle dans la vente d'actions dira : « Les actions constituent votre meilleur investissement. » La personne qui adore l'immobilier dira : « L'immobilier constitue le fondement de la richesse. » La personne qui déteste l'or dira : « L'or est une marchandise désuète. »

Lorsque vous ajoutez les préjugés en matière de procédés, nous nageons alors en pleine confusion. Certaines personnes disent : « Diversifiez. Ne mettez pas tous vos œufs dans le même panier », alors que d'autres, comme Warren Buffett, le plus grand investisseur d'Amérique, disent : « Ne diversifiez pas. Mettez tous vos œufs dans le même panier et surveillez votre panier de près. »

Tous ces partis pris de la part de soi-disant experts ajoutent à la confusion qui enveloppe de brume le monde de l'investissement.

Un même marché, des orientations différentes

Le fait que tout le monde ait une opinion différente sur la conjoncture du marché et sur l'avenir du monde ne simplifie pas les choses. Si vous regardez à la télévision les magazines d'informations financières, un soi-disant expert dira inévitablement : « Le marché est en état de surchauffe. Il va s'effondrer au cours des six prochaines semaines. » Dix minutes plus tard, un autre expert le remplacera à l'écran et dira : « Le marché est en hausse et continuera de l'être. Il n'y aura pas de krach. »

Arriver en retard à la fête

Récemment, un de mes amis m'a demandé : « Chaque fois que j'entends parler d'une action fébrile, son cours chute dès que je l'ai achetée. J'achète à prix fort parce que c'est l'action la plus populaire, et le lendemain elle perd de la valeur. Pourquoi est-ce que j'arrive toujours trop tard à la fête ? »

J'entends aussi cette autre doléance : « Le cours de mes actions chute et je vends, mais le cours grimpe à nouveau le lendemain. Pourquoi ? »

J'appelle ce phénomène « arriver en retard à la fête » ou « vendre prématurément ». Le problème avec le fait d'investir dans un instrument financier parce qu'il est populaire ou classé numéro 1 depuis deux ans, c'est que les véritables investisseurs en ont déjà profité. Ils ont acheté tôt et se sont retirés lorsque le cours de l'action était à son apogée. À mes yeux, rien n'est plus frustrant que d'entendre quelqu'un dire : « J'ai payé cette action 2 \$ et elle en vaut maintenant 35. » De telles histoires et les bons tuyaux ne m'apportent rien, sauf un sentiment de frustration. C'est pourquoi aujourd'hui, lorsque j'entends des anecdotes sur des gens qui se sont enrichis très rapidement, je me détourne et choisis de ne pas écouter... parce qu'elles ne parlent pas vraiment d'investissement.

Voici pourquoi le monde de l'investissement est déroutant

Père riche disait souvent : « Le monde de l'investissement est déroutant par qu'il s'agit d'un sujet très vaste. Si tu regardes autour de toi, tu verras que les gens investissent dans de nombreux secteurs.

Regarde tes appareils ménagers. Ce sont tous des produits d'entreprises dans lesquelles les gens investissent. Tu reçois ton électricité d'une entreprise de services publics dans laquelle les gens investissent. Une fois que tu auras compris cela, pense ensuite à ta voiture, à l'essence, aux pneus, aux ceintures de sécurité, aux essuie-glaces, aux bougies, aux routes, aux bandes de peinture sur la route, aux boissons gazeuses, à l'ameublement de ta maison, au centre commercial où se trouve ton magasin préféré, aux immeubles à bureaux, aux banques, aux hôtels, aux avions, au tapis dans l'aéroport, etc. Toutes ces choses existent parce que quelqu'un investit dans l'entreprise qui te fournit les produits et services qui font que ta vie est civilisée. Tel est le véritable objet de l'investissement. »

Père riche terminait souvent ses leçons avec cette affirmation :

« L'investissement est un sujet très déroutant pour la majorité des gens parce que ce qu'ils appellent investir n'est pas réellement investir. »

Dans le prochain chapitre, père riche m'éclaire et m'aide à comprendre la véritable nature du monde de l'investissement.

Jeu questionnaire au sujet de votre état d'esprit ?

L'investissement est un sujet très vaste et les gens ont souvent des points de vue très différents à son égard :

Donc, les questions concernant votre état d'esprit sont :

- 1. Comprenez-vous que le mot *investissement* n'a pas la même signification pour tout le monde ?**
Répondez par oui ou non aux 6 questions suivantes sur une feuille de papier.
- 2. Comprenez-vous que personne ne peut absolument tout savoir sur un sujet comme l'investissement ?**
- 3. Comprenez-vous qu'une personne puisse dire qu'un produit de placement est bon et qu'une autre dise du même produit de placement qu'il est mauvais, et que toutes deux aient de bonnes raisons de l'affirmer ?**
- 4. Êtes-vous disposé à garder l'esprit ouvert face à ce sujet qu'est l'investissement et à écouter les différents points de vue des autres ?**
- 5. Êtes-vous maintenant conscient que le fait de se concentrer sur des produits et des procédés spécifiques n'est pas nécessairement investir ?**
- 6. Comprenez-vous qu'un produit de placement qui convient à certains pourrait ne pas vous convenir ?**

CHAPITRE 6

Leçon d'investissement n° 6

Tout investissement est un plan et non un produit ou un procédé

On me pose souvent des questions telles que : « J'ai 10 000 \$ à investir. Quel instrument financier me recommandez-vous ? »

Ma réponse type est celle-ci : « Avez-vous un plan ? »

Il y a quelques mois, j'ai été invité par une station radiophonique de San Francisco. L'émission portait sur l'investissement et était animée par un courtier en valeurs mobilières très populaire dans la région. Un auditeur a téléphoné pour obtenir quelques conseils. « J'ai 42 ans, j'ai un bon emploi, mais je n'ai pas d'argent. Ma mère a une maison qui vaut environ 800 000 \$ et sa dette ne s'élève qu'à 100 000 \$. Elle dit qu'elle pourrait me prêter l'argent nécessaire pour que je commence à investir. Quel produit financier croyez-vous que je devrais choisir ? Devrais-je opter pour des actions ou l'immobilier ? »

Encore une fois, ma réponse a été : « Avez-vous un plan ? »

— Je n'ai pas besoin de plan, a répondu l'auditeur. Je veux seulement que vous me disiez quel instrument financier choisir. Je veux savoir si vous pensez que le marché immobilier est meilleur que le marché boursier.

— Je sais ce que vous voulez savoir... mais avez-vous un plan ? » lui ai-je de nouveau demandé, aussi poliment que possible.

— Je viens de vous dire que je n'ai pas besoin de plan, m'a répondu l'auditeur. Je vous ai dit que ma mère me procurerait l'argent. J'ai donc de l'argent. Pour cette raison, je n'ai pas besoin de plan. Je suis prêt à investir. Je veux seulement savoir quel marché vous considérez comme étant le meilleur, le marché boursier ou le marché immobilier ? Je veux aussi savoir quel pourcentage de l'argent de ma mère je devrais consacrer à l'achat de ma propre maison. Les prix grimpent si vite ici, dans la région de la baie, que je ne veux pas attendre plus longtemps. »

Décidant d'essayer une autre tactique, je lui ai demandé :

« Si vous avez 42 ans et un bon emploi, alors pourquoi n'avez-vous pas d'argent ? Et si vous perdez l'argent que vous aura prêté votre mère après avoir hypothéqué sa maison, pourra-t-elle encore se permettre de la conserver malgré sa dette accrue ? Et si vous perdez votre emploi ou si le marché s'effondre, aurez-vous encore les moyens d'acheter une nouvelle maison si vous n'arrivez pas à vendre la première au prix que vous l'avez payée ? »

Sa réponse a été entendue par un auditoire estimé à 400 000 personnes.

« Cela ne vous regarde pas. Je croyais que vous étiez un investisseur. Vous n'avez pas à fouiller dans ma vie privée pour me donner des conseils d'investissement. Et laissez ma mère en dehors de tout ça. Tout ce que je veux, c'est un conseil d'investissement, pas un conseil personnel. »

Un conseil d'investissement est un conseil personnel

L'une des plus importantes leçons que j'ai apprises auprès de père riche, c'est que « tout investissement est un plan, et non un produit ou un procédé ». Il ajoutait : « Tout investissement est un plan très personnel. »

Au cours d'une de ses leçons d'investissement, il m'a demandé : « Sais-tu pourquoi il y a tant de modèles différents de voitures et de camions ? »

J'ai réfléchi à la question pendant un certain temps, puis j'ai finalement répondu :

« Je suppose que c'est parce qu'il y a beaucoup de gens différents et que ces gens ont des besoins différents. Une personne qui vit seule n'a pas besoin d'une voiture familiale pouvant

accueillir neuf passagers, mais une famille avec cinq enfants en aurait besoin. Et un fermier préférera une camionnette à une voiture sport à deux places.

— C'est juste, a commenté père riche. Et c'est pourquoi les produits de placement sont souvent appelés véhicules d'investissement.

— On les appelle des "véhicules" ? Pour quelle raison ?

— Parce que c'est ce qu'ils sont. Il existe un grand nombre d'instruments de placement, ou de véhicules, parce qu'il existe un grand nombre de gens ayant des besoins différents, tout comme une famille avec cinq enfants a des besoins différents de ceux d'une personne vivant seule ou de ceux d'un fermier.

— Mais pourquoi employer le mot *véhicule* ? ai-je encore demandé.

— Parce que tout ce que fait un véhicule, c'est de t'amener du point A au point B, a dit père riche. Un instrument de placement ou un véhicule d'investissement ne fait que t'amener d'où tu es financièrement là où tu veux te trouver financièrement, à un moment précis de l'avenir.

— Et c'est pour cette raison que tout investissement est un plan, ai-je dit en hochant la tête doucement.

— Investir, c'est comme planifier un voyage, disons entre Hawaii et New York. Évidemment, tu sais que tu ne pourras pas franchir la première étape de ton voyage avec une bicyclette ou une voiture. Tu devras obligatoirement prendre l'avion ou le bateau pour franchir l'océan, a dit père riche.

— Et une fois que j'aurai atteint le continent, je pourrai marcher, rouler à bicyclette, voyager en voiture, en train, en autocar ou en avion jusqu'à New York, ai-je ajouté. Tous sont des véhicules différents. »

Père riche a hoché la tête.

« Et l'un n'est pas nécessairement meilleur que l'autre. Si tu dispose de beaucoup de temps et veux vraiment voir le pays, alors le meilleur véhicule sera la marche ou la bicyclette. De plus, tu seras en meilleure forme physique à la fin de ton voyage. Mais si tu devais te trouver à New York demain, alors c'est un vol direct entre Hawaii et New York qui serait le seul et le meilleur choix à faire.

— Beaucoup de gens se concentrent sur un produit, par exemple des actions, et ensuite sur un procédé, disons la négociation, mais sans avoir de véritable plan. C'est bien ça que vous dites ? » ai-je demandé.

Père riche a acquiescé : « La majorité des gens tentent de s'enrichir au moyen de ce qu'ils croient être des investissements. Mais négocier des actions n'est pas investir.

— Alors, qu'est-ce que c'est, si ce n'est pas investir ? »

— C'est de la négociation et la négociation est un procédé ou une technique. Une personne qui négocie des actions n'est pas très différente d'une personne qui achète une maison, la rénove et la revend en réalisant un bénéfice. L'une négocie des actions et l'autre négocie des biens immeubles, mais dans les deux cas cela reste de la négociation. La négociation existe depuis des siècles. Les chameaux transportaient à travers le désert des marchandises exotiques destinées aux consommateurs européens. Donc, un détaillant est également un négociateur. La négociation est une profession, mais ce n'est pas ce que j'appelle investir.

— Et à tes yeux tout investissement est un plan, un plan qui t'amène de là où tu te trouves à l'endroit où tu souhaites aller », ai-je dit après avoir fait de mon mieux pour comprendre les nuances exposées par père riche.

Père riche a secoué la tête et a dit :

« Je sais que c'est difficile à comprendre et que cela peut sembler être un détail mineur. Toutefois, je veux faire de mon mieux pour dissiper la confusion dans laquelle baigne le monde de l'investissement. Chaque jour, je rencontre des gens qui croient investir, mais ils ne vont nulle part financièrement parlant. Ils pourraient très bien tourner en rond en poussant une brouette et ce serait pareil. »

Il faut plus d'un véhicule

Dans le chapitre précédent, j'ai énuméré quelques produits de placement et procédés d'investissement. Il s'en crée de nouveaux chaque jour afin de combler les divers besoins des gens. Pour les gens qui n'ont pas clairement dressé leur propre plan financier, tous ces

produits et procédés différents deviennent accablants et déroutants.

Père riche utilise la brouette comme un véhicule de choix lorsqu'il décrit de nombreux investisseurs : « Un trop grand nombre de soi-disant investisseurs restent accrochés à un produit de placement et à un procédé d'investissement. Par exemple, une personne peut n'investir que dans des actions ou uniquement dans l'immobilier. Elle s'attache à ce véhicule et ne voit pas les autres produits de placement et les autres procédés d'investissement disponibles. Elle devient une experte en brouette et la pousse indéfiniment en tournant en rond. »

Un jour qu'il riait de ces investisseurs et de leurs brouettes, j'ai dû lui demander des précisions. Il m'a répondu :

« Certains deviennent des experts d'un type de produit et d'un procédé. C'est ce que j'appelle demeuré accroché à la brouette. La brouette roule ; elle transporte beaucoup d'argent, mais elle n'en demeure pas moins une brouette. Le véritable investisseur ne s'attache pas aux véhicules ou aux procédés. Le véritable investisseur a un plan et de multiples options en ce qui a trait aux instruments de placement et aux procédés d'investissement. Tout ce que souhaite le véritable investisseur, c'est d'aller du point A au point B en toute sécurité et dans les délais qu'il s'est fixés. Il ne souhaite pas posséder ou pousser une brouette. »

Perplexe, je lui ai demandé d'autres précisions.

« Écoute, a-t-il dit avec une pointe d'impatience dans la voix. Si je veux aller d'Hawaii à New York, je peux choisir de le faire au moyen de différents véhicules. Je ne veux pas être propriétaire de ces véhicules, je veux seulement les utiliser. Lorsque je monte dans un 747, je ne veux pas le piloter. Je ne veux pas en tomber amoureux. Je veux seulement aller de l'endroit où je me trouve à l'endroit où je souhaite me rendre. Lorsque j'atterris à l'aéroport Kennedy, je veux utiliser un taxi pour me rendre de l'aéroport à mon hôtel. Une fois arrivé à l'hôtel, le porteur utilise un chariot pour transporter mes bagages du trottoir jusqu'à ma chambre. Je ne veux pas posséder ou pousser ce chariot.

— Alors, où est la différence ?

— Un grand nombre de gens qui croient être des investisseurs restent accrochés au véhicule d'investissement qu'ils utilisent. Ils croient qu'il leur faut aimer les actions ou l'immobilier pour les utiliser comme véhicules d'investissement. Ils choisissent donc des produits de placement qu'ils aiment et négligent de dresser un plan. Ce sont ces investisseurs qui finissent par tourner en rond et qui n'arrivent jamais à se rendre du point A au point B, financièrement parlant.

— Donc, vous dites que vous ne tombez pas nécessairement amoureux du 747 dans lequel vous voyagez, tout comme vous ne tombez pas obligatoirement amoureux de vos actions, de vos obligations ou de vos immeubles de bureaux. Ils sont tout simplement des véhicules, ai-je dit, des véhicules qui vous permettent d'aller là où vous voulez aller. »

Père riche a hoché la tête.

« J'apprécie ces véhicules, je fais confiance aux gens qui les entretiennent, mais je ne m'y attache pas, et je ne veux pas non plus en être le propriétaire, ou passer ma vie à les conduire.

— Que se passe-t-il alors lorsque les gens s'attachent à leur véhicule d'investissement ? ai-je demandé.

— Ils croient que leur véhicule d'investissement est le seul qui existe, ou que c'est le meilleur. Je connais des gens qui investissent uniquement dans des actions, ainsi que des gens qui investissent uniquement dans des fonds communs de placement ou dans l'immobilier. C'est ce que je veux dire quand je parle de s'attacher à une brouette. Il n'y a rien de mal à penser ainsi, mais souvent ces gens se concentrent sur le véhicule plutôt que sur leur plan. Donc, même s'ils gagnent beaucoup d'argent en achetant, en conservant ou en vendant des instruments de placement, cet argent ne les amènera pas nécessairement là où ils souhaitent aller.

— Il me faut donc un plan. Et c'est avec mon plan que je déterminerai de quels différents types de véhicules d'investissement j'aurai besoin. »

Père riche approuva d'un signe de tête en disant :

« N'investis pas avant d'avoir un plan. Souviens-toi toujours que tout investissement est un plan... et non un produit ou un procédé. Ceci est une leçon très importante. »

Jeu questionnaire au sujet de votre état d'esprit ?

Avant qu'une personne se fasse construire une maison, elle fait habituellement appel à un architecte pour en dessiner les plans. Pouvez-vous imaginer ce qui arriverait si on amorçait la construction de cette maison sans ces plans ? Eh bien, c'est ce qui arrive à la maison financière de bien des gens.

Père riche m'a guidé dans la rédaction de mes plans financiers. Cela n'a pas toujours été un processus facile, et mes plans n'étaient pas nécessairement valables au début. Après un certain temps, toutefois, j'ai pu clairement définir ma situation financière du moment, ainsi que celle que je souhaitais avoir plus tard. Cela fait, le processus de planification m'est devenu plus facile. Autrement dit, le plus ardu pour moi a été de déterminer ce que je voulais.

Donc, les questions concernant votre état d'esprit sont :

Répondez par oui ou non aux deux questions suivantes sur une feuille de papier :

- 1. Êtes-vous disposé à prendre le temps de définir votre situation financière actuelle et de déterminer celle que vous souhaitez éventuellement être la vôtre, et êtes-vous prêt à dresser un plan pour y arriver ? Rappelez-vous toujours qu'un plan ne devient vraiment un plan que lorsqu'il est couché sur papier et que vous pouvez le montrer à quelqu'un.**
- 2. Êtes-vous disposé à rencontrer au moins un conseiller financier professionnel de manière à déterminer en quoi ses services pourraient vous aider à concrétiser vos plans d'investissement à long terme ?**

Vous voudrez peut-être communiquer avec deux ou trois conseillers financiers afin de comparer leurs approches en matière de planification financière.

CHAPITRE 7
Leçon d'investissement n° 7

Projetez-vous d'être riche ou projetez-vous d'être pauvre ?

« **L**a majorité des gens projettent d'être pauvres » a dit père riche.

— Quoi ? ai-je rétorqué, n'en croyant pas mes oreilles. Pourquoi dites-vous ça, et sur quoi vous basez-vous ?

— Il me suffit d'écouter ce que les gens disent, a répondu père riche. Si tu veux te faire une bonne idée du passé, du présent et de l'avenir d'une personne, écoute ce qu'elle dit. »

Le pouvoir des mots

La leçon de père riche sur le pouvoir des mots a été très intense.

Il m'a demandé :

« As-tu déjà entendu quelqu'un dire : "Il faut de l'argent pour faire de l'argent" ? »

Me levant pour prendre deux boissons gazeuses dans le réfrigérateur, j'ai répondu :

« Oui. C'est une phrase qui revient tout le temps. Pourquoi me posez-vous cette question ?

— Parce que cette croyance est l'une des pires qui soient. Surtout si une personne désire avoir davantage d'argent », a dit père riche.

Lui tendant un soda, j'ai dit :

« Je ne comprends pas. Vous voulez dire qu'il ne faut pas d'argent pour faire de l'argent ?

— Non, a dit père riche en secouant la tête, il n'est pas nécessaire d'avoir de l'argent pour faire de l'argent. Il faut quelque chose qui est à la portée de tous et qu'il est beaucoup moins dispendieux de se procurer que l'argent. De fait, dans bien des cas, ce qu'il faut est gratuit. »

Cette affirmation de père riche a éveillé ma curiosité, mais il ne voulait pas me dire de quoi il s'agissait. Au lieu de cela, à la fin de la leçon, il m'a donné un devoir :

« Avant notre prochaine rencontre, je veux que tu invites ton père au restaurant... pour un long et calme dîner. Tout au long du repas, je veux que tu prêtes une attention toute particulière aux mots qu'il utilise. Ensuite, commence à prêter attention au message que ces mots envoient. »

J'avais l'habitude des étranges devoirs que père riche me donnait, des devoirs qui semblaient n'avoir aucun lien avec le sujet de notre discussion ou de notre étude, mais il était un fervent partisan de l'expérience qui précède la leçon. J'ai donc appelé mon père et nous avons convenu d'une date pour un repas dans son restaurant préféré.

J'ai revu père riche environ une semaine plus tard.

« Comment a été le dîner avec ton père ? m'a-t-il alors demandé.

— Intéressant. J'ai prêté une grande attention à son choix de mots et à leur signification, ou aux pensées qu'ils laissaient transparaître.

— Et qu'as-tu entendu ?

— J'ai entendu : "Je ne serai jamais riche" », mais c'est ce que j'ai entendu pendant la majeure partie de ma vie. Mon père a souvent dit aux membres de notre famille : "Le jour où j'ai décidé de devenir professeur, je savais que je ne serais jamais riche."

— Tu avais donc déjà entendu ces mots ?

— Souvent. Il les répétait sans cesse.

— Quoi d'autre as-tu entendu à maintes reprises ?

— "Crois-tu que l'argent tombe du ciel ?", "Penses-tu que je roule sur l'or ?", "Le riche ne se préoccupe pas des gens comme je le fais", "L'argent est rare", "J'aime mieux être heureux que riche" ...

— Maintenant, sais-tu ce que je veux dire lorsque j'affirme que l'on peut avoir une bonne idée du passé, du présent et de l'avenir des gens en écoutant ce qu'ils disent ? » m'a demandé père riche.

J'ai dit en hochant la tête :

« Et j'ai remarqué autre chose.

— Quoi donc ?

— Vous vous exprimez comme un homme d'affaires et un investisseur. Mon père s'exprime comme un professeur. Vous utilisez des mots tels que : "taux de capitalisation", "levier financier", "bénéfice avant intérêts et impôts", "indice des prix de production" et "cash-flow". Il utilise des mots tels que : "résultats d'examens", "bourses", "grammaire", "littérature", "affectations gouvernementales" et "mandat". »

Père riche a souri et a dit :

« Il ne faut pas d'argent pour faire de l'argent. Il faut des mots.

C'est son vocabulaire qui distingue une personne riche d'une personne pauvre. Tout ce dont une personne a besoin pour devenir riche, c'est d'enrichir son vocabulaire financier. Et voici la bonne nouvelle : la plupart des mots sont gratuits. »

Dans les années 1980, j'ai passé beaucoup de temps à enseigner l'esprit d'entreprise et l'investissement. C'est à cette époque que je suis devenu extrêmement conscient du vocabulaire des gens et de la façon dont leurs mots reflètent leur bien-être financier. Après des recherches plus poussées, j'ai découvert que la langue anglaise compte approximativement un million de mots. La personne moyenne n'en maîtrise que quelques milliers.

Si une personne veut mieux réussir financièrement, elle doit d'abord enrichir son vocabulaire dans un domaine en particulier. Par exemple, lorsque j'investissais dans de petites propriétés telles que des maisons unifamiliales, mon vocabulaire s'est élargi dans ce domaine. Lorsque je me suis mis à investir dans des sociétés privées, j'ai dû encore une fois élargir mon vocabulaire avant de me sentir à l'aise.

À l'université, les avocats apprennent le vocabulaire du droit, les médecins apprennent le vocabulaire de la médecine et les professeurs apprennent le vocabulaire de l'enseignement. Si quelqu'un quitte l'école sans avoir appris le vocabulaire de l'investissement, de la finance, de l'argent, de la comptabilité, du droit commercial et du droit fiscal, il aura de la difficulté à se sentir à l'aise en tant qu'investisseur.

J'ai créé le jeu éducatif CASHFLOW pour, entre autres, familiariser les non-investisseurs au vocabulaire de l'investissement. Dans toutes les parties, les joueurs apprennent rapidement les relations qui existent entre les termes propres à la comptabilité, aux affaires et à l'investissement. En rejouant les mêmes parties encore et encore, les joueurs apprennent la véritable définition de mots tels que « actif » et « élément de passif », dont on fait souvent un usage impropre.

Père riche disait souvent : « Plus que l'ignorance de la définition des mots, c'est leur mauvaise utilisation qui cause des problèmes financiers à long terme. Rien n'est plus destructeur pour la stabilité financière d'un individu que d'appeler un "élément de passif" un "actif". » C'est pourquoi il était si pointilleux sur la définition des termes financiers. Il disait que le mot *hypothèque* (*mortgage* en anglais) vient du vieux français *morgage*. Une hypothèque est donc « un engagement jusqu'à la mort ».

C'est pourquoi père riche disait souvent : « On n'a pas besoin d'argent pour faire de l'argent. C'est le vocabulaire qu'emploie une personne riche qui lui permet de gagner de l'argent et, plus important encore, de le conserver. »

Donc, en lisant ce livre, prêtez attention aux différents mots qui y sont utilisés et rappelez-vous toujours que ce qui distingue fondamentalement une personne riche d'une personne pauvre, ce sont les mots qu'elle utilise... et les mots sont gratuits.

Projeter d'être pauvre

Après cette leçon, en écoutant simplement les mots prononcés par certaines personnes, j'ai

commencé à remarquer comment elles projetaient inconsciemment d'être pauvres. Aujourd'hui, j'entends souvent des gens dire : « Lorsque je vais prendre ma retraite, mes revenus vont diminuer. » Et c'est ce qui se produit.

Ils disent souvent aussi : « Comme mes besoins seront moins nombreux après que j'aurai pris ma retraite, j'aurai besoin de moins d'argent. » Souvent, ils ne réalisent pas que si certaines dépenses vont diminuer, d'autres vont augmenter. Les dépenses de ce deuxième type sont souvent très élevées - par exemple des soins à plein temps en maison de repos, s'ils ont la chance de vivre jusqu'à un âge très avancé. Les frais d'hébergement dans un tel centre peuvent atteindre davantage que le revenu mensuel de bien des gens.

D'autres personnes disent : « Je n'ai pas besoin de plan. Mon emploi me procure un régime de retraite et une assurance-maladie », mais un plan d'investissement ne porte pas uniquement sur les placements et l'argent. Il est important de dresser un plan financier avant de commencer à investir, car il faut tenir compte de nombreux besoins financiers. Ces besoins incluent les frais de scolarité des enfants, la retraite, les frais médicaux et les soins de santé à long terme. Un grand nombre de ces besoins souvent importants et urgents peuvent être comblés en investissant dans des produits autres que les actions, les obligations et l'immobilier, par exemple dans des produits d'assurance et divers véhicules d'investissement.

L'avenir

J'écris sur le sujet de l'argent pour aider les gens à prendre des mesures pour assurer leur bien-être financier à long terme. Depuis l'avènement des régimes de retraite de l'ère de l'information, qui s'élèvent à 401 000 \$ aux États-Unis, les régimes de rente en Australie et les régimes enregistrés d'épargne retraite (REÉR) au Canada, je suis de plus en plus préoccupé par le fait que les gens ne sont pas préparés pour vivre à l'ère de l'information. À l'ère industrielle, les entreprises et le gouvernement pouvaient offrir une aide financière aux travailleurs à la fin de leur vie active. De nos jours, lorsque les 401 000 \$ d'une personne, ou son « régime de retraite à solde de caisse » (qui n'est pas une pension traditionnelle), sont épuisés, ce n'est plus le problème de son employeur, mais le sien uniquement.

Il est impératif que nos écoles commencent à enseigner aux jeunes à investir à long terme dans leur santé et leur bien-être financiers. Sans cette éducation, nous allons nous retrouver avec une bombe socioéconomique entre les mains.

Je dis souvent à mes étudiants : « Assurez-vous d'avoir un plan. Premièrement, demandez-vous si vous projetez d'être riche ou si vous projetez d'être pauvre. Si vous projetez d'être pauvre, plus vous vieillirez, plus il vous sera difficile d'entrer dans le monde financier. » Il y a plusieurs années, père riche m'a dit : « Lorsqu'on est jeune, le problème, c'est qu'on ne sait pas ce que c'est que d'être vieux. Si les jeunes savaient, ils planifieraient différemment leur vie financière. »

Planifiez vos vieux jours

Il est important de planifier sa vie le plus tôt possible. Lorsque je dis cela à mes étudiants, la majorité d'entre eux se montrent d'accord avec moi. Personne ne s'oppose à l'importance de la planification. Le problème, c'est que très peu de gens planifient leurs vieux jours.

Me rendant compte que la plupart de mes étudiants s'entendaient pour dire qu'il leur fallait rédiger un plan financier, mais que peu d'entre eux prendraient le temps de le faire, j'ai décidé de passer à l'action. Pendant l'un de mes cours, environ une heure avant le repas du midi, j'ai pris de la corde de coton dont on se sert pour fabriquer des cordes à linge et je l'ai coupée en segments de différentes longueurs.

J'ai demandé aux étudiants de prendre un bout de corde et de nouer chacune de ses extrémités autour de leurs chevilles, tout comme on entrave un cheval. Lorsqu'ils ont eu les chevilles liées à une trentaine de centimètres de distance, je leur ai distribué un autre bout de corde en leur demandant de l'enrouler autour de leur cou et d'en nouer encore une fois chaque extrémité à leurs chevilles. Ainsi, ils ne pouvaient plus se tenir droit et avaient une posture voûtée à un angle d'environ 45 degrés.

L'un des étudiants m'a demandé s'il s'agissait d'une nouvelle version de la torture chinoise de la goutte d'eau. « Non, ai-je répondu. Je ne fais que projeter chacun de vous dans l'avenir, si vous avez la chance de vivre longtemps. Les cordes représentent ce à quoi la vieillesse peut ressembler. »

Une longue plainte s'est élevée dans la classe. Quelques étudiants avaient très bien compris.

Le personnel de l'hôtel a ensuite apporté le repas sur de longues tables. Il y avait des sandwichs, de la salade et des boissons. Cependant, les viandes froides étaient empilées dans des assiettes, le pain n'était pas tranché, la salade n'était pas assaisonnée et les boissons étaient faites à base de jus concentré et d'arômes artificiels qu'il faut mélanger avec de l'eau.

Les étudiants, voûtés comme des vieillards, devaient préparer leur repas. Pendant les deux heures qui ont suivi, ils se sont démenés pour trancher le pain, confectionner leurs sandwichs, préparer leurs salades, mélanger leurs boissons, s'asseoir, manger et nettoyer les lieux. Naturellement, un grand nombre d'entre eux ont dû aller aux toilettes au cours de ces deux heures.

À la fin des deux heures de cours, je leur ai demandé s'ils voulaient prendre quelques minutes et rédiger un plan financier pour leur vie. Leur réponse fut un « oui » enthousiaste. Il était intéressant de les observer prendre un réel intérêt à ce qu'ils prévoyaient faire une fois qu'ils seraient débarrassés des cordes. Leur intérêt vis-à-vis la planification avait augmenté de façon spectaculaire dès que leur perception de la vie avait été modifiée.

Comme le disait père riche : « Lorsqu'on est jeune, le problème, c'est qu'on ne sait pas ce que c'est que d'être vieux. Si les jeunes savaient, ils planifieraient différemment leur vie financière. » Il disait également :

« Le problème, c'est que de nombreuses personnes ne planifient que jusqu'au moment de leur retraite. Ce n'est pas suffisant. Il faut planifier bien au-delà de la retraite. De fait, si tu es riche, tu devrais planifier en tenant compte d'au moins trois générations futures. Sinon, l'argent pourrait disparaître peu de temps après toi. De plus, si tu n'as pas de plan pour ton argent avant de quitter cette Terre, le gouvernement, lui, en a un. »

Jeu questionnaire au sujet de votre état d'esprit

Très souvent, nous n'accordons pas beaucoup d'attention à nos pensées silencieuses et apparemment sans importance. Père riche disait : « Ce n'est pas ce que nous disons à haute voix qui détermine le cours de notre vie. C'est ce que nous murmurons dans notre for intérieur qui a le plus de pouvoir. »

Donc, les questions concernant votre état d'esprit sont :

- 1. Projetez-vous d'être riche ou projetez-vous d'être pauvre ?** Répondez riche ou pauvre sur une feuille de papier.
- 2. Êtes-vous disposé à prêter davantage attention à vos pensées profondes, souvent silencieuses ?**

Répondez par oui ou non aux deuxième et troisième questions.

- 3. Êtes-vous disposé à consacrer du temps à l'élargissement de votre vocabulaire financier ?**

Un premier objectif visant à apprendre un nouveau terme financier chaque semaine est aisément réalisable. Il suffit de trouver un mot, de le chercher dans le dictionnaire, d'en trouver plus d'une définition et de l'utiliser dans une phrase cette semaine-là.

Père riche était à cheval sur les mots. Il disait souvent : « Les mots forment les pensées, les pensées forment la réalité et la réalité devient la vie. Ce qui distingue avant tout la personne riche de la personne pauvre, ce sont les mots qu'elle utilise. Si tu veux changer la réalité extérieure d'une personne, tu dois d'abord modifier sa réalité intérieure. Pour cela, tu dois d'abord transformer, améliorer ou mettre à jour les mots qu'elle utilise. Si tu veux changer la vie des gens, change d'abord leurs mots. Et, bonne nouvelle, les mots sont gratuits. »

CHAPITRE 8

Leçon d'investissement n° 8

La richesse est automatique, si vous avez un bon plan et si vous vous y tenez

Mon ami Tom est un excellent courtier en valeurs mobilières. Il dit souvent : « Ce qui est triste, c'est que 9 investisseurs sur 10 ne font pas d'argent. » Tom poursuit en expliquant que même si ces 9 investisseurs sur 10 ne perdent pas d'argent, ils n'arrivent tout simplement pas à s'enrichir.

Père riche m'a dit une chose similaire : « La majorité des gens qui se considèrent comme des investisseurs gagnent de l'argent un jour puis le perdent la semaine suivante. Ils ne sont donc pas vraiment perdants, mais ils ne sont pas non plus gagnants. Malgré tout, ils croient qu'ils sont des investisseurs. »

Des années auparavant, père riche m'avait expliqué que les gens ont en fait une perception hollywoodienne de l'investissement. L'individu moyen a souvent des images mentales de négociateurs sur le parquet qui hurlent des ordres d'achat ou de vente dès le début de la séance, ou des images de magnats de l'industrie qui récoltent des millions de dollars en une unique transaction, ou encore des images d'investisseurs plongeant dans le vide du haut d'un gratte-ciel lorsque le cours d'une action baisse fortement. Aux yeux de père riche, cela n'avait rien à voir avec l'investissement.

Je me souviens d'avoir vu une émission dans laquelle Warren Buffett était interviewé. Pendant l'interview, je l'ai entendu dire : « Si j'étudie le marché, c'est uniquement pour voir si quelqu'un va faire quelque chose d'absurde. » M. Buffett a ensuite expliqué qu'il ne regardait pas les pontes de l'investissement à la télévision et qu'il ne se préoccupait pas des oscillations du marché pour se faire une opinion. De fait, il prenait ses décisions en matière d'investissement loin du bruit et des exhortations des promoteurs de valeurs mobilières et des gens qui gagnent de l'argent en se basant sur de pseudo-informations.

Investir n'est pas ce que la majorité des gens pensent

Il y a de nombreuses années, père riche m'a expliqué qu'investir ne correspond pas à la notion qu'en ont les gens. Il disait : « De nombreuses personnes pensent que l'investissement est un processus excitant et très hasardeux. De nombreuses personnes pensent qu'investir comporte une grande part de risques, de chance, de circonstances favorables et de bons tuyaux. Certaines se rendent compte qu'elles connaissent peu ce mystérieux sujet qu'est l'investissement et elles mettent donc tous leurs espoirs et tout leur argent entre les mains de quelqu'un qui, espèrent-elles, en sait davantage qu'elles. Un grand nombre de soi-disant investisseurs veulent prouver qu'ils en savent davantage que les autres... alors ils investissent en espérant qu'ils arriveront à les surpasser en finesse. Mais bien que de nombreuses personnes pensent que c'est cela investir, ça ne l'est pas à mes yeux. Pour moi, tout investissement est un plan, un processus souvent terne, ennuyeux et presque mécanique pour devenir riche. »

Lorsque j'ai entendu père riche faire cette affirmation, j'ai répété celle-ci mentalement plusieurs fois, puis j'ai demandé :

« Que voulez-vous dire par processus souvent terne, ennuyeux et presque mécanique ?

— C'est exactement ce que j'ai dit et ce que je voulais dire. Tout investissement est simplement un plan fait de formules et de stratégies, un système pour devenir riche... presque garanti.

— Un plan qui garantit qu'on devient riche ?

— J'ai dit presque garanti. Il y a toujours certains risques.

— Vous voulez dire qu'investir peut ne pas être risqué, dangereux et excitant ?

— C'est exact. À moins, bien sûr, que tu veuilles qu'il en soit ainsi ou que tu penses qu'il doit en être ainsi. Mais pour moi, investir est aussi simple et ennuyeux que de respecter une recette pour faire du pain. Je déteste le risque. Je veux seulement être riche. Donc, je respecte mon plan, la recette, ou la formule. Pour moi, c'est ça l'investissement.

— Si investir est simplement suivre une recette, alors pourquoi tant de gens ne respectent-ils pas la même formule ?

— Je ne sais pas. Je me suis souvent posé la même question. Je me suis également demandé pourquoi seulement 3 % des Américains sont riches. Comment se fait-il que si peu de gens deviennent riches dans un pays qui a été fondé sur la notion voulant que chacun de nous ait l'occasion de devenir riche ? Je voulais être riche. Je n'avais pas d'argent. Il m'a donc paru sensé de trouver un plan ou une recette pour devenir riche et de le respecter.

— Mais pourquoi s'évertuer à dresser son propre plan quand quelqu'un d'autre a déjà tracé la voie ?

— Je suppose que j'ignorais qu'il s'agissait d'une recette. » Père riche a poursuivi en disant :

« Je comprends maintenant pourquoi la majorité des gens ont autant de difficulté à respecter un simple plan.

— Pour quelle raison ne le font-ils pas ? ai-je demandé.

— Parce que respecter un simple plan pour devenir riche est ennuyeux. Les êtres humains s'ennuient rapidement et veulent trouver quelque chose de plus excitant et de plus amusant. C'est pour cette raison que seulement 3 individus sur 100 deviennent riches. Tous commencent à suivre un plan, mais la majorité d'entre eux s'en lassent bientôt. Ils cessent donc de le respecter et tentent de trouver un moyen magique de s'enrichir rapidement. Ils répètent ce processus d'ennui, d'amusement et encore d'ennui jusqu'à la fin de leurs jours.

« C'est pour cette raison qu'ils ne deviennent pas riches. Ils sont incapables de supporter l'ennui qui accompagne le respect d'un plan simple, non complexe, qui leur permettrait de devenir riches, ou ils pensent qu'un plan non complexe n'est pas un bon plan. Fais-moi confiance ; lorsqu'il s'agit d'investissement, la simplicité est de loin supérieure à la complexité.

— Et où avez-vous trouvé votre formule ?

— En jouant au Monopoly. Nous avons presque tous joué au Monopoly lorsque nous étions enfants. Cependant, je n'ai pas cessé d'y jouer une fois devenu adulte. Te souviens-tu que je jouais au Monopoly avec Mike et toi pendant des heures lorsque vous étiez petits ? »

J'ai hoché la tête en souriant à ce souvenir.

« Et te souviens-tu de la formule qu'enseigne ce simple jeu, de la stratégie qui permet de devenir immensément riche ? »

Encore une fois, j'ai hoché la tête.

« Et quelle est cette formule simple, cette stratégie ?

— Achète quatre maisons vertes. Échange-les ensuite contre un hôtel rouge, ai-je dit doucement alors que des souvenirs d'enfance surgissaient dans mon esprit. Tu nous as dit et redit à cette époque où tu étais pauvre et novice que tu jouais au Monopoly dans la vraie vie.

— Et c'est ce que je faisais, a dit père riche. Te souviens-tu que je t'emménais voir mes véritables maisons vertes et mes hôtels rouges ?

— Oui. Je me rappelle à quel point j'étais impressionné à l'idée que vous jouiez à ce jeu dans la vraie vie. Je n'avais que 12 ans, mais je savais que pour vous le Monopoly était plus qu'un jeu. Je ne réalisais tout simplement pas que ce jeu simple vous enseignait une stratégie, une recette ou une formule pour devenir riche. Je ne le voyais pas sous cet angle.

— Une fois la formule apprise, dit alors père riche, c'est-à-dire le processus d'achat de quatre maisons vertes et son échange ultérieur contre un hôtel rouge, elle devient automatique. Je pourrais le faire en dormant et à de nombreuses reprises, on aurait pu dire que c'est ce que je faisais. Je le faisais automatiquement, sans beaucoup réfléchir. J'ai tout simplement respecté mon plan pendant 10 ans et un jour, au réveil, je me suis rendu compte que j'étais riche. »

— Était-ce la seule partie de votre plan ?

— Non, mais cette stratégie est l'une des formules simples que j'ai appliquées. À mon avis, si la formule est complexe, cela ne vaut pas la peine de s'en servir. Si tu ne peux pas

l'appliquer automatiquement après l'avoir apprise, il vaut mieux la mettre de côté. Si tu as une stratégie simple et si tu t'y conformes, le fait d'investir et devenir riche devient automatique. »

Un excellent ouvrage pour celui qui pense qu'investir est difficile

Dans mes cours sur l'investissement, il y a toujours un étudiant qui se montre cynique ou sceptique lorsque je dis qu'investir est un processus simple et ennuyeux consistant à respecter un plan. Il veut toujours obtenir davantage de faits, de données et de preuves fournies par des personnes intelligentes. Étant donné que je ne suis pas un spécialiste technique en la matière, je ne pouvais pas fournir ces preuves scientifiques que mes étudiants demandaient - en tout cas pas avant d'avoir lu un excellent ouvrage sur l'investissement.

James P. O'Shaughnessy a écrit le livre parfait pour ceux qui pensent qu'investir doit être risqué, complexe et dangereux. C'est également le livre parfait pour ceux qui aiment croire qu'ils sont plus malins que le marché. Cet ouvrage donne les preuves scientifiques et numériques venant étayer le fait qu'un système passif ou mécanique d'investissement peut, la plupart du temps, se montrer supérieur à un système humain d'investissement... et même à un système utilisant des investisseurs professionnels tels des administrateurs de fonds. Cet ouvrage explique également pourquoi 9 investisseurs sur 10 ne s'enrichissent pas.

Le best-seller de M. O'Shaughnessy s'intitule *What Works On Wall Street : The Classic Guide to the Best Performing Investment Strategies of All Time*. L'auteur y fait la distinction entre deux méthodes décisionnelles de base :

1. Clinique ou intuitive. Cette méthode repose sur les connaissances, l'expérience et le bon sens.
2. Quantitative ou actuarielle. Cette méthode repose uniquement sur un ensemble de valeurs éprouvées, contenues dans une vaste base de données.

James P. O'Shaughnessy a découvert que la plupart des investisseurs préfèrent la méthode intuitive lorsqu'il s'agit de prendre des décisions en matière d'investissement. La plupart du temps, les investisseurs qui utilisent la méthode intuitive se trompent ou sont battus par la méthode mécanique. Il écrit : « Il existe une énorme différence entre ce que nous croyons qui fonctionnera et ce qui fonctionne vraiment. » O'Shaughnessy cite David Faust, auteur d'un ouvrage intitulé *The Limits of Scientific Reasoning* : « Le jugement humain est beaucoup plus limité que nous ne le pensons. »

M. O'Shaughnessy écrit également : « Tous [en parlant des gestionnaires de fonds de placement] pensent avoir une intuition, une intelligence et des habiletés supérieures pour sélectionner les titres gagnants en fonction de leur valeur intrinsèque, et pourtant l'indice S&P 500 fait invariablement mieux que 80 % d'entre eux. » Autrement dit, une méthode purement mécanique de sélection de valeurs une à une, comme on appelle cette technique, est à 80 % plus efficace que la méthode utilisée par les gestionnaires de placement professionnels.

Cela signifie que, même en ignorant tout de cette méthode de sélection, vous pourriez faire mieux que la plupart des professionnels soi-disant instruits et expérimentés en adoptant une stratégie d'investissement purement mécanique et non intuitive. C'est exactement ce que disait père riche : « C'est automatique », ou en d'autres termes : « Moins vous pensez et plus vous gagnez d'argent en prenant moins de risques et en vous faisant beaucoup moins de soucis. »

L'ouvrage de James P. O'Shaughnessy soulève d'autres points intéressants :

- 1. La majorité des investisseurs préfèrent l'expérience personnelle aux faits essentiels et aux taux de base.** Encore une fois, ils préfèrent l'intuition à la réalité.
- 2. La majorité des investisseurs préfèrent les formules complexes aux formules simples.** Ils ont tendance à croire qu'une formule qui n'est pas complexe et difficile à comprendre n'est pas une bonne formule.
- 3. Simplicité rime avec efficacité.** L'auteur affirme qu'au lieu de miser sur la simplicité, « nous compliquons les choses, nous suivons le mouvement, nous nous laissons charmer par l'histoire d'un titre, nous laissons nos émotions dicter nos décisions, nous achetons et vendons impulsivement, et nous considérons chaque investissement sur une base individuelle, sans l'intégrer dans une stratégie globale et cohérente. »
- 4. Les investisseurs institutionnels professionnels ont tendance à commettre les**

mêmes erreurs que les investisseurs moyens. James P. O'Shaughnessy a écrit : « Les investisseurs institutionnels disent prendre leurs décisions avec objectivité et détachement, mais c'est faux. » Voici un extrait d'un ouvrage intitulé *Fortune and Folly* : « Alors que les bureaux des investisseurs institutionnels débordent de rapports synthèses approfondis, la majorité des gestionnaires de régimes de retraite se tournent instinctivement vers des conseillers externes et leur demeurent fidèles malgré des rendements médiocres uniquement parce qu'ils entretiennent de bonnes relations personnelles avec eux. »

5. « Pour trouver le chemin du succès, l'investisseur doit étudier ses résultats à long terme et trouver une stratégie ou un groupe de stratégies logiques. Il doit ensuite demeurer dans cette voie. »

M. O'Shaughnessy affirme également : « Nous devons nous attarder au rendement de nos stratégies, et non à celui de nos titres. »

6. L'*histoire se répète*. Cependant, les gens veulent croire que, cette fois, les choses seront différentes. L'auteur a écrit : « Les gens veulent croire que le présent est différent du passé. Les marchés sont maintenant informatisés, la négociation de blocs de titres domine, les investisseurs individuels se sont volatilisés, remplacés par des gestionnaires qui administrent d'imposants fonds de placement dans lesquels ils ont eux-mêmes investi. Certaines personnes pensent que ces grands manitous prennent leurs décisions différemment et croient qu'une stratégie mise au point dans le passé ne permet plus de prévoir les tendances à long terme du marché. »

Pourtant, peu de choses ont changé depuis que Sir Isaac Newton, un homme doté d'une intelligence supérieure, a perdu une fortune dans la faillite retentissante de la Compagnie des mers du Sud en 1720. Affligé, Isaac Newton a dit : « Je sais calculer le mouvement des corps pesants, mais pas la folie des foules. »

7. Plus les données dont vous disposez s'étalent sur une longue période, meilleur sera votre jugement. L'auteur a tenté de trouver la formule qui assure le meilleur rendement à très long terme.

James P. O'Shaughnessy ne recommande pas nécessairement d'investir en fonction de l'indice S&P 500, bien qu'il utilise tout simplement cet exemple pour comparer la stratégie d'investissement intuitive et la stratégie d'investissement mécanique. Il ajoute que l'approche indicielle sur le S&P 500 n'est pas nécessairement la formule la plus rentable, mais qu'elle n'en est pas moins bonne. Il explique que ce sont les titres à forte capitalisation qui ont donné le meilleur rendement au cours des 5 à 10 dernières années. Par contre, en considérant les données des 50 dernières années, ce sont les titres à faible capitalisation qui ont été les plus rentables pour les investisseurs.

Père riche avait une opinion similaire. C'est pourquoi sa formule consistait à ériger des entreprises et à les utiliser pour acquérir des biens immeubles et des valeurs mobilières en portefeuille. Cette formule a fait ses preuves depuis au moins 200 ans. Père riche disait : « La stratégie que j'utilise, et que je t'enseigne, est celle qui, à la longue, a permis aux gens les plus riches d'édifier leur empire. »

De nombreuses personnes pensent que les Indiens ont fait une mauvaise affaire en cédant l'île de Manhattan, appelée également New York, contre un lot de colifichets d'une valeur de 24 \$, à Peter Minuit de la Compagnie hollandaise des Indes occidentales. Mais si les Indiens avaient investi cet argent pour un intérêt annuel de 8 %, ces 24 \$ vaudraient aujourd'hui plus de 27 billions de dollars. Ils pourraient racheter Manhattan et avoir encore beaucoup d'argent. Pour eux, le problème n'était pas la quantité d'argent, mais l'absence de plan pour le gérer.

Trouvez une formule qui fonctionne et n'en démordez pas

Le message tout simple que m'a livré père riche à cette époque était donc : « Trouve une formule qui te permettra de devenir riche et applique-la consciencieusement. » Je me sens souvent troublé lorsque des gens viennent me voir pour me dire qu'ils ont acheté des actions à 5 \$ et qu'ils les ont vendues lorsque leur cours a atteint 30 \$. Cela me trouble parce que de telles anecdotes les détournent de leur plan, de leur réussite.

Ces anecdotes faisant état de bons tuyaux et de fortune instantanée me rappellent une histoire que m'a racontée père riche : « De nombreux investisseurs ressemblent à une famille qui va faire un tour à la campagne. Sur la route, devant eux, apparaissent soudain plusieurs cerfs au panache imposant. Le conducteur, habituellement le chef de famille, crie : "Regardez

ces gros mâles.” Instinctivement, les cerfs s’envuent et se réfugient sur les terres agricoles qui longent la route. Le conducteur quitte la route et prend en chasse les gros cerfs à travers champs et dans les bois. Le chemin est extrêmement cahoteux. Toute la famille exhorte le conducteur à s’arrêter. Soudain, le véhicule franchit un remblai et s’écrase dans un cours d’eau. Morale de cette histoire : Voilà ce qui arrive lorsque vous cessez de suivre votre plan et commencez à courir après le gros gibier. »

Jeu questionnaire au sujet de votre état d'esprit

Chaque fois que j’entends quelqu’un me dire : « Il faut de l’argent pour faire de l’argent », j’ai un mouvement de recul. Je réagis ainsi parce que père riche disait : « Tu n’as pas besoin d’être un génie pour être riche. Tu n’as pas besoin d’un diplôme universitaire, ni d’un emploi très rémunérateur, ni même d’argent pour commencer. Il faut tout simplement que tu saches ce que tu veux, que tu aies un plan et que tu le respectes. » Autrement dit, il suffit de s’astreindre à un peu de discipline. Cependant, lorsqu’il s’agit d’argent, la discipline est souvent une denrée rare.

James P. O’Shaughnessy reprend l’une de mes citations préférées, empruntée à Pogo, le célèbre personnage de bande dessinée, créé par Walt Kelly : « Nous avons rencontré l’ennemi et il est en nous. » Je trouve que cette affirmation est tout à fait vraie. Ma situation financière serait bien meilleure si j’avais simplement écouté père riche et respecté ma formule.

Donc, la question concernant votre état d’esprit est :

Êtes-vous disposé à chercher une formule simple, à l’intégrer à votre plan et à la respecter jusqu’à ce que vous ayez atteint votre objectif financier ? Répondez par oui ou non sur une feuille.

CHAPITRE 9
Leçon d'investissement n° 9

Comment trouver le plan qui vous convient

« Comment faire pour trouver le plan qui me convient ? » est une question que l'on me pose souvent.

Je réponds généralement qu'il faut pour cela franchir plusieurs étapes :

1. Prenez votre temps. Faites tranquillement le point sur votre vie. Étalez cette réflexion sur plusieurs jours. S'il le faut, accordez-vous plusieurs semaines de réflexion.
2. Dans ces moments de calme, demandez-vous : *Qu'est-ce que je veux faire de ce don qui s'appelle ma vie ?*
3. N'en parlez à personne pendant un certain temps, du moins tant que vous ne serez pas certain de ce que vous voulez. Trop souvent, les gens ont tendance, innocemment ou intentionnellement, à vouloir imposer aux autres ce qu'ils veulent pour eux au lieu de respecter ce que les autres veulent pour eux-mêmes. Ce sont nos amis et les membres de notre famille qui menacent le plus nos rêves intérieurs en disant : « Oh, ne sois pas ridicule », ou : « Tu ne peux pas faire ça », ou : « Et moi, dans tout ça ? »
4. Rappelez-vous que Bill Gates était dans la vingtaine lorsqu'il s'est lancé en affaires avec 50 000 \$ et qu'il est devenu l'homme le plus riche du monde avec une fortune évaluée à 90 milliards de dollars. Il a eu raison de ne pas demander à trop de gens ce qu'ils pensaient qu'il pourrait faire de sa vie.
5. Faites appel à des investisseurs professionnels. Tout plan d'investissement commence avec un plan financier. Si ce que dit le professionnel ne vous plaît pas, consultez-en un autre. Vous demanderiez un second diagnostic si vous aviez un problème de santé, alors pourquoi ne pas demander l'avis de plusieurs conseillers lorsqu'il s'agit de vos finances ? Il y a plusieurs types de conseillers financiers. Le conseiller pourrait être un coach ou un mentor, quelqu'un qui a déjà accompli ce que vous voulez faire. Choisissez un conseiller qui saura vous aider à dresser un plan financier et à le mettre par écrit.

Les conseillers financiers ne vendent pas tous les mêmes types de produits. L'un de ces produits est l'assurance. L'assurance est un produit très important, et il se doit d'être envisagé dans le cadre de votre plan financier, surtout si vous en êtes à vos débuts. Par exemple, si vous n'avez pas d'argent, mais que vous avez trois enfants, l'assurance sera importante en cas de décès, d'accident ou de toute autre raison qui vous empêcherait de mener à terme votre plan d'investissement.

L'assurance est un filet de sécurité, ou une protection contre les risques financiers et les points vulnérables. De plus, si vous devenez riche, le rôle de l'assurance et le type d'assurance intégrée à votre plan financier devront peut-être être modifiés, car votre situation financière et vos besoins auront changé. Faites donc régulièrement une mise à jour de cette partie de votre plan.

Il y a deux ans, un locataire de l'un de mes immeubles résidentiels a laissé les lumières de son arbre de Noël allumées et s'est absenté pour la journée. Un incendie s'est déclaré. Les pompiers sont arrivés très rapidement et l'ont maîtrisé. Je n'ai jamais été aussi reconnaissant envers un groupe d'hommes et de femmes. Ce sont ensuite mon agent d'assurances et son adjoint qui se sont présentés sur les lieux. Cela a été le deuxième groupe de personnes que j'ai été le plus heureux de voir ce jour-là.

Père riche disait toujours : « L'assurance est un produit très important dans le plan de vie de tout individu. Le problème avec l'assurance, c'est qu'on ne peut pas l'acheter lorsqu'on en a besoin. Il faut donc anticiper et l'acheter en espérant ne jamais en avoir besoin. L'assurance est synonyme de tranquillité d'esprit. »

NOTE IMPORTANTE : Certains conseillers financiers se spécialisent dans diverses

étapes du cheminement financier des gens. Autrement dit, certains conseillers ne travaillent qu'avec les gens riches. Que vous ayez ou non de l'argent, trouvez un conseiller qui vous plaît et qui veut travailler avec vous. Si votre conseiller fait du bon travail, il se peut que vous arriviez un jour à le surpasser au chapitre des compétences. Kim et moi avons souvent changé de conseillers professionnels, c'est-à-dire de médecins, d'avocats et de comptables. Si la personne est réellement professionnelle, elle comprendra. Toutefois, même si vous changez de conseiller, assurez-vous de toujours respecter votre plan.

Comment déterminer votre plan

Mon objectif était de devenir multimillionnaire avant l'âge de 30 ans. C'était l'étape ultime de mon plan. Même si j'ai atteint mon objectif à cet âge, le problème est que j'ai immédiatement perdu tout mon argent. Grâce à cette expérience, j'ai découvert des points faibles dans mon plan qui devaient être corrigés, mais j'ai conservé ma stratégie globale. Après avoir perdu tout mon argent, j'avais simplement besoin de remanier mon plan en me servant de ce que cette expérience m'avait appris. J'ai ensuite dû redéfinir mon objectif, c'est-à-dire devenir libre financièrement et millionnaire avant l'âge de 45 ans. J'avais 47 ans lorsque j'ai atteint ce nouveau but.

Ce qu'il est important de noter ici, c'est que mon plan est demeuré le même. Je n'ai fait que l'améliorer à mesure que j'acquérais des connaissances.

Alors, comment déterminerez-vous votre plan ? La solution consiste à commencer par travailler avec un conseiller financier ou un mentor qui a déjà accompli ce que vous voulez faire. Demandez-leur de vous présenter leurs titres de compétence et rencontrez-en plusieurs. Si c'est la première fois que l'on dresse un plan financier pour vous, vous constaterez qu'il s'agit d'une expérience révélatrice.

Fixez-vous des buts réalistes. Je me suis donné comme objectif de devenir multimillionnaire en l'espace de cinq ans parce que c'était réaliste à mes yeux. C'était réaliste à mes yeux parce que père riche me guidait. Toutefois, même s'il m'a guidé, cela ne m'a pas mis à l'abri des erreurs. J'en ai commis plusieurs, et c'est pourquoi j'ai tout perdu aussi rapidement. Comme je l'ai dit, la vie aurait été plus facile si j'avais tout simplement respecté le plan de père riche. Étant jeune, cependant, je tenais à faire les choses à ma manière.

Commencez donc par vous fixer des buts réalistes, puis remaniez votre plan à mesure que vos connaissances et votre expérience augmentent. Rappelez-vous toujours qu'il vaut mieux commencer à apprendre à marcher avant de tenter de courir le marathon.

La première étape consiste donc à passer à l'action. Commencez par téléphoner à un professionnel, par vous fixer des buts réalistes tout en sachant que ces buts changeront en même temps que vous changerez, mais respectez toujours votre plan. Pour la majorité des gens, le but ultime est de connaître la liberté financière, la liberté qui les affranchira de la tâche fastidieuse qui consiste à travailler pour gagner de l'argent.

La deuxième étape consiste à comprendre qu'investir est un sport d'équipe. Dans cet ouvrage, je vous parlerai de l'importance de mon équipe financière. J'ai remarqué que trop de gens pensent devoir faire les choses en solo. Eh bien, il y a certainement des choses que vous devrez faire seul, mais vous aurez parfois besoin d'une équipe. L'intelligence financière permet de déterminer quand on doit agir seul et quand on doit demander de l'aide.

Lorsqu'il s'agit d'argent, de nombreuses personnes souffrent souvent seules et en silence. Il y a de fortes chances que leurs parents aient fait de même. Au fur et à mesure que votre plan évoluera, vous commencerez à faire la connaissance de gens qui se joindront à votre équipe et qui vous aideront à concrétiser votre rêve financier. Votre équipe pourrait être composée d'un :

- Banquier ;
- Comptable ;
- Avocat ;
- Courtier ;
- Commis comptable ;
- Agent d'assurance ;
- Mentor prospère.

Vous voudrez peut-être tenir régulièrement des réunions pendant le lunch avec toutes ces personnes. C'est ce que faisait père riche, et c'est pendant ces rencontres que j'ai appris presque tout ce que je sais sur les affaires, l'investissement et le processus qui permet de devenir très riche.

Rappelez-vous que la sélection d'un membre de votre équipe ressemble beaucoup au choix d'un associé en affaires, car c'est ce que les membres de votre équipe sont à bien des égards. Ce sont des associés qui s'occuperont de la plus importante des affaires, l'affaire que représente votre vie. Rappelez-vous toujours ce que disait père riche : « Que vous travailliez à votre compte ou pour un employeur, si vous voulez être riche, vous devez vous occuper de vos affaires. » Et en vous occupant de vos affaires, le plan qui vous convient le mieux se dessinera petit à petit. Alors, prenez votre temps, en faisant toutefois un pas en avant chaque jour, et il y a de fortes chances que vous obteniez tout ce que vous désirez dans la vie.

Jeu questionnaire au sujet de votre état d'esprit

Mon plan n'a pas vraiment changé, quoique, au fil des ans, il ait pris un tout autre visage. Ce qui n'a pas changé, c'est mon point de départ et le but ultime que je m'étais fixé dans la vie. À travers mes nombreuses erreurs, les leçons apprises, les gains, les pertes, les hauts et les bas, j'ai grandi et j'ai fait bonne provision d'expérience et de sagesse tout au long du chemin. Par conséquent, mon plan fait l'objet d'une révision constante, car je me remets sans cesse en question.

Comme il est dit : « La vie est une maîtresse cruelle. Elle vous punit d'abord, puis elle vous sert une leçon. » Que cela vous plaise ou non, c'est un processus de véritable apprentissage. La majorité d'entre nous avons déjà dit : « Si j'avais su autrefois ce que je sais maintenant, ma vie aurait été différente. » Eh bien, c'est exactement ce qui m'est arrivé au cours de toutes ces années où j'ai mis mon plan à exécution.

Donc, mon plan est demeuré presque identique, mais il est tout de même différent parce que j'ai moi-même changé. Je ne ferais pas aujourd'hui ce que j'ai fait, il y a 20 ans. Cependant, si je n'avais pas fait ce que j'ai fait, il y a 20 ans, ma situation ne serait pas la même aujourd'hui et je ne saurais pas ce que je sais aujourd'hui. Par exemple, je ne dirigerais pas mon entreprise aujourd'hui comme je le faisais il y a 20 ans. Toutefois, ce sont la perte de ma première entreprise majeure et mes efforts pour remonter la pente qui m'ont permis de devenir un meilleur homme d'affaires. Donc, bien que j'aie atteint mon objectif qui était de devenir millionnaire avant l'âge de 30 ans, c'est parce que j'ai tout perdu que je suis millionnaire aujourd'hui... comme le précisait mon plan. Cela m'a tout simplement pris plus de temps que prévu.

En matière d'investissement, j'ai davantage appris de mes mauvais placements, de ces placements qui m'ont fait perdre de l'argent, que de ceux qui ont eu un dénouement heureux. Père riche disait que, sur 10 investissements, il y en a généralement 3 qui fonctionnent très bien et qui se soldent par des coups de circuit financiers. Cinq seront des poids morts et ne rapporteront rien, et deux seront des catastrophes. Toutefois, mes deux catastrophes m'ont appris davantage que mes trois coups de circuit... De fait, ces deux catastrophes ont contribué pour beaucoup aux coups de circuit que j'ai réalisés ensuite. Et tout cela fait partie du plan.

Donc, la question concernant votre état d'esprit est :

Êtes-vous disposé à commencer avec un plan simple, à préserver sa simplicité, tout en continuant à apprendre et à vous améliorer au fur et à mesure que ce plan vous indiquera la voie à suivre ? Autrement dit, votre plan ne changera pas vraiment, mais êtes-vous disposé à le laisser influer sur votre développement personnel ?

Répondez par oui ou par non sur une feuille.

CHAPITRE 10
Leçon d'investissement n° 10

Décidez dès maintenant de ce que vous voulez devenir plus tard

Dans la leçon d'investissement n° 1, qui portait sur l'importance du choix, je vous proposais trois valeurs financières fondamentales :

1. La sécurité ;
2. L'aisance ;
3. La richesse.

Ce sont des choix personnels très importants qui ne doivent pas être faits avec désinvolture.

En 1973, lorsque je suis revenu du Viêt-nam, j'ai dû faire face à ces choix. Lorsque père riche a considéré la possibilité que je trouve un emploi de pilote dans une compagnie aérienne, il a dit : « Un emploi dans une compagnie aérienne n'est pas un gage de sécurité. J'ai l'impression que cette industrie traversera des temps difficiles dans quelques années. Toutefois, si tu conserves un dossier impeccable, tu pourrais trouver la sécurité d'emploi dans cette profession, si c'est vraiment ce que tu veux. »

Il m'a ensuite demandé si je voulais réintégrer mon poste à la Standard Oil of California, un poste que j'avais occupé pendant seulement cinq mois, les cinq mois qui avaient précédé mon entrée à l'école de pilotage des marines :

« N'as-tu pas reçu une lettre de la Standard Oil qui t'offrait de te reprendre à fin de ton service militaire ?

— Ils disaient qu'ils seraient heureux si je posais de nouveau ma candidature, mais ils ne me garantissaient rien.

— Mais ne serait-ce pas un bon employeur ? Le salaire était plutôt intéressant, n'est-ce pas ?

— Très intéressant. C'était un excellent employeur, mais je ne veux pas y retourner. Je veux aller de l'avant.

— Et que veux-tu avant tout ? Veux-tu la sécurité, l'aisance ou la richesse ? »

La réponse qui a surgi du plus profond de mon être a été :

« Je veux être riche. »

Ce désir était présent en moi depuis des années, bien qu'il n'ait jamais été valorisé dans ma famille, où la sécurité d'emploi et la sécurité financière passaient avant tout et selon laquelle les gens riches étaient mauvais, mal éduqués et âpres au gain. J'ai grandi dans une famille où on ne parlait pas d'argent à table parce que c'était un sujet sale, un sujet qui ne méritait pas de faire l'objet d'une discussion intellectuelle. Mais maintenant que j'avais 25 ans, je pouvais donner libre cours à mes désirs profonds. Je savais que la sécurité et l'aisance n'étaient pas les valeurs fondamentales que je privilégiais. Ma priorité était de devenir riche.

Père riche m'a ensuite demandé de dresser la liste de mes priorités financières. La voici :

1. La richesse ;
2. L'aisance ;
3. La sécurité.

Père riche a regardé ma liste et a alors dit :

« D'accord. La première étape consiste à rédiger un plan financier qui te garantira la sécurité financière.

— Quoi ? Je viens de vous dire que je veux être riche. Alors, pourquoi devrais-je rédiger un plan pour assurer ma sécurité financière ? »

Père riche a ri.

« C'est bien ce que je pensais, a-t-il dit. Le monde est rempli de gens qui, comme toi, ne pensent qu'à devenir riches. Le problème, c'est que la plupart d'entre eux n'y arrivent pas parce qu'ils ne comprennent pas vraiment l'importance de la sécurité financière et de l'aisance. Bien que certains réussissent, la réalité veut que la route qui mène à la richesse soit jonchée de la vie brisée de gens insouciants, des personnes qui te ressemblent. »

J'avais envie de hurler. J'avais vécu toute ma vie avec mon père pauvre, un homme qui valorisait avant tout la sécurité. Maintenant que j'étais assez vieux pour me détourner des valeurs fondamentales de mon père pauvre, voilà que père riche tenait le même discours que lui. J'avais vraiment envie de hurler. Je voulais être riche, et non pas en sécurité.

Trois semaines se sont écoulées avant que je reparle à père riche. J'étais bouleversé. Il me ramenait tout droit à tout ce que je m'étais efforcé de fuir. Finalement, je me suis calmé et je lui ai téléphoné pour qu'il me donne une autre leçon.

« Es-tu prêt à m'écouter ? » m'a-t-il demandé lorsque nous avons été l'un en face de l'autre.

— Je suis prêt, mais je ne le veux pas vraiment.

— Première étape, a commencé père riche. Appelle mon conseiller financier. Dis-lui : "Je veux un plan financier écrit afin d'assurer ma sécurité financière pendant toute ma vie."

— D'accord.

— Deuxième étape. Une fois que tu auras un plan pour assurer ta sécurité financière de base, appelle-moi et nous l'examinerons. La leçon est terminée. Au revoir. »

Je n'ai revu père riche qu'un mois plus tard. J'avais mon plan et je le lui ai montré.

« Très bien, s'est-il contenté de dire. Est-ce que tu vas le respecter ?

— Je ne crois pas. Il est beaucoup trop ennuyeux et automatique.

— C'est ainsi qu'il est censé être. Il est censé être mécanique, automatique et ennuyeux. Mais je ne peux pas t'obliger à le respecter, bien que je te recommande de le faire. »

J'ai retrouvé mon calme et j'ai demandé :

« Et maintenant ?

— Maintenant, tu trouves ton propre conseiller et tu rédiges avec lui un plan pour assurer ton aisance financière.

— Vous voulez dire un plan financier à long terme qui soit un peu plus audacieux ?

— C'est ça.

— C'est plus excitant. Je veux bien respecter ce genre de plan.

— Parfait. Rappelle-moi lorsqu'il sera prêt. »

Je n'ai revu père riche que quatre mois plus tard. Ce plan n'a pas été facile à préparer, du moins, pas aussi facile que je l'aurais cru. Je téléphonais de temps en temps à père riche pour lui demander conseil, mais malgré cela il m'a fallu plus de temps que je ne l'aurais voulu pour dresser mon plan. Toutefois, le processus a été très enrichissant, car j'ai énormément appris en discutant avec plusieurs conseillers financiers. J'acquérais une meilleure compréhension des concepts que père riche tentait de m'inculquer. J'ai appris qu'il me fallait exprimer clairement ce que je veux pour que mon conseiller soit lui-même clair et précis pour m'aider à atteindre mes objectifs.

Finalement, j'ai été en mesure de revoir père riche et de lui montrer mon plan.

« Bien », s'est-il contenté de dire.

Il est demeuré assis à examiner mon plan, puis il m'a demandé :

« Alors, qu'as-tu appris à ton sujet ?

— J'ai appris que ce n'est pas facile de déterminer ce que l'on veut dans la vie parce que les choix sont très nombreux... et que beaucoup semblent excitants.

— Et c'est pour cette raison que, de nos jours, les gens butinent d'un emploi à l'autre, d'une entreprise à l'autre, sans jamais vraiment atteindre leur objectif financier. Ils gaspillent alors leur actif le plus précieux, leur temps, et errent dans la vie sans but précis. Ils peuvent être heureux à faire ce qu'ils font, mais ils n'ont aucune idée de ce qui leur échappe.

— Exactement. Cette fois, au lieu de simplement chercher la sécurité, j'ai dû réfléchir à ce

que je voulais faire de ma vie... et, fait surprenant, j'ai dû explorer des idées qui ne m'auraient jamais traversé l'esprit auparavant.

— Quel genre d'idées ? a demandé père riche.

— Eh bien, si je veux vraiment accéder à l'aisance, je dois réfléchir à ce que je veux faire de ma vie. Des choses telles que voyager dans des pays lointains, avoir de belles voitures, m'offrir des vacances de luxe, de beaux vêtements, de grandes maisons, etc. J'ai dû projeter mes pensées dans l'avenir pour tenter de découvrir ce que je voulais dans la vie.

— Et qu'as-tu découvert ?

— J'ai découvert que la sécurité serait facile à acquérir si je ne planifiais rien d'autre. Je ne savais pas à quoi ressemble la véritable aisance. Donc, la sécurité a été facile à planifier, mais définir l'aisance a été plus difficile, et maintenant je suis impatient de définir la richesse et de dresser un plan pour faire fortune.

— C'est bien, a dit père riche. Très bien. Tant de gens ont été conditionnés pour "vivre en deçà de leurs moyens" ou pour "mettre de l'argent de côté" qu'ils n'ont aucune idée des possibilités que leur offre la vie. Ils font donc des folies, ils s'endettent pour prendre des vacances ou s'acheter une belle voiture, et ensuite ils se sentent coupables. Ils ne prennent jamais le temps d'imaginer ce qui serait financièrement possible si seulement ils avaient un bon plan financier... et c'est vraiment dommage.

— C'est exactement ce qui m'est arrivé, ai-je dit. En rencontrant des conseillers et en discutant de ce qui était possible, j'ai beaucoup appris. J'ai appris que je ne m'estimais pas à ma juste valeur. Je me suis senti comme si j'avais vécu dans une maison au plafond trop bas pendant des années, essayant d'économiser sur tout, de trouver la sécurité et de vivre en deçà de mes moyens. Maintenant que j'ai un plan qui établit clairement ce qui est possible en matière d'aisance, je suis excité à l'idée de définir le mot *richesse*.

— Bien, a dit père riche en souriant. Pour rester jeune, il faut décider de ce que l'on veut devenir plus tard, et ensuite de continuer à grandir. Rien n'est plus tragique que de voir des gens se sous-estimer et ne pas tirer parti des possibilités qui s'offrent à eux. Ils essaient de vivre frugalement, d'économiser coûte que coûte, et ils pensent que cela est financièrement rationnel. En réalité, cela est financièrement restrictif, et plus ils vieillissent, plus leur visage et leur attitude s'en trouvent marqués. La majorité des gens demeurent prisonniers de leur ignorance financière pendant toute leur vie. Ils finissent par ressembler à des lions enfermés dans de petites cages au zoo. Ils font les cent pas en se demandant ce qui est arrivé à la vie qu'ils ont connue jadis. L'une des plus importantes découvertes que les gens puissent faire en prenant le temps d'apprendre à planifier, ce sont les possibilités que leur offre la vie... et cela n'a pas de prix.

« Ce processus de planification continue préserve ma jeunesse. On me demande souvent pourquoi je passe mon temps à ériger de nouvelles entreprises, à investir et à gagner davantage d'argent. C'est parce que je me sens bien ainsi. Même si je gagne beaucoup d'argent en faisant ce que je fais, je le fais parce que l'argent me garde jeune et vivant. Tu ne demanderais pas à un grand peintre de cesser de peindre une fois qu'il a atteint la notoriété, alors pourquoi devrais-je cesser d'ériger des entreprises, d'investir et de gagner davantage d'argent ? C'est ce que je fais, tout comme la peinture est ce que font les artistes pour garder leur esprit jeune et vivant, même si leur corps vieillit.

— Donc, si vous m'avez demandé de prendre le temps de planifier à divers niveaux, c'est pour que je découvre ce qu'il m'est financièrement possible d'accomplir dans ma vie ? ai-je demandé.

— C'est exact, a dit père riche. C'est pour cette raison que tu dois planifier. Plus tu trouveras de possibilités pour tirer parti de ce merveilleux don que j'appelle la vie, plus tu resteras jeune de cœur. Les gens qui ne planifient que pour assurer leur sécurité, ou qui disent : "Mes revenus diminueront lorsque je prendrai ma retraite", se préparent à une vie marquée par la rareté, et non à une vie d'opulence. Si notre Créateur a créé une vie d'abondance illimitée, pourquoi tout faire pour se contenter de moins ?

— Peut-être les gens ont-ils appris à penser ainsi.

— C'est tragique, extrêmement tragique. »

Dans le silence qui a suivi, mon esprit et mon cœur se sont tournés vers mon père pauvre. Je savais qu'il avait mal et qu'il luttait pour refaire sa vie. Je m'étais assis avec lui à de nombreuses reprises, tentant de lui enseigner quelques-unes des choses que je savais à propos de l'argent, mais cela se terminait généralement par une dispute. Je pense que ce

genre de rupture dans les communications n'est pas rare lorsque les deux parties ont des valeurs fondamentales différentes, l'une la sécurité et l'autre la richesse. Malgré tout l'amour que j'avais pour mon père, l'argent, la richesse et l'abondance n'étaient pas des sujets que nous pouvions aisément aborder.

Finalement, j'ai décidé de le laisser vivre sa vie et de me concentrer sur la mienne. Si, un jour, il voulait en savoir davantage à propos de l'argent, je le laisserais prendre l'initiative au lieu de tenter de l'aider malgré lui. Il n'a jamais pris cette initiative et, au lieu de tenter de l'aider financièrement, j'ai décidé de l'aimer pour ses points forts et de ne pas me mêler de ce que je considérais être ses points faibles. Après tout, l'amour et le respect sont beaucoup plus importants que l'argent.

Jeu questionnaire au sujet de votre état d'esprit

Mon père biologique avait un plan uniquement pour assurer sa sécurité financière par le biais de la sécurité d'emploi. Son plan s'est écroulé lorsqu'il s'est présenté comme gouverneur en affrontant son patron sur la scène politique. Il a omis d'actualiser son plan et il a continué à ne chercher que la sécurité. Par bonheur, ses besoins en matière de sécurité financière étaient comblés par son régime de retraite, la sécurité sociale et l'assurance maladie.

Sans ces filets de sécurité, il se serait trouvé dans une situation financière désastreuse. Il avait planifié en fonction d'un monde sans abondance, d'un monde qui offre à peine de quoi survivre, et c'est dans ce monde qu'il s'est retrouvé. Père riche, lui, avait planifié en fonction d'un monde d'abondance financière, et c'est dans ce monde qu'il vivait.

Ces deux styles de vie exigent une planification. Malheureusement, la majorité des gens planifient une vie marquée par la rareté, bien qu'il existe un univers parallèle où règne l'abondance financière. Il suffit d'avoir un plan pour pénétrer dans cet univers.

Donc, la question concernant votre état d'esprit est :

Avez-vous un plan financier écrit qui vous permettra d'atteindre :

1. La sécurité ? Répondez par oui ou non à ces trois questions.

2. L'aisance ?

3. La richesse ?

Veuillez vous rappeler la leçon de père riche : Les trois plans sont importants, mais la sécurité et l'aisance viennent toujours avant la richesse, même si devenir riche est votre priorité. Si vous voulez devenir riche, vous aurez besoin des trois plans : un plan pour la sécurité, un pour l'aisance, et un pour la richesse. Pour connaître l'aisance financière, deux plans suffiront. Et pour connaître la sécurité, vous n'aurez besoin que d'un seul plan. Rappelez-vous que seulement 3 % des Américains sont riches, car la majorité d'entre eux n'ont dressé qu'un seul plan. Et nombreux sont ceux qui n'ont pas de plan financier.

CHAPITRE 11
Leçon d'investissement n° 11

Chaque plan a un prix

Quelle est la différence entre le plan qui permet de devenir riche, et les plans pour obtenir l'aisance et la sécurité ? » ai-je demandé à père riche.

Il s'est alors penché sur son bloc de papier jaune grand format et il y a inscrit les mots suivants :

1. La sécurité ;
2. L'aisance ;
3. La richesse.

Il m'a demandé ensuite : « Tu veux connaître la différence entre richesse, sécurité et aisance ?

— Oui.

— La différence, c'est le prix. Il y a une énorme différence de prix entre un plan financier qui mène à la richesse et les deux autres approches.

— Vous voulez dire que les investissements que l'on fait dans le plan financier qui mène à la richesse coûtent plus cher ?

— Eh bien, pour la plupart des gens, il semble que le prix se mesure sous l'angle de l'argent, mais en y regardant de plus près, tu verras que le prix ne se mesure pas sous l'angle de l'argent, mais plutôt sous celui du temps. Et de ces deux actifs que sont le temps et l'argent, le temps est vraiment le plus précieux. »

J'ai froncé les sourcils alors que je tentais d'assimiler ces paroles de père riche.

« Que voulez-vous dire lorsque vous affirmez que le prix se mesure en temps ? Donnez-moi un exemple.

— Si je voulais aller de Los Angeles à New York, combien me coûterait un billet d'autocar ?

— Je ne sais pas. Je suppose qu'il vous en coûterait moins de 100 \$. Je n'ai jamais acheté de billet d'autocar pour me rendre à New York à partir de Los Angeles.

— Moi non plus. Maintenant, dis-moi combien coûte un billet de 747 à destination de New York en partant de Los Angeles.

— Encore une fois, je ne sais pas, mais je suppose que ça doit avoisiner les 500 \$.

— Tu n'es pas loin de la vérité. Maintenant, laisse-moi te poser une autre question. Pourquoi cette différence de prix ? Dans les deux cas, tu parcours la distance entre Los Angeles et New York. Pourquoi un billet d'avion à réaction est-il beaucoup plus cher qu'un billet d'autocar ?

— Oh, je comprends, ai-je dit alors que je commençais à voir où voulait en venir père riche. Je paie davantage pour le billet d'avion parce que je gagne du temps.

— Dis-toi plutôt que tu achètes du temps. Dès que tu commences à penser que le temps est précieux et a un prix, tu t'engages sur la voie qui mène à la richesse. »

Assis, je réfléchissais en silence. Je ne comprenais pas vraiment de quoi parlait père riche..., mais je sentais que c'était important pour lui. J'aurais voulu dire quelque chose, mais je ne trouvais pas les mots. Je comprenais que le temps est précieux, mais je n'avais jamais pensé qu'il puisse avoir un prix. Aux yeux de père riche, il était important de faire la distinction entre acheter du temps et gagner du temps, mais ça n'était pas encore clair pour moi.

Sensible à la confusion qui régnait dans mon esprit, père riche a rompu le silence en disant :

« Je parie que les mots *économie* et *économiser* sont très présents dans les conversations familiales chez toi. Je parie que ta mère dit souvent qu'elle profitera des aubaines en allant faire des emplettes. Et je parie que ton père accorde beaucoup d'importance à la somme qui se trouve dans son compte d'épargne.

— Oui, c'est vrai, ai-je répondu. Qu'est-ce que ça signifie pour vous ?

— Eh bien, ils font beaucoup d'efforts pour économiser, mais ils perdent ainsi beaucoup de temps. J'ai vu des consommateurs dans des supermarchés passer des heures à tenter d'économiser quelques dollars. Ils économisent peut-être de l'argent ainsi, mais ils perdent beaucoup de temps.

— N'est-il pas important d'économiser ? Ne peut-on pas devenir riche en économisant ?

— Je ne dis pas qu'économiser n'est pas important. Eh oui, tu peux devenir riche en économisant. Tout ce que je dis, c'est que le prix se mesure mieux sous l'angle du temps. »

J'ai encore une fois froncé les sourcils, essayant de faire le point.

« Écoute, a dit père riche. Tu peux devenir riche en économisant et tu peux devenir riche en étant avare, mais ça te prendra une éternité ; c'est comme si tu choisissais d'aller de Los Angeles à New York en autocar afin d'économiser un peu d'argent. Cependant, le véritable prix de ce voyage se mesure en temps. Autrement dit, le trajet en avion dure 5 heures et coûte 500 \$ et le trajet en autocar dure 5 jours et coûte 100 \$. Les gens pauvres comptent sous l'angle de l'argent et les gens riches comptent sous celui du temps. C'est sans doute pour cette raison que ce sont surtout les gens pauvres qui voyagent en autocar.

— Parce qu'ils ont davantage de temps que d'argent ? C'est pour cette raison qu'ils voyagent en autocar ?

— En partie, a dit père riche en secouant la tête, m'indiquant ainsi qu'il n'appréciait pas l'orientation que prenait notre conversation.

— Parce qu'ils valorisent davantage l'argent que le temps ? ai-je lancé à tout hasard.

— C'est mieux, a dit père riche. J'ai remarqué que moins une personne a d'argent, plus elle y tient. J'ai rencontré beaucoup de gens pauvres qui avaient beaucoup d'argent.

— Des gens pauvres qui avaient beaucoup d'argent ?

— Ils ont beaucoup d'argent parce qu'ils s'y cramponnent comme s'il avait un pouvoir magique. Ils ont donc beaucoup d'argent, mais ils sont aussi pauvres que s'ils n'en avaient pas.

— Les gens pauvres se cramponnent donc davantage à l'argent que les gens riches ?

— Pour moi, l'argent n'est qu'un instrument d'échange. L'argent lui-même a très peu de réelle valeur. Donc, dès que j'ai de l'argent, je veux l'échanger contre quelque chose qui a de la valeur. Ce qui est ironique, c'est qu'un grand nombre de gens qui se cramponnent désespérément à l'argent ne le dépensent que pour acquérir des choses qui ont très peu de valeur, et c'est pour cette raison qu'ils sont pauvres. Ils disent, par exemple : "C'est aussi sûr que de l'argent à la banque" et, lorsqu'ils dépensent cet argent durement gagné, ils le jettent par les fenêtres.

— Donc, ils valorisent davantage l'argent que vous ne le faites.

— Oui. Dans bien des cas, les gens pauvres et de la classe moyenne ont beaucoup de mal à joindre les deux bouts parce qu'ils accordent beaucoup trop d'importance à l'argent lui-même. Ils s'y cramponnent, travaillent dur pour s'en procurer, s'efforcent de vivre frugalement, courrent les aubaines et font de leur mieux pour économiser le plus possible. Un grand nombre de ces gens essaient de devenir riches en étant avares et, en fin de compte, ils deviendront peut-être riches, mais ils seront toujours aussi radins.

— Je ne comprends pas. Vous parlez des valeurs que ma mère et mon père ont tenté de m'inculquer. Vous parlez de la façon dont je pense habituellement. Je fais partie des marines, ma solde n'est pas très élevée et c'est pour cette raison que je pense de cette manière.

— Je comprends. L'esprit d'épargne et la frugalité ont leur place. Mais aujourd'hui, nous parlons de la différence qui existe entre le plan qui mène à la richesse et les deux autres plans.

— Et la différence est le prix, ai-je reformulé.

— Oui. Et la majorité des gens pensent que le prix se mesure sous l'angle de l'argent.

— Mais vous, vous dites que le prix se mesure plutôt sous l'angle du temps, ai-je ajouté, commençant à comprendre où voulait en venir père riche. Parce que le temps est plus important que l'argent.

— De nombreuses personnes veulent devenir riches, ou investir comme le font les gens riches, mais la majorité d'entre elles ne sont pas prêtes à investir leur temps. C'est pour cette

raison que seulement 3 Américains sur 100 sont riches - et 1 personne riche sur 3 a hérité de cet argent. »

Père riche a noté une fois de plus sur son bloc jaune les trois valeurs fondamentales qui avaient fait l'objet de notre discussion :

1. La sécurité ;
2. L'aisance ;
3. La richesse.

« Tu peux investir pour acquérir la sécurité et l'aisance au moyen d'un plan ou d'un système automatique. Je recommande cette tactique à la majorité des gens. Je leur recommande de conserver leur emploi et de confier leur argent à des gestionnaires professionnels ou à des institutions qui l'investiront à long terme. Les gens qui investissent de cette manière obtiendront probablement de meilleurs résultats que l'individu qui croit être le Tarzan de Wall Street. Pour la majorité des gens, la meilleure façon d'investir consiste à mettre régulièrement de l'argent de côté.

— Mais, l'ai-je interrompu, si je veux devenir riche, je dois investir dans un produit qui a davantage de valeur que l'argent, et ce produit, c'est le temps. C'est bien là que vous vouliez en venir avec cette leçon ?

— Je voulais être certain que tu comprennes la leçon. La majorité des gens veulent être riches, mais ils ne veulent pas commencer par investir leur temps. Ils se fient à de bons tuyaux ou à des recettes miracles pour s'enrichir rapidement, ou ils veulent se lancer en affaires et érigent une entreprise sans avoir les compétences de base requises. Et on se demande pourquoi 95 % de toutes les petites entreprises font faillite au cours de leurs 5 à 10 premières années d'existence.

— Ces gens sont si impatients de s'enrichir qu'ils finissent éventuellement par perdre et leur temps et leur argent. Ils veulent faire les choses comme ils l'entendent plutôt que d'investir dans une petite étude de marché.

— Ou de respecter un simple plan à long terme, a ajouté père riche. Dans le monde occidental, presque n'importe qui peut aisément devenir millionnaire en respectant un plan à long terme. Mais la majorité des gens ne sont pas disposés à investir leur temps ; ils veulent être riches instantanément.

— « Au lieu d'investir du temps, ils font plutôt des affirmations telles que : "Investir est risqué", ou : "Il faut de l'argent pour faire de l'argent", ou : "Je n'ai pas le temps d'apprendre à investir, je suis trop occupé à travailler et j'ai des factures à payer" », ai-je ajouté, commençant à comprendre le point de vue de père riche.

Il a hoché la tête.

« Ces idées reçues ou ces excuses expliquent pourquoi si peu de gens font fortune dans un monde rempli d'argent. Ces idées et ces propos expliquent pourquoi 90 % de la population est aux prises avec le problème du manque d'argent plutôt qu'avec le problème de surabondance. C'est la conception de l'argent et de l'investissement de ces gens qui cause leurs problèmes financiers. Tout ce qu'ils ont à faire, c'est de modifier quelque peu leur discours et leurs idées et leur monde financier se transformera comme par magie.

« Mais la majorité des gens sont trop occupés à travailler et ils n'ont pas le temps. Nombreux sont ceux qui disent : "Je ne veux pas apprendre à investir. C'est un sujet qui ne m'intéresse pas." Ils ne réalisent pas qu'en parlant ainsi ils deviennent des esclaves de l'argent, qu'ils travaillent pour de l'argent, que c'est l'argent qui trace leurs frontières financières, qu'ils vivent frugalement et selon leurs moyens, au lieu d'investir un peu de temps, de respecter un plan et de faire travailler l'argent pour eux.

— Donc, le temps est plus important que l'argent, ai-je dit.

— C'est ce que je crois. Si tu veux accéder au palier d'investissement des gens riches, tu devras investir plus de temps que tu ne le ferais aux deux autres paliers. La majorité des gens ne visent jamais plus haut que la sécurité ou l'aisance, parce qu'ils ne sont pas prêts à investir leur temps. C'est une décision personnelle que nous devons tous prendre.

« Heureusement, ces gens ont un plan financier qui leur garantit la sécurité et/ou l'aisance. Il n'y a rien de plus risqué que l'absence de ces deux plans de base pour celui qui ne vise qu'à devenir riche. Bien que quelques-uns réussissent, la majorité des gens échouent. Pendant les dernières années de leur vie, ils se retrouvent sans le sou, usés et parlant de l'affaire en or qu'ils ont presque réalisée ou de l'argent qu'ils avaient autrefois. À la fin de leur vie, ils n'ont

plus ni temps ni argent.

— Donc, le moment est bien choisi pour commencer à investir davantage de mon temps, surtout si je veux investir comme le font les gens riches, ai-je dit, frissonnant à l'idée d'être un vieil homme ruiné, ressassant mes quasi-réussites en marmonnant dans ma bière. J'avais déjà vu et rencontré de tels investisseurs. Une personne qui n'a plus ni temps ni argent n'est pas un tableau agréable à regarder.

Jeu questionnaire au sujet de votre état d'esprit

Investir pour acquérir la sécurité et l'aisance devrait être un processus aussi mécanique ou automatique que possible qui devrait s'effectuer sans effort. Faites vos devoirs et travaillez avec des gestionnaires professionnels, de préférence de bonne réputation qui respecteront votre plan. Si vous commencez tôt et si vous êtes né sous une bonne étoile, le rêve que vous croyiez impossible pourrait bien se concrétiser. Investir peut et devrait être aussi simple que ça, du moins à ces deux premiers paliers.

Je dois toutefois vous mettre en garde : Il n'y a rien dans la vie qui soit sans risque. Certaines choses peuvent ne présenter qu'un faible risque, tout comme les investissements. Donc, si vous éprouvez un sentiment d'incertitude quant au destin du monde financier et ne faites pas confiance aux gens ou à l'industrie, vous devrez alors faire des recherches beaucoup plus poussées pour apprendre les faits et la vérité.

Il est important d'être à l'écoute de vos émotions et de votre instinct, mais ne les laissez pas diriger votre vie tout entière. Si vous n'arrivez pas à vous défaire de votre nervosité, investissez alors avec davantage de prudence, mais sans jamais oublier qu'investir a un prix : Plus un placement est sûr, plus vous devrez attendre avant d'en tirer un revenu intéressant... s'il génère un revenu, bien entendu. Il faut toujours faire des compromis, ou, comme le dit cette maxime populaire : « Toute chose a son prix ». Dans le monde de l'investissement, ce prix se mesure sous l'angle du temps et de l'argent.

Une fois que vous aurez dressé et mis en application le plan d'investissement qui vous assurera la sécurité et/ou l'aisance, vous serez mieux placé pour tenter votre chance à la Bourse grâce à un bon tuyau donné par un ami. Dans l'univers des produits financiers, la spéculation est amusante, mais il faut s'y adonner de façon responsable. De nombreux soi-disant investisseurs sont aux prises avec un grave problème de jeu.

Lorsque les gens me posent des questions telles que : « Dans quelles entreprises avez-vous investi ? » je dois leur répondre : « Je ne choisis pas les actions que j'achète. Des gestionnaires de portefeuille professionnels le font pour moi. »

Alors, ils disent souvent : « Je croyais que vous étiez un investisseur professionnel. »

Et je leur réponds : « Je le suis, mais je n'investis pas comme le font la majorité des gens. J'investis comme père riche m'a appris à le faire. »

J'investis activement au plus haut palier d'investissement. Très peu de gens investissent ou jouent le jeu de l'investissement à ce palier. La suite de cet ouvrage porte justement sur ce palier d'investissement, celui où père riche m'a appris à évoluer. Ce n'est pas une méthode qui convient à tout le monde... surtout aux gens qui n'ont pas encore acquis la sécurité et l'aisance.

Donc, les questions concernant votre état d'esprit sont :

- 1. Êtes-vous disposé à mettre en place un plan d'investissement qui vous permettra de répondre à vos besoins financiers et vous garantira la sécurité et/ou l'aisance ?** Répondez par oui ou non sur une feuille à ces deux questions.
- 2. Êtes-vous disposé à investir le temps nécessaire pour apprendre à investir au palier de la richesse, ce palier où évoluait père riche ?**

Si vous n'êtes pas certain de vos réponses et souhaitez déterminer le degré d'engagement requis pour investir comme le faisait père riche, sachez que la suite de cet ouvrage vous permettra d'y voir plus clair.

CHAPITRE 12
Leçon d'investissement n° 12

Pourquoi investir n'est pas risqué

Les gens disent qu'investir est risqué pour trois principales raisons :

1. Premièrement, ils n'ont pas été formés pour devenir des investisseurs.

Si vous avez lu *Le Quadrant du CASHFLOW*, la suite de *Père riche, Père pauvre*, vous vous rappelez sans doute que la majorité des gens font des études dans le but d'évoluer du côté gauche du quadrant du CASHFLOW plutôt que du côté droit.



2. Deuxièmement, la majorité des investisseurs manquent de contrôle ou n'en ont aucun.

Père riche donnait cet exemple :

« Conduire une voiture comporte des risques, mais conduire une voiture sans poser les mains sur le volant est vraiment très risqué. Lorsqu'il s'agit d'investir, la majorité des gens conduisent sans poser les mains sur le volant. » La phase un de cet ouvrage porte sur la prise de contrôle de soi qu'il convient d'effectuer avant de commencer à investir. Si vous n'avez pas de plan, de discipline et de détermination, les autres paliers de contrôle de l'investisseur ne voudront pas dire grand-chose. La suite de cet ouvrage traite des autres paliers de contrôle de l'investisseur.

3. Troisièmement, les gens disent qu'investir est risqué parce que la majorité d'entre eux investissent de l'extérieur plutôt que de l'intérieur.

La plupart d'entre nous savons intuitivement que les bonnes affaires se font de l'intérieur. On entend souvent dire :

« J'ai un ami dans l'industrie... » Le genre d'industrie importe peu. Cet ami pourra vous aider dans l'achat d'une voiture, de billets de théâtre ou d'une nouvelle robe. Nous savons tous que les bonnes affaires se font de l'intérieur. Le monde de l'investissement n'est pas différent. Comme le dit Gordon Gekko, le personnage sans scrupule incarné par Michael Douglas dans le film *Wall Street* : « Ou bien t'es à l'intérieur, ou alors tu n'es rien du tout. »

Nous verrons plus loin cette relation qui existe entre l'intérieur et l'extérieur. Ce qu'il est intéressant de noter pour le moment, c'est que les gens qui évoluent du côté gauche du Quadrant du CASHFLOW investissent habituellement de l'extérieur. Inversement, les P et les I sont en mesure d'investir aussi bien de l'intérieur que de l'extérieur.

Une note importante

À mesure que progressera ce livre, de nombreuses vaches sacrées de l'argent pourraient bien être massacrées. Les transactions d'initiés en font partie. Attention, il y a l'investissement de l'intérieur légal et il y a l'investissement de l'intérieur illégal. Cette distinction est importante. C'est le délit d'initié qui fait la une des journaux. Toutefois, dans ce domaine, il y a davantage d'activités légales dont on n'entend jamais parler, et c'est de ce type d'investissement de l'intérieur que je parle.

Un bon tuyau fourni par un chauffeur de taxi est à bien des égards une information privilégiée. La véritable question pour un investissement de l'intérieur est la suivante : « Jusqu'à quel point êtes-vous près de l'intérieur ? »

Le plan de père riche

Lorsque père riche m'a présenté la liste des trois valeurs financières fondamentales que sont la sécurité, l'aisance et la richesse, il m'a dit : « Il est tout à fait sensé d'investir de l'extérieur lorsque tu privilégies les deux premières valeurs financières fondamentales. C'est pour cette raison que tu confies ton argent à un professionnel, qui, espères-tu, est plus près de l'intérieur que toi. Mais si tu veux devenir riche, tu dois être encore plus près de l'intérieur que le professionnel à qui la majorité des gens confient leur argent. »

Le plan de père riche était construit autour de cette idée. Ce plan, il l'a respecté et c'est pour cette raison qu'il est devenu riche. Pour faire de même, il me fallait acquérir les connaissances et l'expérience que l'on trouve chez ceux qui évoluent du côté droit du Quadrant du CASHFLOW et que ne possèdent pas ceux qui évoluent du côté gauche. Je devais donc investir plus de temps que ne le fait l'investisseur moyen, et c'est le sujet du reste de ce livre. Il explique ce qu'il faut faire pour passer de l'extérieur à l'intérieur.

Avant de prendre une décision

Je me rends compte que de nombreuses personnes ne veulent pas investir le temps nécessaire pour être en mesure d'investir de l'intérieur. Avant que vous preniez une décision et avant que je vous expose plus en détail le plan de père riche, je crois qu'il convient de vous présenter une vue d'ensemble très simplifiée de ce sujet qu'est l'investissement. J'espère que, après avoir lu les chapitres qui suivent, vous aurez appris quelques nouveaux moyens de réduire les risques dans vos investissements afin de devenir un investisseur plus prospère, même si vous ne souhaitez pas investir de l'intérieur. Comme je l'ai dit plus tôt, investir est une décision très personnelle et je respecte entièrement cette réalité. Je suis conscient que de nombreuses personnes ne veulent pas consacrer autant de temps à l'investissement que père riche et moi l'avons fait.

Avant d'aborder le plan éducatif de père riche, qui visait à faire de moi un riche investisseur, je vous offre dans les quelques chapitres qui suivent une vue d'ensemble simplifiée du plan d'investissement de père riche.

Jeu questionnaire au sujet de votre état d'esprit

Le monde de l'investissement a de nombreuses similitudes avec celui du sport professionnel. Comparons-le au football américain. Des millions d'amateurs du monde entier regardent le match du Super Bowl. Il y a les joueurs sur le terrain, les spectateurs dans les estrades, un dirigeable au-dessus du stade, les meneuses de ban, les vendeurs, les commentateurs sportifs et enfin les partisans qui regardent le match à la télévision.

De nos jours, aux yeux de nombreux investisseurs, le monde de l'investissement ressemble à un match de football professionnel. On y observe la même distribution des rôles. Il y a les commentateurs de télévision, qui décrivent chaque mouvement de la bataille des valeurs vedettes sur le terrain. Il y a les partisans, remplis d'admiration, qui achètent des actions au lieu de billets et qui encouragent leur équipe favorite. Il y a également les meneuses de ban, qui nous disent pourquoi le cours d'une action est en hausse ; ou, si le marché est à la baisse, qui essaient de nous encourager en nous laissant espérer que l'action reprendra bientôt de la valeur. Il y a les preneurs aux livres, appelés courtiers en valeurs mobilières, qui vous donnent des cotes au téléphone et qui enregistrent vos paris. De plus, au lieu de lire la page des sports, vous lisez la page financière. Il y a même l'équivalent des trafiquants de billets, mais dans le monde financier, ils ne vendent pas de billets à prix gonflés aux retardataires ; ils vendent à prix d'or des renseignements sur le marché à des gens qui souhaitent se rapprocher de l'univers des initiés. Puis, il y a les vendeurs de hot-dogs, qui offrent également des antiacides, et les gens qui passent le balai à la fin de la séance. Enfin, bien entendu, il y a les téléspectateurs, qui sont chez eux.

La majorité des gens ne voient pas ce qui se passe dans les coulisses du monde du sport et du monde de l'investissement, mais c'est là que tout se joue. Vous verrez peut-être de temps à autre le propriétaire de l'équipe, tout comme le PDG ou le président de l'entreprise, mais cette figure de proue n'est pas l'entreprise elle-même. Comme le disait père riche : « Le véritable jeu se joue dans les coulisses. C'est dans les coulisses de l'entreprise que l'on

s'enrichit, peu importe le gagnant ou la tendance du marché, qu'il soit à la hausse ou à la baisse. C'est l'entreprise qui vend les billets à qui veut assister au match ; elle ne les achète pas. » C'est là le jeu que m'a enseigné père riche en matière d'investissement, et qui est à l'origine de la fortune des gens les plus riches du monde.

Donc, les questions concernant votre état d'esprit sont :

- 1. Êtes-vous disposé à commencer à exercer un contrôle sur vous-même ?**
Répondez par oui ou par non sur une feuille à ces deux questions.
- 2. En vous fondant sur vos connaissances actuelles, êtes-vous disposé à investir le temps nécessaire pour acquérir les connaissances et l'expérience qui vous permettront de réussir en investissant de l'intérieur ?**

CHAPITRE 13
Leçon d'investissement n° 13

De quel côté de la table voulez-vous vous asseoir ?

Mon père pauvre disait toujours : « Travaille dur et économise. »

Père riche disait : « Si tu veux acquérir la sécurité et l'aisance, il est important de travailler dur et d'économiser, mais si c'est devenir riche que tu veux, il est peu probable que tu y arriveras en travaillant dur et en économisant. Les gens qui travaillent dur et qui économisent sont aussi souvent ceux qui disent : "Investir est risqué." »

Ce n'est pas sans raison que père riche nous rappelait souvent, à Mike et à moi, que ce n'était pas en travaillant dur et en économisant qu'il avait fait fortune. Il savait que travailler dur et économiser, voilà qui est approprié pour les masses, mais pas pour l'individu qui veut devenir riche.

C'est pour trois raisons bien précises qu'il nous conseillait de trouver un plan différent si nous voulions faire fortune.

1. Premièrement, il disait : « Les gens qui travaillent dur et qui économisent ont de la difficulté à s'enrichir parce qu'ils paient plus que leur juste part d'impôts. Le gouvernement leur impose une contribution lorsqu'ils gagnent de l'argent, lorsqu'ils économisent, lorsqu'ils dépensent et lorsqu'ils meurent. Si tu veux être riche, tu ne dois pas te contenter de travailler dur et d'économiser, mais faire preuve d'une plus grande subtilité financière. »

Père riche a poursuivi ses explications en disant : « Lorsque tu as réussi à épargner 1 000 \$, le gouvernement a déjà prélevé sa part en impôts. Tu dois donc économiser 1 300 \$ ou plus pour avoir 1 000 \$ dans ton compte d'épargne. Cette somme est ensuite érodée par l'inflation et ces 1 000 \$ perdent de leur valeur année après année. Les maigres intérêts que ce placement te rapporte sont également rongés par l'inflation et les impôts. Donc, si ta banque te verse 5 % d'intérêt et que le taux d'inflation se situe à 4 % et le taux d'imposition à 30 %, tu es perdant. » C'est pourquoi père riche pensait que c'était choisir la voie la plus difficile que de travailler dur et d'économiser dans le but de s'enrichir.

2. La seconde raison pourquoi il recommandait un plan différent pour devenir riche est que les gens qui travaillent dur et qui économisent pensent souvent qu'il est risqué d'investir. Les gens qui voient des risques partout ont souvent tendance à fuir l'acquisition de nouvelles connaissances. »
3. La troisième raison est que les gens qui valorisent le dur labeur et l'épargne, et qui croient qu'investir est risqué n'arrivent que rarement à voir l'autre côté de la médaille. » Dans ce chapitre, j'expose certaines des raisons pour lesquelles investir n'est pas nécessairement risqué.

Pourquoi investir n'est pas risqué

Père riche avait le don d'aborder des sujets très complexes et de les simplifier de manière à ce que presque tout le monde puisse au moins en comprendre les fondements. Dans *Père riche, Père pauvre*, j'ai présenté les diagrammes illustrant l'état des résultats et le bilan dont père riche s'est servi pour m'enseigner les rudiments de la comptabilité et des finances. Dans *Le Quadrant du CASHFLOW*, j'ai présenté un diagramme expliquant les différences émotives et éducationnelles fondamentales entre les gens qui évoluent dans les quatre quadrants. Pour comprendre ce qu'est l'investissement, je devais d'abord avoir bien assimilé les leçons présentées dans ces deux ouvrages.

Entre l'âge de 12 et 15 ans, il m'est arrivé à l'occasion de m'asseoir aux côtés de père riche pendant qu'il interviewait des candidats à un poste. À 16 h 30, l'heure à laquelle il faisait

passer les entrevues, je prenais place comme lui dans un fauteuil derrière une grande table de bois brune. De l'autre côté de la table, il n'y avait qu'une simple chaise, destinée au candidat. Sa secrétaire faisait entrer un par un les employés éventuels dans la vaste pièce et les invitait à s'asseoir sur cette chaise.

J'ai vu des adultes d'un certain âge postuler pour des emplois rémunérés un dollar l'heure, assortis d'avantages sociaux dérisoires. Même si je n'étais qu'un adolescent, je savais qu'il était difficile d'élever une famille et encore plus difficile de devenir riche en gagnant huit dollars par jour. J'ai également vu des gens qui avaient un diplôme d'études collégiales, et même un doctorat, demander à père riche de leur donner un emploi de gestionnaire ou de technicien, même si le salaire était inférieur à 500 \$ par mois.

Après un certain temps, le fait de m'asseoir aux côtés de père riche m'est devenu banal. Il ne me disait jamais rien avant, pendant ou après ces entrevues. Un jour, à l'âge de 15 ans, fatigué d'être assis derrière la table, je lui ai demandé :

« Pourquoi voulez-vous que je m'assoie ici et que j'observe des gens qui demandent des emplois ? Je n'apprends rien et cela devient assommant. Aussi, c'est pénible de voir des adultes qui ont tant besoin d'un emploi et d'argent. Certains d'entre eux sont désespérés. Ils ne peuvent pas se permettre de quitter leur emploi si vous ne leur en offrez pas un nouveau. Je doute que certains d'entre eux puissent tenir le coup trois mois sans un chèque de paie. Et certains sont plus âgés que vous et sont manifestement sans le sou. Que leur est-il arrivé ? Pourquoi voulez-vous que je voie ça ? Je me sens désolé pour eux chaque fois que je fais ce travail avec vous. Je n'ai pas de problème avec le fait qu'ils demandent un emploi, mais le désespoir que je vois dans leurs yeux me dérange. »

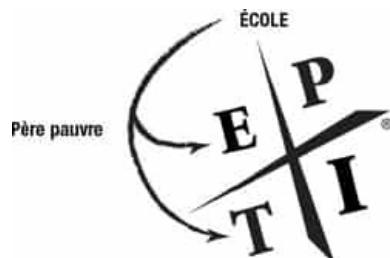
Père riche est demeuré immobile un moment, rassemblant ses pensées.

« J'attendais que tu me poses cette question, a-t-il dit. Ça me désole, moi aussi, et c'est pour cette raison que je voulais que tu voies ça avant d'être plus âgé. »

Père riche a pris son bloc de papier jaune et y a dessiné le Quadrant du CASHFLOW.

« Tu viens d'entrer à l'école secondaire. Tu prendras bientôt quelques décisions très importantes à propos de ton avenir, si tu ne les as pas déjà prises. Je sais que ton père t'encourage à faire des études supérieures qui te permettront d'obtenir un emploi bien rémunéré. Si tu suis ses conseils, tu iras dans cette direction. »

Père riche a alors tracé une flèche orientée vers le côté des E et des T.



« Si tu m'écoutes, tu étudieras dans le but d'évoluer du côté droit du Quadrant du CASHFLOW. » Il a alors tracé une flèche orientée vers le côté des P et des I.



« Vous m'avez souvent montré et dit ça, ai-je répondu doucement. Pourquoi revenez-vous sans cesse là-dessus ?

— Parce que, si tu écoutes ton père, tu te trouveras bientôt assis sur cette chaise solitaire de l'autre côté de la table. Si tu m'écoutes, moi, tu seras assis de mon côté de la table. C'est cette décision que l'on prend, consciemment ou inconsciemment, lorsqu'on entre à l'école secondaire. Je t'ai demandé de t'asseoir avec moi derrière cette table parce que je voulais que

tu saches qu'il existe plusieurs points de vue. Je ne dis pas qu'un côté de la table est meilleur que l'autre. Je veux seulement que tu commences à choisir de quel côté tu souhaitez t'asseoir, car ce que tu étudieras à partir d'aujourd'hui déterminera le côté de la table où tu aboutiras. Veux-tu te retrouver du côté des E et des T, ou bien du côté des P et des I ? »

Un rappel discret 10 ans plus tard

En 1973, père riche m'a rappelé cette conversation que nous avions eue lorsque j'avais 15 ans.

« Te souviens-tu que je t'ai demandé de quel côté de la table tu voulais t'asseoir plus tard ? m'a-t-il demandé.

J'ai hoché la tête et j'ai répondu :

« Qui aurait pu prédire à cette époque que mon père, le partisan de la sécurité d'emploi et du poste à vie, se trouverait assis de l'autre côté de la table à l'âge de 52 ans ? Tout allait bien pour lui lorsqu'il avait 40 ans et voilà que tout est à refaire 10 ans plus tard.

— Ton père est un homme très courageux. Malheureusement, il n'avait pas de plan au cas où une telle chose lui arriverait et il se retrouve avec des soucis autant professionnels que financiers. Sa situation pourrait empirer s'il tarde à effectuer quelques changements. S'il continue à entretenir ses vieilles croyances au sujet du travail et de la sécurité d'emploi, j'ai bien peur qu'il gaspille les dernières années de sa vie. Je ne peux pas l'aider, mais je peux te guider, toi.

— Donc, vous me demandez de choisir de quel côté de la table je veux m'asseoir ? C'est-à-dire accepter un poste de pilote de ligne ou tracer ma propre voie ?

— Pas nécessairement. Je veux seulement attirer ton attention sur quelque chose.

— Et qu'est-ce que c'est ? »

Père riche a de nouveau dessiné le Quadrant du CASHFLOW.



Il a ensuite dit :

« Trop de jeunes gens se concentrent sur un seul côté du Quadrant du CASHFLOW. Lorsqu'ils étaient enfants, la majorité d'entre eux ont eu à répondre à cette question : "Que veux-tu faire quand tu seras grand ?" Tu as sans doute remarqué que la plupart des enfants répondent : "Un pompier", ou : "Une ballerine", ou : "Un médecin", ou : "Un professeur".

— Donc, la majorité des enfants choisissent le côté des E et T.

— Oui. Le quadrant I, celui de l'investisseur, résulte d'une réflexion après coup, à condition bien sûr qu'il ait fait l'objet d'une réflexion. Dans de nombreuses familles, la seule attention que l'on prête au quadrant I, c'est lorsque les parents disent : "Assure-toi que ton emploi soit assorti d'excellents avantages sociaux et d'un bon régime de retraite." Autrement dit, c'est laisser à ton employeur la responsabilité de répondre à tes besoins d'investissement à long terme. Mais tout ça est en train de changer rapidement.

— Pourquoi dites-vous ça ? Pourquoi dites-vous que ça change ?

— Nous entrons dans une période axée sur l'économie mondiale. Pour être concurrentielles à l'échelle mondiale, les entreprises doivent réduire leurs dépenses et l'une de ces dépenses majeures est le financement des salaires et des régimes de retraite des employés. Retiens bien mes paroles : Au cours des prochaines années, les entreprises vont commencer à transférer aux employés la responsabilité d'investir pour la retraite.

— Vous voulez dire que les gens devront payer eux-mêmes leur pension de retraite au lieu de compter sur leur employeur ou sur le gouvernement ?

— Oui. Le problème sera plus grave pour les gens pauvres et c'est pour eux que je m'inquiète. C'est pour cette raison que je t'ai rappelé l'époque où je te demandais de t'asseoir

de l'autre côté de la table, en face de ceux dont le seul soutien financier était un emploi. Lorsque tu auras mon âge, la société aura un problème de taille avec les gens âgés qui se trouveront sans soutien financier et médical. Et ta génération, la génération du *baby-boom*, devra probablement trouver une solution à ce problème, qui atteindra une gravité sans précédent autour de 2010.

— Dans ce cas, que devrais-je faire ?

— Faire du quadrant I le plus important des quatre quadrants. Choisis de devenir investisseur. Tu feras travailler ton argent pour toi de manière à ne pas être obligé de travailler si tu ne le souhaites pas ou si tu ne le peux pas. Tu ne veux certainement pas être comme ton père à 50 ans – devoir repartir de zéro, tenter de déterminer dans quel quadrant tu pourras gagner le plus d'argent, pour finalement te rendre compte que tu es prisonnier du quadrant E. Tu veux apprendre à évoluer dans tous les quadrants. Le fait de pouvoir t'asseoir des deux côtés de la table te permet de voir les deux côtés de la médaille », a dit père riche en résumé, faisant référence à son anecdote de la pièce de monnaie.

Le quadrant le plus important

Père riche m'a expliqué que l'une des différences entre les gens pauvres et les gens riches est le résultat de ce que les parents enseignent à leurs enfants à la maison. Il a dit : « Mike avait déjà un portefeuille d'investissement personnel de plus de 200 000 \$ à l'âge de 15 ans. Tu n'avais rien. Ton seul objectif était d'aller à l'école et de trouver un emploi assorti d'avantages sociaux. C'est ce que ton père trouvait important. »

Père riche m'a rappelé que son fils Mike savait investir avant de terminer son cours secondaire. « Je n'ai jamais tenté de l'influencer dans son choix de carrière, a dit père riche. Je voulais qu'il choisisse en fonction de ses intérêts, même si cela voulait dire qu'il ne me succéderait pas à la tête de mon entreprise. Mais qu'il choisisse de devenir policier, politicien ou poète, je voulais qu'il sache investir. Tu deviendras beaucoup plus riche si tu apprends à investir, peu importe ce que tu fais pour gagner ta vie. »

Des années plus tard, j'ai remarqué qu'un grand nombre de personnes issues de familles aisées disaient la même chose. Plusieurs de mes amis riches me confiaient que leurs parents leur avaient donné un portefeuille d'investissement alors qu'ils étaient très jeunes et leur avaient enseigné à devenir des investisseurs – avant même qu'ils choisissent une profession.

Jeu questionnaire au sujet de votre état d'esprit

À l'ère industrielle, les règles de l'emploi voulaient que votre employeur vous garantisse un emploi à vie et réponde à vos besoins d'investissement à la fin de votre vie active. En 1960, la durée moyenne d'une retraite avant que la personne ne meure n'était que d'un an pour les hommes et de huit ans pour les femmes. Autrement dit, les gens n'avaient qu'à se concentrer sur le quadrant E et leur employeur se chargeait du quadrant I.

C'était rassurant, surtout pour la génération de mes parents, qui avait connu une horrible Guerre mondiale et la Grande Crise. Ces événements ont eu un impact considérable sur leur état d'esprit et sur leurs priorités financières. Plusieurs ont conservé cette attitude et l'ont transmise à leurs enfants. Beaucoup de gens continuent également de croire que leur maison est un actif et le plus important de leurs investissements. Cette façon de penser appartient à l'ère industrielle. En effet, à l'ère industrielle, une personne n'avait pas besoin d'en savoir davantage à propos de la gestion financière parce que son employeur ou un syndicat et le gouvernement s'occupaient du reste.

Les règles ont changé. Aujourd'hui, à l'ère de l'information, la majorité d'entre nous devons avoir des connaissances financières beaucoup plus poussées. Nous devons connaître la différence entre un actif et un élément de passif. Nous vivons beaucoup plus longtemps et, par conséquent, avons besoin d'une plus grande stabilité financière au moment de la retraite. Si votre maison représente votre plus gros investissement, vous vous trouvez probablement dans une situation difficile. Votre portefeuille financier devrait représenter un investissement beaucoup plus important que votre maison.

Heureusement, le quadrant I est un excellent quadrant auquel accorder la priorité, car il nous apprend à devenir responsables, et c'est ce quadrant qui peut nous apporter la liberté.

Donc, les questions concernant votre état d'esprit sont :

À quel quadrant allez-vous donner la première place ?

Lequel est le plus important pour vous ?

E T P I

De quel côté de la table prévoyez-vous vous asseoir ?

Indiquez vos choix sur une feuille de papier.

Si je n'offre pas de choix de réponses à cette deuxième question, c'est à cause du phénomène suivant : Lorsqu'une entreprise majeure annonce la mise à pied de milliers d'employés, vous avez peut-être remarqué que le cours de l'action de cette entreprise monte souvent. C'est un exemple des deux côtés de la table. Lorsqu'une personne change de côté, sa perception du monde change. Et lorsqu'une personne change de quadrant, même si ce n'est que mentalement et émotionnellement, alors son allégeance change souvent elle aussi.

Je crois que ce revirement est attribuable au changement d'époque, au passage de l'ère industrielle à l'ère de l'information, et que cela représentera à l'avenir le plus grand des défis pour les entreprises et leurs dirigeants. Les règles ne font que commencer à changer.

CHAPITRE 14
Leçon d'investissement n° 14

Les règles de base de l'investissement

Un jour, je me suis senti découragé devant la lenteur de mes progrès financiers. Quatre mois me séparaient encore de ma démobilisation et de la vie civile. J'avais cessé toutes démarches pour me trouver un emploi auprès d'une compagnie aérienne. J'avais décidé d'entrer dans le monde des affaires en juin 1974 et de tenter ma chance dans le quadrant P. Cela n'avait pas été une décision difficile à prendre, car père riche était prêt à me guider, mais la crainte d'échouer commençait à s'installer en moi. Je sentais que j'étais très loin du but, surtout lorsque je me comparais à Mike.

À l'occasion de l'une de nos rencontres, j'ai fait part de mes pensées et de ma frustration à père riche. Je lui ai dit : « Mes deux plans d'investissement sont prêts. J'en ai un pour assurer ma sécurité financière de base et un autre, plus ambitieux, pour me garantir l'aisance financière. Mais même avec ce que me rapporteront ces plans, s'ils donnent des résultats, je ne serai jamais aussi riche que Mike et vous. »

Père riche a eu un petit sourire en entendant cela. Riant tout bas, il a dit : « L'investissement n'est pas une course. Tu n'es en concurrence avec personne. Les gens qui rivalisent pour réussir connaissent habituellement des hauts et des bas importants dans leur vie financière. Tu n'es pas ici pour essayer de terminer premier. Tout ce que tu as à faire pour gagner davantage d'argent, c'est de t'efforcer de devenir un meilleur investisseur. Si tu te concentres sur l'acquisition de meilleures connaissances et d'une plus grande expérience, tu deviendras très riche. Si tu ne cherches qu'à t'enrichir rapidement, ou à avoir davantage d'argent que Mike, tu as de fortes chances d'arriver bon dernier. Il n'est pas mauvais de se comparer aux autres et de rivaliser quelque peu, mais ton véritable objectif dans ce processus, c'est de devenir un meilleur investisseur, un investisseur plus averti. Tout le reste est insensé et risqué. »

J'ai hoché la tête en silence, me sentant un peu mieux. J'ai su dès lors que j'allais me concentrer sur l'acquisition de connaissances au lieu d'essayer de gagner davantage d'argent et de prendre de gros risques. Ça m'apparaissait plus sensé, moins risqué, et ça exigeait certainement moins d'argent au départ. Et je n'en avais pas en abondance à cette époque.

Père riche a poursuivi en m'expliquant pourquoi il avait aidé Mike à faire ses débuts dans le quadrant I plutôt que dans les quadrants P ou E : « Étant donné que l'objectif des gens riches est de faire travailler leur argent pour eux de manière à ne pas avoir à travailler, pourquoi ne pas commencer là où l'on veut de toute façon se retrouver ? » Il a ensuite exposé les raisons pour lesquelles il nous avait encouragés, Mike et moi, à apprendre à jouer au golf lorsque nous avions 10 ans : « Le golf est un jeu auquel on peut jouer toute sa vie. Le football est un jeu auquel on ne peut jouer que pendant quelques années. Alors, pourquoi ne pas commencer avec le jeu auquel on jouera de toute façon plus tard ? »

Bien entendu, je ne l'avais pas écouté. Mike avait continué à jouer au golf, alors que je me tournais vers le baseball, le football et le rugby. Je n'excellais dans aucun de ces sports, mais j'adorais ça et je suis heureux d'y avoir joué.

Quinze ans après avoir commencé à jouer au golf et à investir, Mike était devenu un très bon joueur, avait un portefeuille substantiel et plusieurs années d'avance sur moi en matière d'investissement. À l'âge de 25 ans, je commençais tout juste à apprendre les rudiments de ces jeux que sont le golf et l'investissement.

Je vous raconte ceci, parce que, peu importe si l'on est jeune ou vieux, l'apprentissage des rudiments de n'importe quelle discipline, surtout d'un jeu, est important. La majorité des gens prennent quelques leçons de golf pour en apprendre les rudiments avant de commencer à jouer, mais malheureusement, la majorité des gens n'apprennent jamais les quelques règles de base de l'investissement avant de commencer à investir l'argent qu'ils ont durement gagné.

Les règles fondamentales de l'investissement

« Maintenant que tu as tes deux plans - un pour assurer ta sécurité et l'autre pour te garantir l'aisance -, je vais t'expliquer les rudiments de l'investissement », a dit père riche. Il a poursuivi en me disant que trop de gens commencent à investir sans avoir d'abord dressé ces deux plans et que c'est risqué à ses yeux. Il a dit : « Une fois que ces deux plans sont bien en place, tu peux commencer à expérimenter et à apprendre des techniques plus sophistiquées qui combinent plusieurs véhicules d'investissement. C'est pour cette raison que j'ai attendu que tu prennes le temps de dresser ces deux plans automatiques ou mécaniques avant de continuer mes leçons. »

Règle de base n° 1

« La règle de base n° 1 consiste à toujours savoir quels types de revenus tu souhaites générer », a dit père riche.

Pendant des années, il nous avait dit, à Mike et à moi, qu'il y avait trois différents types de revenus :

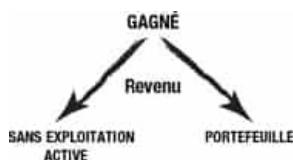
1. **Un revenu gagné de façon ordinaire** provient généralement d'un emploi ou d'un travail quelconque. Il vient le plus souvent sous la forme d'un chèque de paie. C'est également le revenu qui est le plus imposé et, par conséquent, c'est celui avec lequel il est le plus difficile d'ériger une fortune. Lorsqu'on dit à un enfant : « Trouve un bon emploi », on lui dit de travailler en échange d'un revenu gagné.
2. **Un revenu de portefeuille** provient généralement d'actifs titres tels qu'actions, obligations, et fonds communs de placement. Ce type de revenu est de loin le revenu d'investissement le plus populaire, tout simplement parce que les actifs titres sont plus faciles à gérer et à conserver.
3. **Un revenu sans exploitation active** provient généralement de gains immobiliers. Il peut également être dérivé de redevances d'exploitation d'un brevet ou de conventions de droits d'utilisation. Toutefois, dans environ 80 % des cas, ce type de revenu est généré par des transactions immobilières. Il y a de nombreux avantages fiscaux dans ce secteur.

Père riche et mon père pauvre ne s'étaient jamais entendus sur ce qu'un parent doit dire à ses enfants. Mon père pauvre me disait toujours : « Travaille dur à l'école et obtiens de bonnes notes. C'est avec de bonnes notes que tu arriveras à te trouver un bon emploi. Tu deviendras alors un homme travailleur et respectable. » Lorsque Mike et moi étions à l'école secondaire, père riche se moquait de cette approche. Il avait l'habitude de dire : « Ton père est un homme travailleur et respectable, mais il ne sera jamais riche s'il continue à penser ainsi. Si vous suivez mes conseils, mes garçons, vous deviendrez riches en travaillant dur, mais vos revenus seront des revenus de portefeuille et sans exploitation active. »

À cette époque, je ne comprenais pas entièrement les discours tenus par mes deux pères, ni ce qui différait leur philosophie respective. À l'âge de 25 ans, je commençais à comprendre un peu mieux. Mon père, à 52 ans, repartait à zéro, ne visant qu'un revenu ordinaire gagné, comme il avait cru bon de le faire pendant toute sa vie. Père riche était prospère et jouissait de la vie tout simplement parce qu'il avait travaillé dur pour des revenus de portefeuille et sans exploitation active. Je savais désormais pour quels genres de revenus je travaillerais dur, et ce n'était pas un revenu ordinaire gagné.

Règle de base n° 2

« La règle d'investissement de base n° 2 consiste à convertir le revenu gagné en revenu de portefeuille ou en revenu sans exploitation active avec le plus de rendement possible », affirmait père riche. Il a ensuite tracé le diagramme suivant sur son bloc de papier jaune :



« Voilà en quelques mots ce qu'un investisseur est censé faire », a résumé père riche en souriant. C'est aussi simple que ça.

— Comment dois-je commencer ? lui ai-je demandé. Comment trouver l'argent si je ne l'ai pas déjà ? Qu'arrivera-t-il si je le perds ?

— Comment, comment ? J'ai l'impression d'entendre un chef indien dans un vieux film.

— Mais ce sont de vraies questions, ai-je répliqué, d'un ton plaintif.

— Je sais que ce sont de vraies questions, mais pour l'instant, je veux seulement que tu comprennes les principes fondamentaux de l'investissement. J'entrerai dans les détails plus tard. D'accord ? Et attention aux pensées négatives. Investir comporte toujours des risques, tout comme vivre. Les gens qui sont trop négatifs et qui évitent de prendre des risques reculent devant la majorité des occasions, à cause de leur négativité et de leur peur du risque. Tu comprends ?

— Je comprends. Allons-y avec les principes de base. »

Règle de base n° 3

« La règle de base n° 3, dit père riche, consiste à sécuriser ton revenu ordinaire gagné en achetant des valeurs qui convertiront ton revenu gagné en revenu sans exploitation active ou en revenu de portefeuille.

— Le sécuriser grâce à des valeurs ? Je ne comprends pas très bien. Que deviennent l'actif et le passif ?

— Bonne question, répliqua père riche. J'entreprends maintenant d'enrichir ton vocabulaire. Il est temps pour toi d'aller au-delà de la simple compréhension de l'actif et du passif – une compréhension que la majorité des gens n'atteigne jamais, pourrais-je ajouter. Là où je veux en venir, c'est que toutes les valeurs ne sont pas nécessairement des actifs, comme tant de gens le croient.

— Vous voulez dire qu'une action ou un terrain est une valeur, mais que cela peut ne pas être un actif ?

— C'est exact. Cependant, un grand nombre d'investisseurs moyens sont incapables de faire la distinction entre une valeur et un actif. De nombreuses personnes, incluant les professionnels, ne connaissent pas cette différence. De nombreuses personnes qualifient d'actif n'importe quelle valeur.

— Alors, quelle est cette différence ?

— Une valeur est quelque chose qui, espères-tu, gardera ton argent en sécurité. Généralement, ces valeurs sont étroitement assujetties à une réglementation gouvernementale. C'est pour cette raison que l'organisme gouvernemental américain, qui surveille de près la majeure partie du monde de l'investissement dans ce pays, s'appelle Securities and Exchange Commission, ou SEC (Commission des valeurs mobilières des États-Unis). Tu remarqueras que le mot *actif* ne figure pas dans cette appellation.

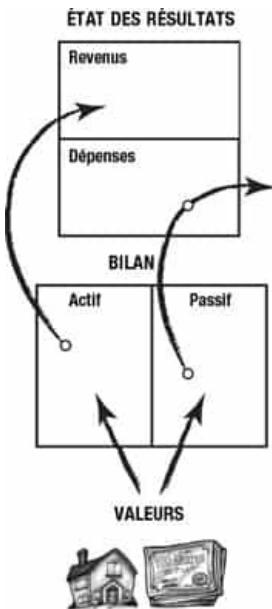
— Donc, le gouvernement sait qu'une valeur n'est pas nécessairement un actif », ai-je conclu.

Père riche a hoché la tête et a dit :

« Mais le mot *valeurs* figure dans le nom de cet organisme. Le gouvernement sait que tout ce qu'il peut faire, c'est d'énoncer une série de règles strictes et de faire de son mieux pour maintenir l'ordre en mettant en application ces règles. Il ne certifie pas que celui qui acquiert une valeur s'enrichira. Voilà pourquoi on ne peut pas parler d'actif ici. Si tu te rappelles la définition de base, un actif met de l'argent dans tes poches, ou dans la colonne des revenus ; un élément de passif retire de l'argent de tes poches et ceci apparaît dans la colonne des dépenses. C'est tout simplement une question de terminologie financière.

— Donc, il appartient à l'investisseur de savoir quelles valeurs constituent un actif et quelles valeurs constituent un élément de passif, ai-je résumé, commençant à comprendre où père riche voulait en venir.

— C'est exact », a-t-il dit, reprenant encore une fois son bloc de papier jaune. Il a alors dessiné le diagramme suivant :



« Pour la majorité des investisseurs, la confusion s'installe lorsque quelqu'un leur dit qu'une valeur est un actif. Les investisseurs moyens sont nerveux parce qu'ils savent qu'une valeur ne leur rapportera pas nécessairement d'argent. Le problème avec l'achat de valeurs, c'est que l'investisseur peut également perdre de l'argent, a dit père riche.

Il enchaîna : « Donc, si la valeur génère de l'argent, comme le montre le diagramme, cet argent s'inscrit dans la colonne des revenus des états financiers et il représente un actif. Mais si elle entraîne une perte d'argent et que cela s'inscrit dans la colonne des dépenses, alors cette valeur correspond à un élément de passif. De fait, une valeur qui était un actif peut devenir un élément de passif. Par exemple, j'achète au mois de décembre une centaine d'actions de la compagnie ABC à 20 \$ chacune. Au mois de janvier, je vends 10 actions à 30 \$ chacune. Ces 10 actions sont un actif, car elles ont généré un revenu. Mais au mois de mars, je vends 10 actions à seulement 10 \$ chacune. Donc, ces mêmes actions deviennent un élément de passif parce qu'elles ont généré une perte, une dépense. »

Père riche s'est éclairci la gorge avant de parler de nouveau :

« Donc, la façon dont je vois les choses, c'est qu'il existe des instruments de placement dans lesquels j'investis. C'est à moi de déterminer si chaque instrument représente un actif ou un élément de passif.

— Et c'est ici que le risque entre en ligne de compte, ai-je dit. C'est l'investisseur qui ne connaît pas la différence entre un actif et un élément de passif qui fait qu'investir est risqué. »

Règle de base n° 4

« Et c'est ce qui nous mène à la règle de base n° 4 : C'est l'investisseur qui est véritablement l'élément d'actif ou l'élément de passif, affirma père riche.

— Quoi ? N'est-ce pas l'investissement ou la valeur qui joue ce rôle ? »

Père riche hocha la tête.

« On entend souvent les gens dire : "Investir est risqué". C'est l'investisseur qui présente des risques. C'est en bout de ligne l'investisseur qui est l'actif ou l'élément de passif. J'ai vu de nombreux soi-disant investisseurs perdre de l'argent alors que tout le monde autour d'eux s'enrichissait. J'ai vendu des entreprises saines à de nombreux soi-disant gens d'affaires et j'ai vu ces entreprises s'effondrer peu de temps après. J'ai vu des gens acquérir des terrains parfaits, des biens fonciers pouvant générer beaucoup d'argent, puis, en l'espace de quelques années, ces mêmes terrains sont devenus des sources de pertes et sont tombés en ruine. Après, j'entends des gens dire qu'investir est risqué. C'est l'investisseur qui présente des risques et non l'investissement. Un bon investisseur adore se trouver derrière un investisseur maladroit, car c'est là que se trouvent les véritables aubaines.

— Et c'est pour cette raison que vous adorez écouter les investisseurs qui se lamentent sur leurs pertes, ai-je dit. Vous voulez découvrir la pierre d'achoppement, et voir si vous pouvez faire une bonne affaire.

Règle de base n° 5

« En effet, répliqua père riche. La règle de base n° 5 dit que le véritable investisseur est prêt à toute éventualité. Un non-investisseur essaie de prédire ce qui va arriver et comment les choses vont se produire.

— Qu'est-ce que ça signifie ? ai-je demandé.

— As-tu déjà entendu quelqu'un dire : "J'aurais pu acheter ce terrain 500 \$ l'acre il y a 20 ans. Regardez-le aujourd'hui. Quelqu'un a construit un centre commercial juste à côté et il vaut maintenant 500 000 \$ l'acre" ?

— Oui, j'ai entendu ce genre d'anecdotes à maintes reprises.

— Nous en avons tous entendu, a dit père riche. Eh bien, ce sont là les propos de gens qui n'étaient pas préparés. La majorité des investissements qui permettent de s'enrichir ne sont présents sur le marché que pendant très peu de temps – un fugitif instant dans le monde boursier ou une occasion qui subsiste pendant des années dans le monde de l'immobilier. Peu importe le temps pendant lequel cette fenêtre demeurera ouverte, si tu n'es pas armé des connaissances et de l'expérience nécessaires, ou si tu n'as pas d'excédent de trésorerie, cette occasion, si bonne soit-elle, t'échappera.

— Alors, comment se prépare-t-on ?

— Tu dois demeurer vigilant et ne pas perdre de vue le genre d'investissements qui intéressent les autres. Si tu veux acheter des actions, alors suis des cours sur la façon de repérer les bonnes affaires dans ce secteur. C'est la même chose dans l'immobilier. Il faut avant tout que tu formes ton cerveau afin qu'il sache quoi chercher et soit prêt à réagir dès qu'une occasion se présente. Cela ressemble beaucoup au soccer. Tu cours et tu cours, puis tout à coup une ouverture se crée et tu as une occasion de marquer le but gagnant. Tu es prêt ou non. Tu es en position ou non. Même si tu rates ton coup au soccer ou dans le monde de l'investissement, il y a toujours la possibilité qu'une autre occasion de frapper le ballon se présente, ou que l'investissement de ta vie se présente inopinément. Heureusement, il y a de plus en plus de bonnes occasions chaque jour, mais tu dois d'abord choisir ton jeu et apprendre à y jouer.

— Est-ce pour cette raison que vous réprimez votre rire lorsque quelqu'un se plaint d'avoir raté une belle affaire ou vous dit qu'il faut absolument que vous fassiez telle ou telle transaction ?

— Oui et, encore une fois, il y a énormément de gens qui pensent qu'il y a davantage de rareté que d'abondance dans le monde. Ils se plaignent souvent d'avoir laissé échapper une bonne affaire puis ils tardent trop devant une autre en s'imaginant qu'elle est unique, ou encore ils achètent en croyant que rien d'autre n'existe. Si tu excelles dans les quadrants P et I du CASHFLOW, tu auras davantage de temps et davantage d'occasions d'investir, et tu auras aussi une grande confiance en toi parce que tu sauras que tu peux te permettre des transactions que la majorité des gens rejettentraient et les transformer en de bonnes affaires. Voilà ce que je veux dire quand je te parle d'investir le temps nécessaire afin d'être prêt. Si tu es bien préparé, l'investissement de ta vie se présentera chaque jour.

— C'est comme ça que vous avez trouvé ce grand terrain non aménagé, en faisant une promenade, ai-je ajouté, me rappelant comment père riche avait découvert l'un de ses meilleurs biens fonciers. Vous avez remarqué que la pancarte "À vendre" était tombée et avait été piétinée, et que personne ne pouvait ainsi deviner que le terrain était à vendre. Vous avez téléphoné au propriétaire et vous lui avez fait une offre, basse, mais équitable, à vos conditions, et il l'a acceptée. Il l'a acceptée parce qu'aucun autre acheteur ne s'était manifesté depuis deux ans. C'est ce que vous voulez dire, n'est-ce pas ? »

— Oui, c'est ce que je veux dire. Et ce lopin de terre représentait une bien meilleure affaire que bien d'autres. C'est ce que je veux dire par être prêt. Je savais combien valait ce terrain et je savais également ce qui allait se passer dans ce quartier au cours des mois suivants. C'était donc jumeler un faible risque à un prix avantageux. Aujourd'hui, j'adorerais trouver encore 10 de ces lopins de terre dans le même quartier.

— Et que voulez-vous dire par : "Ne fais pas de prédiction" ? »

— Eh bien, as-tu déjà entendu des gens dire : "Et si le marché s'effondrait ? Qu'est-ce qui arriverait à mes investissements ? C'est pour cette raison que je n'achèterai pas. Je vais attendre de voir dans quelle direction le vent tourne" ?

— De nombreuses fois, ai-je dit.

Père riche poursuivit : « Lorsqu'une bonne occasion d'investir se présente, bien des gens ne la saisissent pas parce qu'une peur viscérale les pousse à prédire une catastrophe. Ils projettent des ondes négatives et n'investissent jamais, ou ils vendent à un moment inopportun et achètent quelque chose qu'ils ne devraient pas acheter en se fondant sur des prédictions émitives optimistes ou pessimistes.

— Ils auraient pu traiter cette occasion d'investissement plus judicieusement s'ils avaient eu davantage de connaissances et d'expérience, et s'ils s'étaient préparés, ai-je dit.

— Exactement. De plus, le bon investisseur doit être prêt à tirer parti du marché, qu'il soit à la hausse ou à la baisse. Les meilleurs investisseurs font plus facilement des gains dans un marché baissier parce que le marché a tendance à chuter plus rapidement qu'il ne croît. Comme ils le disent, celui qui gravit un escalier va plus lentement que celui qui tombe par la fenêtre. Si tu n'es pas prêt à ces deux éventualités, c'est toi, l'investisseur, qui présente des risques... et non l'investissement.

— Cela signifie que de nombreuses personnes se prédisent à elles-mêmes qu'elles ne seront jamais de riches investisseurs ?

— J'ai entendu tant de gens dire : "Je n'investis pas dans l'immobilier parce que je ne veux pas qu'on me téléphone à minuit pour réparer des toilettes". Eh bien, moi non plus, et c'est pourquoi j'embauche des gestionnaires immobiliers. Mais j'adore les avantages fiscaux qui sont assortis au *cash-flow* provenant de l'immobilier, et que les gains boursiers ne permettent pas.

— Ainsi, les gens prédisent eux-mêmes qu'aucune possibilité ne se présentera, au lieu d'être prêts à en tirer parti, ai-je répété, commençant à comprendre pourquoi la préparation était si importante. Comment puis-je apprendre à être prêt ?

— Je t'enseignerai quelques techniques de base que tous les investisseurs professionnels devraient connaître, des techniques telles que la position vendeur, l'option d'achat, l'option de vente, la double option, etc. Nous en reparlerons plus tard. Pour l'instant, tu en sais assez sur les avantages de la préparation comparés à la prédition.

— J'ai malgré tout une autre question à propos de la préparation.

— Et quelle est-elle ?

— Qu'arrive-t-il si une occasion en or se présente et que je n'ai pas d'argent ? »

Règle de base n° 6

« C'est la règle de base n° 6 d'investissement, affirma père riche. Si tu es bien préparé, c'est-à-dire si tu as les connaissances et l'expérience nécessaires et qu'une bonne occasion se présente, l'argent te trouvera, ou bien tu trouveras l'argent. Les bonnes affaires semblent réveiller l'avidité chez les gens. Donc, lorsque quelqu'un repère une bonne occasion - vu que cette opportunité fait reluire d'importantes récompenses - elle attire du capital. Si l'affaire n'est pas avantageuse et ne promet de grandes récompenses, alors l'argent sera très difficile à trouver.

— Avez-vous déjà entendu parler d'une bonne affaire qui n'ait pas attiré le capital nécessaire ?

— À maintes reprises, répliqua père riche. Ce n'était pas l'occasion qui n'attirait pas l'argent, mais la personne responsable de la transaction. Autrement dit, l'affaire aurait été bonne si le responsable de la transaction s'était retiré. C'était comme si une voiture de course de calibre mondial avait été confiée à un piètre conducteur. Peu importe les extraordinaires caractéristiques de la voiture, personne ne mise sur elle si un mauvais conducteur se trouve derrière le volant. Dans l'immobilier, les gens disent souvent que la clé du succès est l'emplacement, l'emplacement et l'emplacement. Je suis d'un autre avis. En fait, dans le monde de l'investissement, peu importe s'il s'agit d'immobilier, d'entreprises ou d'actifs titres, la clé du succès est toujours les gens, les gens et les gens. J'ai vu les meilleurs lopins de terre situés dans les meilleurs emplacements perdre de la valeur parce que les mauvaises personnes s'en occupaient. »

J'ai dit : « Donc, si je suis prêt, si j'ai fait mes devoirs, si j'ai acquis de l'expérience, des connaissances et fait mes preuves, et si je repère ce qui pourrait représenter un bon investissement, alors je trouverai assez aisément le capital nécessaire.

— C'est ce qui m'est arrivé. Malheureusement, trop souvent, les pires affaires, par exemple des transactions que des investisseurs tels que moi ne considéreraient même pas, sont

présentées à des investisseurs non avertis qui y perdent leur argent.

— C'est la raison d'être de la SEC. Son mandat est de protéger l'investisseur moyen et de l'empêcher de faire ces mauvaises transactions.

— C'est exact. Le rôle primordial de l'investisseur est de s'assurer que son argent soit en sécurité. Ensuite, il doit faire de son mieux pour convertir son argent en cash-flow ou en gains en capital. C'est à ce moment-là qu'il déterminera s'il peut, lui ou la personne à qui il a confié son argent, convertir cette valeur en élément d'actif ou si elle deviendra un élément de passif. Encore une fois, ce n'est pas l'investissement qui est nécessairement sûr ou risqué, c'est l'investisseur.

— C'est donc la dernière règle de base que doit suivre l'investisseur ? ai-je demandé.

— Non. Loin de là, a répondu père riche. L'investissement est un sujet dont tu peux apprendre les rudiments jusqu'à la fin de tes jours. Heureusement, plus tu en sais, moins c'est risqué. Il y a une autre règle de base dont j'aimerais te parler. Il s'agit de la règle de base n° 7. »

Règle de base n° 7

« Et en quoi consiste cette septième règle ? ai-je demandé.

— Il s'agit de l'habileté à évaluer le risque et le potentiel d'un investissement.

— Vous pouvez me donner un exemple, s'il vous plaît ?

— Supposons que tes deux plans d'investissement de base soient en place. Ton petit coussin donne de bons résultats et il se trouve que tu as, disons, un capital de 25 000 \$ que tu peux investir dans des valeurs plus spéculatives.

— J'aimerais bien avoir ces 25 000 \$ maintenant, ai-je dit d'un ton sec.

Parlez-moi de l'évaluation du risque et du potentiel.

— Donc, tu as cette somme de 25 000 \$ que tu peux plus ou moins te permettre de perdre, ce qui signifie que si tu la perds tu pleureras un peu, mais tu pourras encore mettre du pain sur la table et de l'essence dans ta voiture, et t'atteler à économiser de nouveau une somme de 25 000 \$. Ensuite, tu commences à évaluer le risque et le potentiel des opérations les plus spéculatives.

— Et comment est-ce que je m'y prends ?

— Supposons que tu aies un neveu qui a eu l'idée d'ouvrir un casse-croûte spécialisé dans les hamburgers. Il a besoin de 25 000 \$ pour lancer son entreprise. Est-ce que ça représenterait un bon investissement ?

— Émotionnellement parlant, peut-être, mais financièrement parlant, non.

— Pourquoi pas ? m'a demandé père riche.

— Trop risqué et pas assez de potentiel. De plus, comment est-ce que je récupérerais mon argent ? Le plus important n'est pas le taux de rendement du capital investi. Le plus important, c'est le remboursement du capital. Comme vous l'avez précisé, la sécurité du capital est très importante.

— Très bien, a dit père riche. Mais si je te dis que ce neveu a travaillé pour une grande chaîne de hamburgers pendant les 15 dernières années, qu'il a été vice-président d'une division très importante de l'entreprise et qu'il est prêt à voler de ses propres ailes, et à ériger une nouvelle chaîne de hamburgers à l'échelle mondiale. Et que pour la modique somme de 25 000 \$, tu aurais l'occasion d'acheter 5 % de toute l'entreprise ? Cela t'intéresserait-il ?

— Certainement, parce que le potentiel serait plus élevé que le risque. Mais ça n'en demeure pas moins une transaction très risquée.

— C'est exact, a dit père riche. Et c'est là un exemple de cette règle qui consiste à évaluer le risque et le potentiel d'une affaire.

— Alors, comment fait-on pour évaluer de telles opérations de spéculation ?

— Voilà une autre bonne question. Cette évaluation se fait à l'échelle la plus élevée de l'investissement, qui succède aux plans qui garantissent la sécurité et l'aisance. Tu parles maintenant de l'acquisition des compétences nécessaires pour investir comme le font les gens riches.

— Donc, encore une fois je résume : ce n'est pas l'investissement qui est risqué, c'est

l'investisseur qui n'a pas les compétences requises, ce qui rend l'investissement encore plus risqué. »

Les trois E

« C'est exact, dit père riche. À ce palier, le palier où les gens riches investissent, l'investisseur devrait posséder les trois E. Et ces trois E sont :

1. Éducation ;
2. Expérience ;
3. Excédent de trésorerie.

— Un excédent de trésorerie, ai-je demandé, et pas seulement un peu d'argent additionnel ?

— Non. J'utilise les mots *excédent de trésorerie* pour une raison bien précise. Pour investir comme le font les gens riches, il faut beaucoup d'argent, ce qui veut dire que tu peux alors vraiment te permettre de perdre et même tirer profit de cette perte.

— Tirer profit d'une perte ? Qu'est-ce que ça veut dire ?

— Nous verrons cela, a dit père riche. À ce palier où investissent les gens riches, tu verras que les choses sont différentes. À ce palier, tu constateras qu'il y a de bonnes pertes et de mauvaises pertes, de bonnes dettes et de mauvaises dettes, de bonnes dépenses et de mauvaises dépenses. À ce palier, ton bagage de connaissances et d'expérience devra être considérablement plus volumineux, sinon, tu n'y resteras pas longtemps. Tu comprends ?

— Je comprends. »

Père riche a poursuivi en m'expliquant que si le principe KISS¹ n'est pas respecté, alors le risque est probablement élevé :

« Si quelqu'un est incapable de t'expliquer une affaire en moins de deux minutes et que tu penses comprendre, alors sache que tu ne comprends pas, qu'il ne comprend pas, ou que vous ne comprenez pas ni l'un ni l'autre. Dans un cas comme dans l'autre, il vaut mieux que tu ne fasses pas cet investissement. Trop souvent aussi, les gens essaient de présenter l'investissement comme un processus complexe en utilisant un jargon composé de mots savants.

« Si quelqu'un te parle de cette façon, demande-lui de s'adresser à toi dans un langage simple. Si cette personne est incapable de décrire l'affaire de manière à ce qu'un enfant de 10 ans en comprenne au moins le concept global, il y a de fortes chances qu'elle-même n'y comprenne rien, car après tout, BPA veut simplement dire bénéfice par action, c'est-à-dire le profit généré par chaque action. Et le taux de capitalisation, une expression utilisée dans l'immobilier, ne sert qu'à évaluer une propriété.

— Donc, ce n'est pas simple, n'est-ce pas ?

— Non et je n'ai pas dit que ce l'était, a enchaîné père riche. Trop souvent, les gens qui s'intéressent peu au monde de l'investissement, ou qui ont une attitude de perdants, diront : "Si ce n'est pas facile, je ne suis pas preneur". Je dis souvent à ce genre d'individu : "Eh bien, lorsque vous étiez petit, vos parents ont dû travailler dur pour vous apprendre à devenir propre. Donc, à une certaine époque, aller aux toilettes était difficile. Aujourd'hui, je l'espère, vous êtes propre et aller aux toilettes tout seul vous est devenu un geste naturel." »

Jeu questionnaire au sujet de votre état d'esprit

J'ai découvert que trop de gens veulent investir comme le font les gens riches sans avoir d'abord érigé de solides fondements financiers. Trop souvent, les gens veulent investir comme le font les gens riches parce qu'ils sont dans une situation financière difficile et ont désespérément besoin d'argent. Évidemment, je ne recommande à personne de faire ce genre d'investissements à moins d'être déjà riche. Père riche ne le recommandait pas non plus.

Certaines personnes ont eu le bonheur de voir leur plan « aisance » générer un excédent de trésorerie, c'est-à-dire suffisamment d'argent pour qu'elles se croient riches. Mais à moins d'apprendre à penser comme pensent les gens riches, elles sont encore pauvres. Ce sont des gens pauvres qui ont de l'argent.

Donc, la question concernant votre état d'esprit est :

Si vous êtes sur le point d'investir ou si vous envisagez de le faire au même palier que les gens riches, êtes-vous disposé à acquérir ce que père riche appelle les trois E ?

- a. Éducation ;**
- b. Expérience ;**
- c. Excédent de trésorerie.**

Répondez par oui ou non sur une feuille.

Si votre réponse est « non », alors la suite de cet ouvrage ne vous sera pas d'une grande utilité et ma conscience m'interdit de vous recommander les investissements dont il y sera question, c'est-à-dire les investissements que font les gens riches.

Si vous êtes incertain ou curieux au sujet de certains pré-requis quant aux connaissances, et à l'expérience qui peuvent générer un excédent de trésorerie, alors poursuivez votre lecture. À la fin de cet ouvrage, vous pourrez décider si vous voulez, oui ou non, acquérir ces trois E.

Au fil de votre lecture, vous découvrirez peut-être que vos plans visant à assurer votre sécurité financière, et ensuite votre aisance financière, vous permettront de hausser la barre. Tout comme l'athlète qui s'adonne au saut en hauteur ou au saut à la perche hausse la barre après chaque saut réussi, vous pouvez réussir financièrement aux paliers de la sécurité et de l'aisance. Vous pourrez alors hausser la barre - et vous fixer des objectifs plus ambitieux - et consacrer davantage de temps à votre but ultime : devenir riche.

Comme le disait père riche : « L'investissement est un sujet dont tu peux apprendre les principes fondamentaux jusqu'à la fin de tes jours. » Ce qu'il voulait dire, c'est que ça semble complexe au début, puis cela devient simple. Plus vous pourrez présenter ce sujet avec simplicité, et plus vous en connaîtrez les principes de base, plus vous serez en mesure de vous enrichir tout en minimisant les risques. Pour la majorité des gens, toutefois, le défi consiste à investir le temps nécessaire.

1. KISS : Acronyme anglais (*Keep it simple, sweetheart*) pouvant se traduire par « en toute simplicité ». (Ndt)

CHAPITRE 15
Leçon d'investissement n° 15

Minimiser les risques grâce à l'éducation financière

C'était au tout début du printemps 1974. Il ne restait que quelques mois avant ma démobilisation. Je ne savais toujours pas ce que j'allais faire le jour où je sortirais de la base pour la dernière fois. Le président Nixon était aux prises avec le scandale du Watergate, les procès étaient sur le point de commencer et je me disais qu'il avait beaucoup plus de soucis que moi. Nous savions tous que la guerre du Viêt-nam était terminée et que nous l'avions perdue.

J'avais les cheveux coupés très court, comme le veut le règlement de l'armée, et je me faisais ainsi remarquer chaque fois que je me trouvais dans le monde civil, où les cheveux longs de style hippie étaient à la mode. J'ai commencé à me demander à quoi je ressemblerais si j'avais les cheveux aux épaules. J'avais la tête quasi rasée depuis 1965, l'année où j'étais entré au collège militaire pour y faire mes études universitaires. L'époque ne se prêtait décidément pas aux cheveux courts.

Le marché boursier était à la baisse depuis quatre jours et les gens étaient nerveux. Même dans la salle de repli des pilotes sur la base, la tension était palpable et les quelques pilotes qui jouaient à la Bourse étaient nerveux et crispés. L'un d'eux avait vendu toutes ses actions afin de ne rien perdre. Je ne possédais pas d'actions à l'époque et j'étais donc en mesure d'observer objectivement les répercussions que les fluctuations du marché avaient sur les gens.

J'ai rejoint père riche à notre restaurant préféré dans un hôtel au bord de l'océan. Il était de bonne humeur comme toujours. Le marché s'effondrait et il gagnait encore davantage d'argent. Je trouvais étrange qu'il soit calme et heureux alors que tout le monde, même le commentateur à la radio, était nerveux.

« Comment pouvez-vous être d'aussi bonne humeur alors que tous ceux que je connais qui jouent à la Bourse sont nerveux ?

— Nous en avons déjà parlé, a répondu père riche. Nous avons vu que l'un des principes de base de l'investissement est la préparation à toute éventualité, et non la faculté de prédire l'avenir. Je doute fort que quelqu'un soit en mesure de prévoir l'évolution du marché, même si de nombreuses personnes prétendent pouvoir le faire. On peut prédire ce qui arrivera une fois, peut-être deux, mais je ne connais personne qui soit arrivé à prédire le comportement du marché trois fois d'affilée. Si une telle personne existe, elle doit posséder une boule de cristal d'une extraordinaire limpidité.

Je sais que nous avions déjà parlé de ce sujet, mais j'avais besoin de poser quelques questions à père riche : « Mais n'est-il pas risqué d'investir ? Est-il risqué de ne pas savoir ce qui va se produire ? ai-je demandé.

— Non, répondit père riche.

— La plupart des gens à qui j'ai parlé croient que c'est risqué et ils laissent leur argent à la banque, sinon ils l'investissent dans des fonds du marché monétaire ou des certificats de dépôt (Cd).

— Comme ils doivent le faire, affirma père riche. Pour la majorité des gens, investir est risqué, mais rappelle-toi toujours que ce n'est pas nécessairement l'investissement qui est risqué, mais que c'est plutôt l'investisseur qui présente des risques. Un grand nombre de gens qui croient être des investisseurs n'en sont pas. En fait, ce sont des spéculateurs, des négociateurs ou - pire encore - des joueurs. La ligne de démarcation est mince entre ces personnages et le véritable investisseur. Comprends-moi bien : Ce sont des spéculateurs, des négociateurs et des joueurs qui réussissent très bien sur le plan financier, mais ils ne sont pas ce que j'appelle des investisseurs.

— Comment un investisseur peut-il parvenir à présenter moins de risques ?

— Excellente question, dit père riche. Mieux encore : Comment devient-on un investisseur qui veut gagner beaucoup d'argent en prenant très peu de risques et qui conserve ensuite ses gains ?

— Votre question est en effet plus précise, ai-je répliqué.

— Ma réponse est la même. Il faut demeurer dans la simplicité et comprendre les principes de base. Commence par dresser les plans qui te garantiront la sécurité et l'aisance. Ces plans pourront souvent être mis en application par des gens compétents qui suivent une méthode automatique et sans efforts. Tu devras ensuite payer le prix nécessaire pour devenir un investisseur qui veut gagner de l'argent tout en minimisant les risques.

— Et quel est ce prix ?

— Le temps. Le temps est ton actif le plus important. Si tu n'es pas disposé à investir ton temps, alors confie ton capital d'investissement à des gens qui respecteront le plan de ton choix. De nombreuses personnes rêvent de devenir riches, mais la plupart ne paieront pas le prix d'investir le temps nécessaire. »

Je devinais que père riche me préparait mentalement à une autre leçon. Cette fois, j'étais prêt. Je voulais apprendre à investir selon sa méthode. Il en était encore à mettre à l'épreuve ma détermination à investir le temps et à consentir les efforts nécessaires pour apprendre ce que j'avais à apprendre. J'ai donc élevé la voix de manière que les gens attablés autour de nous puissent m'entendre :

« Je veux apprendre. Je suis prêt à investir mon temps. Je vais étudier. Je ne vous laisserai pas tomber. Vous ne perdez pas votre temps en me donnant des leçons. Enseignez-moi à devenir un investisseur prospère et capable de minimiser les risques.

— Bien, a dit père riche. J'attendais cette flambée d'enthousiasme. Je me suis inquiété tout à l'heure lorsque tu t'es montré préoccupé par la baisse du marché. Si tu laisses les fluctuations du marché gouverner ta vie, tu ne devrais même pas songer à devenir investisseur. Le premier palier de contrôle de l'investisseur est le contrôle de soi. Si tu es incapable de te contrôler, les fluctuations du marché te gouverneront et causeront éventuellement ta perte. Si les gens ne sont pas de bons investisseurs, c'est d'abord et avant tout parce qu'ils ne contrôlent pas leurs émotions. Leur besoin de sécurité et d'aisance prend en otage leur cœur, leur âme, leur esprit, leur perception du monde et leurs actions.

« Comme je l'ai dit, le véritable investisseur ne se soucie pas du comportement du marché. Le véritable investisseur gagnera de l'argent, quoi qu'il arrive. Donc, le "contrôle de soi" est le palier de contrôle le plus important. Tu comprends ?

— Je comprends », ai-je répondu en appuyant mon dos sur le dossier de ma chaise.

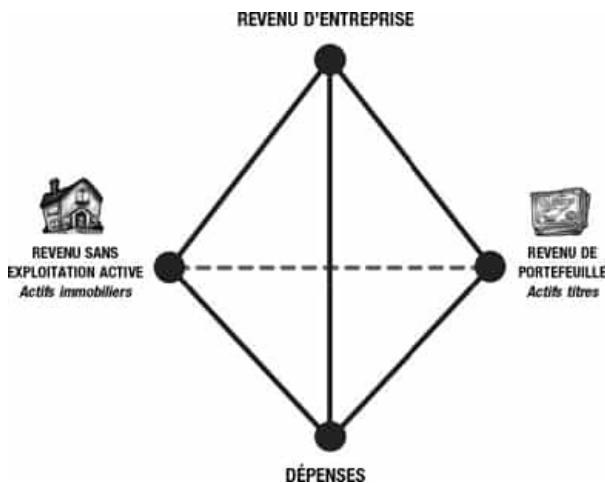
J'étais quelque peu craintif et préoccupé à mon arrivée au restaurant. Cela faisait des années que j'étudiais avec père riche, et je savais que l'intensité qu'il avait mise à l'instant dans ses propos annonçait le début d'une nouvelle leçon sur l'investissement.

Il a poursuivi avec entrain :

« Donc, si tu veux investir en prenant très peu de risques et obtenir un haut rendement, tu dois payer le prix nécessaire. Ce prix se traduit par de l'étude, beaucoup d'étude. Tu dois apprendre comment fonctionne le monde des affaires. Pour devenir un investisseur prospère, tu dois aussi être un bon propriétaire d'entreprise, ou savoir tout ce que sait un propriétaire d'entreprise. Dans le marché boursier, les investisseurs veulent investir dans des entreprises prospères. Si tu possèdes les habiletés d'un P, tu peux soit créer ta propre entreprise en tant que P soit analyser les entreprises des autres P pour éventuellement y investir en tant que I. Le problème est que la majorité des gens ont été formés pour être des E ou des T. Ils n'ont pas les compétences nécessaires pour devenir des P. C'est pour cette raison que très peu de gens deviennent des investisseurs prospères.

— Et c'est pourquoi tant de gens disent ou pensent qu'investir est risqué.

— Exactement, a approuvé père riche en tendant la main vers son bloc de papier jaune. Voici à quoi ressemble fondamentalement le monde de l'investissement. Ceci est un simple diagramme qui illustre la formule de base que j'utilise, tout comme le font de nombreux investisseurs ultra-riches. »



« Dans le monde de l'investissement, il y a trois types d'actifs de base dans lesquels on peut investir. Nous avons déjà parlé du revenu ordinaire gagné, du revenu sans exploitation active et du revenu de portefeuille. Eh bien, le tétraèdre que j'ai dessiné ici illustre la différence majeure qui existe entre la personne vraiment riche et la personne moyennement riche.

— Vous voulez dire que créer une entreprise est un investissement ?

— C'est probablement le meilleur que tu puisses faire si tu veux devenir un investisseur prospère. Environ 80 % des gens très riches ont fait fortune en créant une entreprise. La majorité des gens travaillent pour des créateurs d'entreprise ou pour des gens qui investissent dans des entreprises. Ils se demandent ensuite pourquoi la personne qui a créé l'entreprise est si riche. Elle est riche parce qu'elle convertit toujours son argent en éléments d'actif.

— Vous voulez dire que le créateur ou le propriétaire d'entreprise valorise davantage les actifs que l'argent ?

— Oui, en partie, puisque tout ce que fait l'investisseur, c'est échanger son temps, son expertise ou son argent contre des valeurs qui, espérons-le, se transformeront en éléments d'actif. Donc, tout comme tu échangerais de l'argent contre un bien immobilier - par exemple une maison de rapport - ou tout comme tu achèterais des actions, un propriétaire d'entreprise paie des gens pour créer l'actif de l'entreprise. Si les gens pauvres ou appartenant à la classe moyenne ont des soucis financiers, c'est principalement parce qu'ils valorisent davantage l'argent que les véritables actifs.

— Donc, les pauvres et les gens de la classe moyenne valorisent l'argent alors que les riches ne le valorisent pas vraiment. C'est bien ce que vous dites ?

— En partie, a répondu père riche. Rappelle-toi toujours la loi de Gresham.

— La loi de Gresham ? Je n'en ai jamais entendu parler. Qu'est-ce que c'est ?

— La loi de Gresham est une loi économique qui dit que la mauvaise monnaie chasse toujours la bonne.

— Bonne monnaie, mauvaise monnaie ? ai-je répété en secouant la tête.

— Laisse-moi t'expliquer, a dit père riche. La loi de Gresham est en vigueur depuis que les êtres humains valorisent l'argent. À l'époque des Romains, les gens avaient l'habitude de rognier les pièces d'argent et les pièces d'or. Ils en retranchaient une petite partie avant de s'en servir comme moyen d'échange. Ces pièces ont donc commencé à perdre de la valeur. Les Romains n'étaient pas stupides et ils se sont vite rendu compte que les pièces étaient plus légères. Lorsqu'ils ont compris ce qui se passait, ils se sont mis à thésauriser les pièces dont le contenu en argent et en or était élevé et n'ont dépensé que les pièces plus légères. C'est un exemple de mauvaise monnaie qui chasse la bonne.

« Pour lutter contre cette pratique de rognage, le gouvernement a commencé à distribuer des pièces au pourtour strié, et c'est pour cette raison que les pièces de valeur ont ces petites rainures sur la tranche. Si ces rainures ont été limées, on sait que la pièce a été altérée. Ironiquement, c'est pourtant le gouvernement qui rogne le plus la valeur de notre argent.

— Mais c'était à l'époque des Romains. Comment cette loi de Gresham s'applique-t-elle aujourd'hui ?

« En 1965, la loi de Gresham est devenue une réalité aux États-Unis lorsque le

gouvernement a cessé de fabriquer des pièces contenant de l'argent. Autrement dit, le gouvernement a commencé à produire de la mauvaise monnaie, c'est-à-dire des pièces qui n'avaient aucune valeur en soi. Les gens ont immédiatement commencé à amasser les pièces faites de véritable argent et à dépenser les pièces dévalorisées. »

— En d'autres mots, les gens savent intuitivement que l'argent fabriqué par le gouvernement ne vaut pas grand-chose.

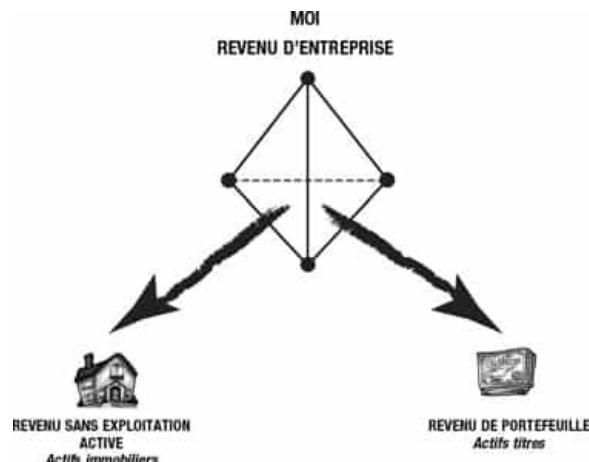
— Ça semble être le cas, a dit père riche, et c'est probablement la raison pour laquelle les gens économisent moins et dépensent davantage. Malheureusement, les pauvres et les gens de la classe moyenne achètent des choses qui ont moins de valeur que leur argent. Ils jettent leur argent à la poubelle. Entre-temps, les gens riches achètent des entreprises, des actions et des biens immobiliers. Ils cherchent des valeurs sûres à une époque où la véritable valeur de l'argent ne cesse de décroître. C'est pour cette raison que je vous répétais sans cesse, à Mike et à toi, que "les gens riches ne travaillent pas pour de l'argent". Si tu veux être riche, tu dois connaître la différence entre la bonne monnaie et la mauvaise... les éléments d'actif et les éléments de passif.

— Les bonnes valeurs et les mauvaises valeurs », ai-je ajouté. Père riche a hoché la tête.

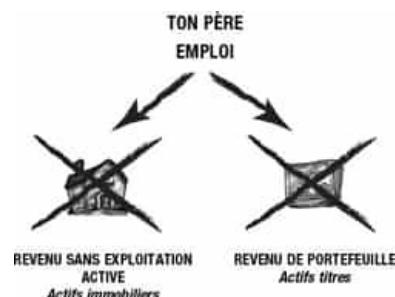
« Je dis que les gens riches ne travaillent pas pour de l'argent, car les gens riches sont assez intelligents pour savoir que l'argent a de moins en moins de valeur. Si tu travailles dur pour gagner de l'argent qui ne vaut rien et que tu ne connais pas la différence entre un élément d'actif et un élément de passif, entre une bonne valeur et une mauvaise valeur, tu pourrais bien avoir des soucis financiers durant toute ta vie.

« Il est honteux de voir que ce sont ceux qui travaillent le plus dur en échange d'un salaire dérisoire qui souffrent le plus de cette érosion constante de la valeur de l'argent. À cause des effets de la loi de Gresham, ce sont les gens qui travaillent le plus dur qui ont le plus de difficulté à joindre les deux bouts. Étant donné que la valeur de l'argent diminue sans cesse, une personne financièrement sage doit constamment chercher des choses qui ont de la valeur et qui peuvent aussi générer toujours plus de monnaie dévalorisée. Si tu ne fais pas cela, tu auras des difficultés financières au lieu d'aller de l'avant. »

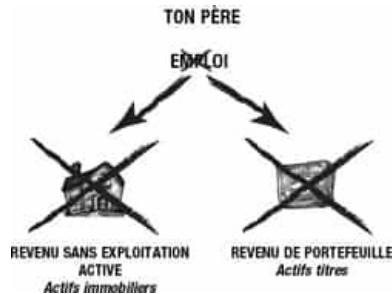
Père riche a de nouveau attiré mon attention sur son diagramme :



« Aujourd'hui, je jouis d'une plus grande sécurité financière que ton père parce que je fais tous les efforts nécessaires pour acquérir ces trois actifs de base ou valeurs. Ton père a choisi de miser sur la sécurité d'emploi. Ce pourquoi il a travaillé dur ressemble à ceci :



Père riche a alors biffé le mot emploi :



« Lorsqu'il a perdu son emploi, ton père a découvert qu'il avait travaillé dur pour rien. Le pire, c'est qu'il a réussi sur le plan professionnel. Il a gravi tous les échelons jusqu'au sommet du système d'éducation fédéral, mais il s'est ensuite opposé à l'ordre établi et on lui a retiré sa sécurité d'emploi. J'aime ton père presque autant que tu l'aimes, mais il est impossible de discuter avec quelqu'un dont les valeurs fondamentales sont coulées dans le béton et qui ne veut pas changer. Il s'est mis à la recherche d'un autre emploi au lieu de se demander si c'est effectivement un emploi qui lui donnera ce qu'il veut vraiment.

— Il se cramponne donc à la sécurité d'emploi et à de faux actifs. Cependant, il n'a pas réussi à convertir son revenu gagné en véritables actifs de manière à s'assurer des revenus comme le font les gens riches, c'est-à-dire un revenu sans exploitation active et un revenu de portefeuille. C'est ce qu'il aurait dû faire : convertir son chèque de paie en véritables valeurs, avant de s'attaquer au système.

— Ton père est un homme brave et très instruit, mais ses connaissances financières laissent à désirer et c'est ce qui a causé sa perte. S'il avait été riche, il aurait pu exercer une influence sur le système en contribuant à des campagnes électorales. Comme il n'avait pas d'argent, il ne pouvait que protester et défier le gouvernement. Pour être efficace, la protestation doit émaner d'une foule immense si on veut qu'elle soit entendue du gouvernement. Pense seulement au nombre de protestataires qu'il a fallu pour mettre un terme à la guerre du Viêt-nam.

— Ce qui est ironique, c'est qu'il protestait contre l'influence que les gens riches exercent sur le gouvernement en finançant des partis politiques, ai-je dit. Il voyait l'ascendant que les gens riches ont sur les politiciens, les priviléges qu'on leur concède et les lois qui sont promulguées en leur faveur. Mon père était conscient du rôle que jouait l'argent dans le milieu politique et il s'est porté candidat à un poste de gouverneur afin de tenter de mettre un terme à cette exploitation financière. Cela lui a coûté son emploi au sein du gouvernement. Il sait que les lois sont édictées de manière à favoriser les gens riches.

— C'est un autre thème à propos de l'argent, mais ce n'est pas le sujet de la leçon d'aujourd'hui », m'a fait remarquer père riche.

Pourquoi investir n'est pas risqué

« Ma décision est prise, lui ai-je alors annoncé. J'ai renoncé à devenir pilote de ligne. Je vais bientôt commencer à chercher un emploi auprès d'une entreprise qui offre une formation dans le domaine de la vente afin de surmonter ma crainte du rejet et d'apprendre à vendre, ou à communiquer, comme vous me l'avez conseillé.

— Bien, a dit père riche. IBM et Xerox offrent d'excellents programmes de formation. Si tu veux évoluer dans le quadrant P, tu dois connaître la vente et la mise en marché. Tu dois être cuirassé et ne pas te laisser abattre lorsque les gens te disent "non". Tu dois également être capable de changer d'idée s'il le faut. L'art de la vente est une habileté que doit maîtriser quiconque veut devenir riche, surtout dans le quadrant P et très souvent dans le quadrant I.

— Une question me brûle les lèvres...

— Pose-la-moi, a dit père riche.

— Comment pouvez-vous affirmer qu'investir n'est pas risqué alors que la majorité des gens disent que ça l'est ?

— C'est simple, m'a expliqué père riche. Je peux lire des états financiers alors que la majorité des gens en sont incapables. Te rappelles-tu que je t'ai dit, il y a plusieurs années, que ton père était lettré, mais financièrement analphabète ?

— Je me rappelle même que vous avez dit ça très souvent.

— L'éducation financière est à la base de l'investissement, surtout si tu veux investir sans risque, de l'intérieur, et t'enrichir. Celui qui est financièrement analphabète est incapable d'évaluer le potentiel d'un investissement. Tout comme les rayons X permettent au médecin d'examiner le corps humain, les états financiers permettent d'analyser un investissement et de voir la vérité, les faits, la fiction, son potentiel et le risque qu'il présente. Lire les états financiers d'un individu ou d'une entreprise, c'est comme lire une biographie ou une autobiographie.

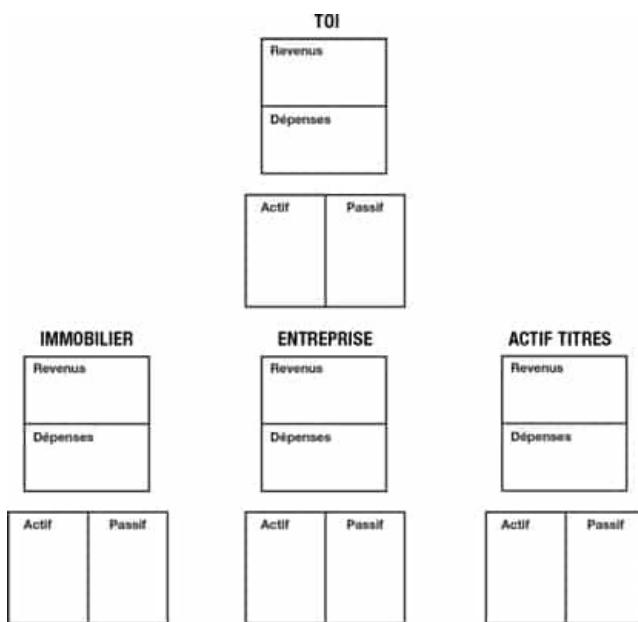
— Donc, si de nombreuses personnes affirment qu'investir est risqué, c'est tout simplement parce qu'elles n'ont pas appris à lire des états financiers ? ai-je demandé, étonné. Et c'est pour cette raison que vous avez commencé à nous enseigner, à Mike et à moi, à lire des états financiers alors que nous n'avions que neuf ans ?

— Eh bien, si tu te rappelles bien, tu avais neuf ans lorsque tu m'as dit que tu voulais devenir riche. J'ai donc commencé à t'enseigner la base :

- Ne jamais travailler pour de l'argent ;
- Apprendre à repérer les occasions et non les emplois ;
- Apprendre à lire des états financiers.

À la fin de leurs études, la majorité des gens cherchent un emploi, et non des occasions ; on leur a enseigné qu'il faut travailler dur en échange de gagner un revenu ordinaire, plutôt qu'un revenu sans exploitation active ou un revenu de portefeuille ; et la majorité d'entre eux n'ont jamais appris à faire leurs comptes, et encore moins à lire et à rédiger des états financiers. Il n'est guère étonnant qu'ils disent qu'investir est risqué. »

Père riche a de nouveau pris son bloc de papier jaune grand format et y a dessiné les diagrammes suivants :



« Toute entreprise produit des états financiers, un certificat d'actions est le reflet d'états financiers, chaque bien foncier est assorti d'états financiers, et chaque être humain a des états financiers personnels rattachés à sa personne, affirma père riche.

— Chaque actif titre et chaque être humain ? Même mon père ? Même ma mère ?

— Bien sûr. Qu'il s'agisse d'une entreprise, d'actions, d'un bien immobilier ou d'un être humain, il y a un état des résultats et un bilan derrière toute transaction. Les gens qui ne sont pas conscients du poids des états financiers sont souvent ceux qui ont le moins d'argent et le plus de soucis financiers.

— Vous voulez parler de soucis comme mon père en a actuellement.

— Oui, malheureusement. Ignorer ce qui distingue un élément d'actif d'un élément de passif, un revenu gagné d'un revenu sans exploitation active et de portefeuille, et ignorer comment tout cela s'inscrit sur des états financiers, voilà qui a coûté très cher à ton père.

— Donc, lorsque vous étudiez une entreprise, vous regardez ses états financiers, et non le cours de son action ce jour-là ? ai-je demandé, faisant de mon mieux pour orienter la conversation vers un autre sujet que celui de mon père.

— C'est exact, a dit père riche. C'est ce qu'on appelle l'investissement fondamental. Il exige de solides connaissances financières. Lorsque j'examine les états financiers d'une entreprise, j'étudie les entrailles de cette entreprise. Lorsque j'examine des états financiers, je suis en mesure de dire si une entreprise est fondamentalement solide ou faible, en pleine croissance ou sur son déclin. Je suis en mesure de dire si ses dirigeants font du bon travail ou s'ils gaspillent l'argent des investisseurs. La même chose est vraie avec une maison de rapport ou un édifice à bureaux.

— Donc, en lisant les états financiers, vous pouvez déterminer si un investissement est risqué ou sans danger.

— Oui. Les états financiers d'un individu, d'une entreprise, ou d'un bien foncier m'en diront encore plus, mais un simple coup d'œil nous apprend trois choses encore plus importantes.

— Quoi donc ?

— Premièrement, grâce à mon éducation financière, je dispose d'une liste de contrôle qui me permet de vérifier ce qui est important. Je peux ainsi déterminer ce qui n'a pas été fait correctement, ou ce qui pourrait être amélioré afin de redresser la situation d'une entreprise. La majorité des investisseurs s'intéressent d'abord au cours de l'action et ensuite à son ratio cours-bénéfice. Ce ratio est un indicateur pour celui qui investit de l'extérieur. Un initié a besoin d'autres indicateurs et c'est ce que je vais t'enseigner. Ces indicateurs font partie du contrôle de sécurité que l'on effectue pour s'assurer que l'entreprise soit saine à tous les points de vue. La personne qui ne possède pas ces connaissances financières est incapable d'y voir clair. Par conséquent, investir devient risqué pour elle.

— Et quelle est la deuxième de ces trois choses les plus importantes ?

— Deuxièmement, lorsque j'étudie les états financiers d'une entreprise, je les superpose aux miens pour voir où ils s'inscrivent. Comme je l'ai dit, tout investissement est un plan. Je veux déterminer l'impact que les états financiers de l'entreprise, les actions, les fonds de placement, les obligations ou l'immobilier aura sur mes propres états financiers. Je veux déterminer si cet investissement me conduira là où je veux aller. Je peux également analyser la façon dont je pourrai faire cet investissement. Connaissant tous les chiffres, je sais ce qui arrivera si j'emprunte le capital nécessaire et quel sera l'impact à long terme du remboursement de la dette sur mes revenus et mes dépenses.

— Et la troisième chose ?

— Troisièmement, je veux savoir si cet investissement est sûr et s'il générera des profits. Je peux déterminer très rapidement s'il sera rentable ou non. Et si je conclus qu'il ne sera pas rentable, ou que je n'arriverai pas à le rendre rentable, alors pourquoi investir ? Ce serait risqué.

— Donc, si vous ne prévoyez pas gagner d'argent, vous n'investissez pas ?

— La plupart du temps. En dépit de la simplicité de ce processus, cela m'étonne toujours de rencontrer des gens qui perdent de l'argent ou qui n'en gagnent pas et qui croient être des investisseurs. De nombreuses personnes qui investissent dans l'immobilier perdent de l'argent chaque mois et disent : "Le Gouvernement m'offre un allégement fiscal pour compenser mes pertes". C'est comme dire : "Si je perds un dollar, le gouvernement me donnera 30 sous". Un très petit nombre de gens d'affaires et d'investisseurs avertis savent comment tirer parti de ce stratagème du gouvernement, et ceux qui le font sont encore moins nombreux. Pourquoi ne pas gagner un dollar et se faire verser un boni de 30 cents par le gouvernement ? C'est ce que fait le véritable investisseur.

— Les gens perdent de l'argent et croient qu'ils sont des investisseurs ?

— Et de plus, ils pensent que perdre de l'argent en échange d'avantages fiscaux est une bonne idée. Sais-tu à quel point il est facile de trouver un investissement non rentable ?

— J'imagine que ça doit être plutôt facile. Le monde est rempli d'actions, de biens fonciers et d'entreprises qui ne rapportent rien.

— Donc, le véritable investisseur souhaite d'abord gagner de l'argent, et ensuite aller chercher un boni additionnel auprès du gouvernement. Le véritable investisseur gagnera un dollar et obtiendra 30 cents additionnels du gouvernement. Un investisseur non averti perdra un dollar et sera tout excité à l'idée de recevoir 30 cents du Gouvernement sous la forme d'un

montant déductible aux fins d'impôt.

— Et tout cela parce qu'il est incapable de lire des états financiers ?

— C'est l'un des principes de base. Une bonne éducation financière est extrêmement importante pour quiconque veut investir comme le font les gens riches. Et il faut investir dans le but de faire des profits. N'investis jamais avec l'intention de perdre de l'argent pour te réjouir ensuite des avantages fiscaux que t'apportera cette perte. Tu dois investir en n'ayant qu'un seul but en tête : gagner de l'argent. Investir est déjà suffisamment risqué comme ça. »

Votre fiche de rendement

Alors que la leçon touchait à sa fin, père riche m'a demandé :

« Comprends-tu maintenant pourquoi je t'ai demandé de dresser tes états financiers personnels aussi souvent ? »

J'ai hoché la tête et répondu :

« Tout comme d'analyser les états financiers de diverses entreprises et d'investissements dans l'immobilier. Vous répétez sans cesse que vous voulez que je pense en termes d'états financiers. Aujourd'hui, je comprends mieux pourquoi.

— Lorsque tu allais à l'école, tu recevais un bulletin scolaire à la fin de chaque trimestre. Les états financiers représentent ta fiche de rendement une fois que tu as terminé tes études. Le problème, c'est que, étant donné que la majorité des gens n'ont pas appris à lire des états financiers ou à rédiger des états financiers personnels, ils n'ont aucune idée de leur rendement postscolaire. Nombreux sont ceux qui ont de mauvaises notes et qui croient avoir un bon rendement uniquement parce qu'ils ont un emploi bien rémunéré et une belle maison.

« Si j'étais responsable de cette évaluation, quiconque ne serait pas financièrement indépendant à l'âge de 45 ans n'obtiendrait pas la note de passage. Ce n'est pas que je veux me montrer cruel, je veux seulement que les gens se réveillent et fassent les choses quelque peu différemment... avant de se retrouver à court de leur actif le plus important, c'est-à-dire le temps.

— En résumé, on diminue les risques lorsqu'on sait lire des états financiers et une personne doit bien maîtriser ses propres états financiers avant d'investir.

— L'ensemble de ce processus a trait au contrôle de soi et aussi au contrôle de ses états financiers. Tant de gens veulent investir uniquement parce qu'ils sont submergés par les dettes. Investir en espérant gagner davantage d'argent pour payer des factures ou pour acheter une plus grande maison ou une nouvelle voiture est loufoque. On investit pour une seule raison : acquérir un actif permettant de convertir un revenu gagné en revenu sans exploitation active ou en revenu de portefeuille. Cette conversion d'une forme de revenu en une autre forme de revenu est l'objectif premier du véritable investisseur. Pour y arriver, il ne suffit pas d'être capable de faire le solde d'un chéquier.

— Vous ne vous attardez pas au prix d'une action ou d'une propriété immobilière. Vous vous préoccupez davantage du fonctionnement de base de l'entreprise, ce qui vous est révélé par ses états financiers...

— C'est exact dit père riche, et c'est pourquoi je suis contrarié lorsque tu te préoccupes des fluctuations du marché boursier. Bien que le cours d'une action soit important, c'est loin d'être ce qu'il y a de plus important dans l'investissement fondamental. Le cours de l'action est plus pertinent lorsqu'il s'agit d'investissement technique, mais nous verrons ça dans une autre leçon. Comprends-tu maintenant pourquoi je t'ai poussé à rédiger autant d'états financiers et à analyser autant d'entreprises et d'investissements immobiliers ?

— Je détestais ça autrefois, mais je suis heureux de l'avoir fait. Je réalise à quel point je pense et j'analyse les choses en utilisant une représentation mentale de mes états financiers. Je visualise également de quelle façon ce que je fais de mon argent influe sur mes états financiers. Mais je n'avais pas réalisé que la majorité des gens n'utilisent pas ces mêmes références visuelles. »

Le tapis magique

« Tu as une longueur d'avance sur eux, m'a dit père riche. J'utilise une expression pour désigner l'état des résultats et le bilan, les deux principaux rapports qui composent les états financiers : le tapis magique.

— Pourquoi les appelez-vous le tapis magique ?

— Parce qu'ils semblent t'emmener comme par magie dans les coulisses de n'importe quelle entreprise, n'importe quel bien immobilier ou pays du monde. C'est un peu comme si tu revêtais un masque de plongée et que tu pouvais soudain regarder sous la surface de l'eau. Ce masque, qui symbolise les états financiers, te permet de voir clairement ce qui se passe dans les profondeurs. C'est un peu comme si tu avais la vision à rayons X de Superman. Au lieu de tenter de sauter par-dessus un grand immeuble, la personne dotée d'une bonne éducation financière peut voir à travers les murs de béton de cet immeuble. Je les appelle également tapis magique parce qu'ils te permettent de faire beaucoup de choses dans de nombreuses parties du monde sans avoir à quitter ton bureau. Tu peux investir partout dans le monde ou tout simplement dans ta cour en étant beaucoup mieux armé.

« L'acquisition de solides connaissances financières m'a permis à la longue de minimiser les risques et d'améliorer le rendement de mes investissements. Les états financiers me permettent de voir des choses qui échappent à l'investisseur moyen. Cela me permet également d'exercer un contrôle sur mes finances personnelles et d'atteindre les objectifs que je me suis fixés dans la vie. De plus, ce contrôle me permet de diriger plusieurs entreprises à la fois sans devoir être physiquement sur place. La compréhension approfondie des états financiers est l'une des habiletés clés qu'il faut posséder pour passer du quadrant T au quadrant P. C'est pour ces raisons que je qualifie de tapis magique l'état des résultats et le bilan. »

Jeu questionnaire au sujet de votre état d'esprit ?

Si vous vouliez acheter une voiture usagée, vous voudriez probablement qu'un mécanicien l'examine et la branche sur un système de diagnostic électronique afin de déterminer si elle vaut le prix demandé. Si vous vouliez acheter une maison, vous demanderiez à un inspecteur d'habitations de vérifier l'état des fondations, de la plomberie, du système électrique, du toit, avant de prendre une décision d'achat. Si vous vouliez vous marier, vous voudriez sans doute savoir ce qui se passe vraiment dans la tête de l'être aimé avant de décider de passer le reste de votre vie avec cette personne.

Cependant, lorsqu'il s'agit d'investissement, la majorité des gens ne lisent pas les états financiers de l'entreprise dans laquelle ils investissent. La majorité des investisseurs préfèrent se fier à un bon tuyau ou au cours de l'action, selon le comportement du marché. La majorité des gens conduisent leur voiture au garage pour une mise au point annuelle, ou passent un examen médical chaque année, mais ils ne font pas analyser leurs états financiers pour en connaître les failles ou pour déceler des problèmes éventuels. Cela s'explique par le fait que la majorité des gens terminent leurs études sans avoir été sensibilisés à l'importance des états financiers et sans avoir appris à exercer un contrôle sur ceux-ci. Il ne faut donc guère s'étonner si tant de gens disent qu'investir est risqué. Investir n'est pas risqué. C'est l'analphabétisme financier qui est risqué.

Comment repérer les occasions d'investissement

Si vous planifiez de devenir riche en tant qu'investisseur, je vous dirai qu'une bonne connaissance pratique des états financiers est une exigence minimale. Ainsi, vous minimiserez non seulement les risques, mais vous pourrez gagner beaucoup plus d'argent en moins de temps. Je peux l'affirmer parce que la faculté de lire des états financiers vous permettra de repérer les occasions d'investissement que l'investisseur moyen ne voit pas.

L'investisseur moyen fonde d'abord et avant tout sa décision d'achat ou de vente sur le prix. L'investisseur averti a enseigné à son cerveau à repérer des occasions en ne se fondant pas uniquement sur le prix. L'investisseur averti sait que les meilleures occasions d'investissement sont en général imperceptibles pour l'œil non entraîné.

Père riche m'a appris que la réussite de tout investisseur repose sur son éducation financière et sur sa compréhension des points forts et des points faibles des entreprises dans lesquelles il investit. Il disait : « La connaissance approfondie de la comptabilité, du code des impôts et du droit commercial te permettra de repérer les meilleures occasions d'investissement. C'est dans ces domaines intangibles que le véritable investisseur cherche les meilleures affaires. Voilà qui explique que je compare l'état des résultats et le bilan à un tapis magique. »

Donc, la question concernant votre état d'esprit est :

Si vous avez l'intention de devenir aussi prospère qu'un investisseur, et d'investir

comme le font les gens riches, êtes-vous disposé à tenir vos états financiers personnels à jour et à vous exercer à lire régulièrement d'autres états financiers ?

Répondez par oui ou par non sur une feuille.

CHAPITRE 16

Leçon d'investissement n° 16

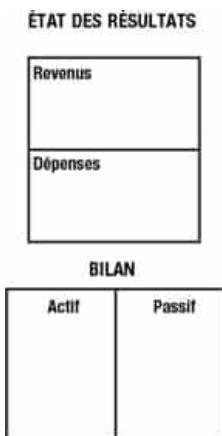
L'éducation financière démystifiée

« **T**on père a des problèmes financiers parce qu'il a une éducation en lettres et non une éducation financière, m'a souvent dit père riche. S'il prenait le temps d'apprendre le vocabulaire de l'argent et de lire les chiffres, sa vie changerait du tout au tout. »

L'éducation financière, ou l'abc du domaine financier, était le thème de l'une des six leçons proposées dans *Père riche, Père pauvre*. Selon père riche, l'éducation financière est d'une importance capitale pour quiconque veut sincèrement devenir propriétaire d'entreprise ou investisseur professionnel. Je vais réexaminer rapidement avec vous l'éducation financière, de la façon simple et facile à comprendre que père riche m'a expliquée.

Les principes de base

L'investisseur averti devrait être capable de lire différents types de documents financiers. L'état des résultats et le bilan figurent au cœur de tous les documents.



Je ne suis pas comptable, mais j'ai suivi plusieurs cours de comptabilité. Ce qui m'a alors le plus étonné, c'était l'insistance avec laquelle les professeurs parlaient de l'un ou l'autre des documents, mais jamais de la relation entre l'état des résultats et le bilan. Autrement dit, les professeurs n'expliquaient jamais pourquoi chaque document est important par rapport à l'autre ou comment il avait une incidence sur l'autre.

Père riche estimait que l'état des résultats et le bilan forment un tout. Il disait : « Comment peut-on comprendre l'un sans l'autre ? Comment peut-on déterminer ce qui est réellement un élément d'actif ou un élément de passif sans avoir vu la colonne des revenus et la colonne des dépenses ? »

Il enchaînait en précisant : « Ce n'est pas parce que quelque chose est inscrit dans la colonne de l'actif que cela en fait un actif. » Je crois que cette affirmation est la plus importante qu'il ait faite. Il disait également : « Si la majorité des gens ont des problèmes financiers, c'est qu'ils achètent des éléments de passif et les inscrivent dans la colonne de l'actif. C'est pour cette raison que tant de gens qualifient leur maison d'actif alors que, en réalité, c'est un élément de passif. »

Si vous comprenez la loi de Gresham, vous savez qu'une telle méprise, en apparence mineure, peut faire toute la différence entre une vie marquée soit par les difficultés financières, soit par la liberté financière. Il ajoutait : « Si tu veux être riche et léguer ta fortune aux générations futures, les êtres qui te sont chers et toi-même devez savoir faire la distinction entre un élément d'actif et un élément de passif. Vous devez savoir faire la distinction entre ce qui a de la valeur et ce qui n'en a pas. »

Après la parution de *Père riche, Père pauvre*, de nombreuses personnes m'ont demandé : « Dites-vous qu'on ne devrait pas acheter de maison ? » La réponse à cette question est : « Non, je ne dis pas qu'on ne doit pas acheter de maison. » Père riche ne faisait que souligner l'importance de l'éducation financière. Il disait : « Nappelez pas actif un élément de passif, même s'il s'agit de votre maison. » Une autre question qui m'a été souvent posée est celle-ci : « Lorsque j'aurai remboursé mon prêt hypothécaire, est-ce que ma maison deviendra un actif ? » Encore une fois, la réponse est généralement : « Non, ce n'est pas parce que votre maison ne représente plus une dette qu'elle devient nécessairement un actif. »

Encore une fois, l'explication se trouve dans la définition du mot *cash-flow*. Même si elles ne représentent plus une dette, la plupart des résidences personnelles entraînent des dépenses et le versement d'un impôt foncier. De fait, nous ne sommes jamais véritablement propriétaires d'un bien foncier. « Ultimement, il appartient toujours au gouvernement. Comme nous l'avons vu, le mot *real* dans l'expression anglaise *real estate* vient du mot espagnol, *royal*, et ne se rapporte à rien de physique ou de tangible. »

La propriété a toujours été un bien appartenant à la royauté. De nos jours, elle appartient au gouvernement. Si vous en doutez, cessez de payer l'impôt foncier et vous découvrirez qui est le véritable propriétaire de votre maison, qu'elle soit hypothéquée ou non. Le non-paiement de cet impôt donne lieu à une créance privilégiée du fisc. Dans *Père riche, Père pauvre*, j'ai traité des avantages que tirent les investisseurs de ces créances. Pour le gouvernement, c'est une façon de dire : « Vous exercez peut-être un contrôle sur votre propriété, mais le gouvernement en sera toujours le propriétaire. »

Père riche était très en faveur de l'accession à la propriété. Il estimait qu'il s'agissait d'un placement sûr, même si on ne pouvait pas nécessairement le qualifier d'actif. De fait, après avoir acquis un certain nombre de biens fonciers, il s'est installé dans une grande et magnifique maison. Ces actifs physiques ont généré le *cash-flow* qui lui a permis d'acheter cette somptueuse demeure. Il insistait sur le fait qu'on ne doit pas appeler actif ce qui est en réalité un élément de passif, ou acheter des éléments de passif que l'on croit être des actifs. Il pensait que c'était l'une des plus grandes erreurs qu'une personne puisse faire. Il disait : « Si quelque chose est un élément de passif, il vaut mieux le nommer par son nom et demeurer vigilant. »

Le mot magique est cash-flow

Pour père riche, *cash-flow* est le mot le plus important dans le monde des affaires et de l'investissement. Il disait : « Tout comme le pêcheur doit garder à l'œil le flux et le reflux des vagues, l'investisseur doit être conscient des subtiles fluctuations de son *cash-flow*. Les gens et les entreprises ont des problèmes financiers parce qu'ils n'exercent pas un contrôle adéquat sur leur marge brute d'autofinancement. »

L'éducation financière d'un enfant

Père riche n'avait pas reçu une éducation classique, mais il avait une façon bien à lui d'aborder des sujets complexes, et de les expliquer de manière à ce qu'un enfant de neuf ans comprenne, et c'est l'âge que j'avais lorsqu'il a commencé à faire mon éducation financière. Je dois admettre que je n'avais pas encore beaucoup progressé au-delà des simples croquis qu'il dessinait pour moi. Je continue d'apprécier les raisonnements simples. De plus, les explications simples et claires de père riche m'ont permis de mieux comprendre l'argent et le flux monétaire, et elles m'ont guidé vers la sécurité financière.

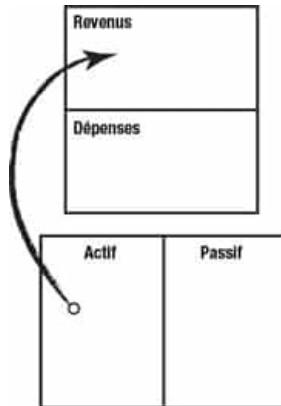
Aujourd'hui, ce sont mes comptables qui abattent la majeure partie de la besogne et je continue à utiliser comme guides les diagrammes simples de père riche. Donc, si vous arrivez à comprendre les diagrammes suivants, vous aurez davantage de chances de devenir riche. Laissez vos comptables se charger des aspects techniques, car ils ont été formés pour effectuer ces tâches importantes. Votre travail consiste à prendre le contrôle de vos données financières, et à vous en servir pour grossir votre fortune.

Les bases de l'éducation financière d'après père riche

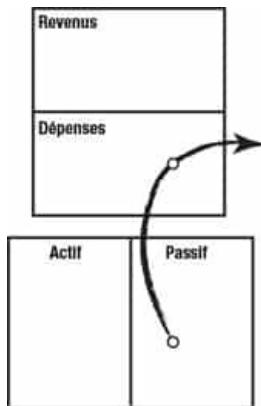
Leçon d'éducation n°1 : C'est la direction du cash-flow qui détermine si une chose constitue un élément d'actif ou un élément de passif, à tel ou tel moment.

Autrement dit, ce n'est pas parce que votre courtier immobilier dit que votre maison est un actif qu'elle l'est.

Voici comment père riche définissait un actif : « Un actif met de l'argent dans tes poches. » Voici le schéma du cash-flow propre à un actif :



Voici comment père riche définissait un élément de passif : « Un élément de passif fait sortir de l'argent de tes poches. » Voici un schéma du cash-flow propre à un élément de passif.



Lorsque la confusion s'installe

Père riche m'a expliqué : « Il y a confusion parce que les méthodes comptables actuelles nous permettent d'inscrire tant les éléments d'actif que les éléments de passif dans la colonne de l'actif. » Il a alors dessiné un diagramme pour illustrer ses propos.

Il a continué : « Dans ce schéma, nous avons une maison valant 100 000 \$ pour laquelle quelqu'un a déjà payé 80 000 \$, et contracté un emprunt hypothécaire de 20 000 \$. Comment feras-tu pour déterminer si cette maison est un élément d'actif ou un élément de passif ? La maison est-elle un actif uniquement parce qu'elle a été inscrite dans la colonne de l'actif ? »

BILAN	
Actif	Passif
Maison 100 000 \$	Hypothèque 80 000 \$

Bien entendu, la réponse est « non ». En fait, la véritable réponse est la suivante : « Il faut se rapporter à l'état des résultats pour déterminer s'il s'agit d'un élément d'actif ou d'un élément de passif. »

Père riche a alors dessiné le schéma suivant en disant :

« Cette maison est un élément de passif. On le sait parce que tout ce qui s'y rapporte est inscrit dans la colonne des dépenses. » Il n'y a rien dans la colonne des revenus.

ÉTAT DES RÉSULTATS

Revenus
Dépenses Paiement hypothécaire Impôt foncier Assurances Commodités Entretien

BILAN

Actif	Passif
 Maison 100 000 \$	Hypothèque 80 000 \$

Comment transformer un élément de passif en élément d'actif

Père riche a alors ajouté deux lignes à son diagramme : « Revenu de location » et « Revenu de location net ». Il a dit : « L'addition du mot – net – aux états financiers transforme l'élément de passif qu'était cette maison en élément d'actif. »

Revenus
Revenu de location
Dépenses Paiement hypothécaire Impôt foncier Assurances Commodités Entretien

$$\text{Revenu de location} - \text{dépenses} = \text{Revenu de location net}$$

Actif	Passif
 Maison 100 000 \$	Hypothèque 80 000 \$

Après m'avoir expliqué ce concept, père riche a ajouté des chiffres afin que je comprenne encore mieux. « Supposons que les dépenses associées à cette maison s'élèvent à 1 000 \$. Elles correspondent à l'emprunt hypothécaire, à l'impôt foncier, aux assurances, aux commodités et à l'entretien. Supposons également que tu as un locataire qui te paie un loyer de 1 200 \$ par mois. Tu as ainsi un revenu de location net de 200 \$ par mois, ce qui fait de ta maison un élément d'actif, car elle met de l'argent dans tes poches, comme le montre ce revenu mensuel de 200 \$.

« Si tes dépenses demeuraient les mêmes et si tu ne touchais qu'un loyer de 800 \$ par mois, tu perdras 200 \$ chaque mois, même si ton revenu de location brut s'élève à 800 \$ par mois, et ta maison deviendrait un élément de passif. Donc, même si elle génère un revenu de location, une maison n'est pas toujours un élément actif. J'entends des gens dire : "Mais si je la vends et réalise un bénéfice, elle devient alors un élément actif." Oui, c'est vrai, à condition que cette vente n'ait pas lieu dans un avenir rapproché. Et, contrairement à la croyance populaire, le marché immobilier est parfois à la baisse. Le proverbe qui dit : *Il ne faut pas vendre la peau de l'ours avant de l'avoir tué* est un sage conseil financier. »

Le gouvernement a modifié les règles

Des milliards de dollars ont été littéralement perdus sur le marché immobilier après l'adoption d'une loi sur la réforme fiscale aux États-Unis en 1986. Un très grand nombre de spéculateurs ont perdu de l'argent parce qu'ils étaient prêts à acheter à prix fort, et à perdre de l'argent en supposant que le marché serait toujours à la hausse, et que le gouvernement leur consentirait des allégements fiscaux pour compenser leurs pertes. Autrement dit, ils misaient sur le fait que le gouvernement subventionnerait l'écart entre le revenu de location et les dépenses de location, qui étaient supérieures.

Ces investisseurs ont ensuite dit : « Quelqu'un a modifié les règles. » Après la réforme de la

loi, le marché boursier s'est effondré, des associations d'épargne et de prêts ont fait faillite, et dénormes fortunes ont changé de main entre 1987 et 1995. Le placement immobilier est passé du quadrant T - où évoluent les professionnels à revenu élevé tels que les médecins, les avocats, les comptables, les ingénieurs et les architectes - au quadrant I, celui des investisseurs. Cette simple réforme a forcé des millions de gens à se retirer du marché immobilier pour se rabattre sur le marché des actifs titres, aussi connu sous le nom de marché boursier.

Allons-nous connaître bientôt un autre transfert de richesse d'un Quadrant à un autre ? Cette fois, cela pourrait-il toucher les actifs titres au lieu de l'immobilier ? Seul le temps le dira, mais l'histoire a tendance à se répéter. Quand cela se produira, il est certain que si certaines personnes en sortiront perdantes, beaucoup d'autres y gagneront.

Dans quelques autres pays, leur gouvernement a, encore de nos jours, des lois qui permettent aux investisseurs de faire des placements immobiliers « négatifs ». Autrement dit, on les encourage à perdre de l'argent sur le marché immobilier dans le but d'obtenir des avantages fiscaux. Il en a été de même aux États-Unis jusqu'en 1986.

Quand je prends la parole dans ces pays, et que je parle d'investissement, on proteste haut et fort quand je dis que le gouvernement australien pourrait imiter le gouvernement américain et procéder à une réforme des lois régissant le marché immobilier. J'entends des commentaires tels que : « Le gouvernement ne modifiera pas les règles » et je ne peux que secouer la tête. Ils ne comprennent tout simplement pas à quel point cette réforme a été douloureuse pour des millions d'investisseurs aux États-Unis. Plusieurs de mes amis ont dû déclarer faillite et ont perdu tout ce qu'ils avaient mis des années, et même des décennies, à acquérir.

Voilà où je veux en venir : Pourquoi vous mettre en position de risque ? Pourquoi ne pas acquérir une propriété qui mettra de l'argent dans vos poches ? N'importe qui peut trouver une propriété ou un investissement qui lui fera perdre de l'argent. Il ne faut pas chercher loin pour ça. Il ne faut pas être d'une intelligence supérieure ou instruit financièrement pour trouver un investissement non rentable.

Le problème que père riche et moi avons avec cette idée voulant que perdre de l'argent soit avantageux à cause des allégements fiscaux, c'est qu'une telle conception pousse les gens à faire preuve de négligence. J'entends souvent des gens affirmer : « Ce n'est pas grave si je perds de l'argent. Le gouvernement me donne un dédommagement d'ordre fiscal. » Cela veut dire que, pour chaque dollar que vous perdez, le gouvernement vous rembourse environ 30 cents (selon votre fourchette d'imposition). À mon avis, cette logique est déficiente. Pourquoi ne pas investir de manière à être gagnant sur toute la ligne, et vous assurer à la fois la sécurité, les revenus, la plus-value et les avantages fiscaux ?

Si on investit, c'est pour gagner de l'argent et non en perdre. L'investisseur averti arrive à profiter de nombreux avantages fiscaux tout en gagnant de l'argent. Un courtier immobilier à Sydney, en Australie, m'a dit : « Chaque jour, des gens entrent dans mon bureau et disent : "Mon comptable m'a dit de venir vous voir afin que vous m'aidez à faire un placement immobilier négatif." » Autrement dit, ce comptable leur conseille d'acheter une propriété qui leur fera perdre de l'argent.

Ce courtier leur dit alors : « Vous n'avez pas besoin de mon aide pour trouver une propriété qui vous fera perdre de l'argent. Il y en a des milliers autour de vous. Par contre, je peux vous aider à en trouver une qui vous fera gagner de l'argent tout en vous permettant de profiter d'allégements fiscaux. » Et ils répondent souvent : « Non, non. Je veux une propriété qui me fera perdre de l'argent. » Le même scénario se déroulait en Amérique avant 1986.

On peut tirer plusieurs importantes leçons de cet exemple :

1. Que des gens trouvent acceptable l'idée de perdre de l'argent à cause d'allégements fiscaux, cela les encourage souvent à faire preuve de négligence lorsqu'ils investissent.
2. Ces individus ne cherchent pas à faire de véritables investissements. Ils accordent peu d'attention aux états financiers dans leur processus d'analyse d'un investissement.
3. La situation financière d'un individu se trouve déstabilisée par une perte d'argent. Investir comporte déjà suffisamment de risques. Pourquoi rendre l'exercice encore plus risqué ? Prenez le temps nécessaire et cherchez des placements sûrs. Vous les trouverez si vous savez lire les chiffres.
4. Le gouvernement peut très bien modifier les règles.
5. Ce qui représente un élément d'actif aujourd'hui pourrait très bien devenir un élément

de passif demain.

6. Bien que des millions d'investisseurs aient perdu de l'argent en 1986, d'autres étaient prêts à faire face au changement. Ce sont eux qui ont empêché les millions de dollars que les investisseurs non préparés ont perdus.

Le plus grand risque

Père riche disait : « L'investisseur qui présente le plus de risques est celui qui n'exerce aucun contrôle sur ses états financiers personnels. Les investisseurs les plus à risque sont ceux qui n'ont que des éléments de passif et qui croient qu'il s'agit d'actifs, qui ont autant de dépenses que de revenus et dont l'unique source de revenu est leur emploi. Ils sont à risque parce qu'ils sont souvent désespérés. »

Lorsque je donne des cours sur l'investissement, il y a encore des gens qui viennent me voir et qui affirment que leur maison est un actif. Récemment, un homme m'a dit : « J'ai payé ma maison 500 000 \$ et elle vaut aujourd'hui 750 000 \$. » Je lui ai alors demandé : « Comment le savez-vous ? » Il a répondu : « C'est ce que m'a dit mon courtier immobilier. »

Ce à quoi j'ai répondu : « Votre courtier vous garantirait-il ce prix pendant 20 ans ?

— Pourquoi pas ? a rétorqué l'homme. Il a dit que c'était actuellement le prix de vente des maisons de cette catégorie dans mon quartier. »

C'est exactement pour cette raison que père riche disait que l'investisseur moyen ne gagne pas beaucoup d'argent : « L'investisseur moyen a la mentalité de celui qui vend la peau de l'ours avant de l'avoir tué. Il fait des placements qui lui font perdre de l'argent chaque mois, et il les qualifie d'éléments d'actif. Il mise sur le fait que sa maison prendra de la valeur, ou il se comporte comme s'il pouvait la vendre le jour même en fonction de la valeur marchande que lui attribue son courtier immobilier.

« Vous est-il déjà arrivé de vendre votre maison pour une somme inférieure à la valeur que lui attribuait votre courtier ou votre banquier ? Je l'ai fait. Parce que des gens fondent leurs décisions financières sur de telles opinions ou attentes, ils perdent le contrôle de leurs finances personnelles. À mon avis, c'est très risqué. Si vous voulez devenir riche, vous devez prendre en main votre éducation financière ainsi que votre cash-flow personnel. Il n'y a rien de mal à espérer que la valeur d'une chose augmente un jour, tant et aussi longtemps que l'on reste aujourd'hui maître de ses finances. »

Il disait également : « Si vous êtes à ce point certain que la valeur de votre maison augmentera, pourquoi ne pas en acheter 10 autres ? »

C'est la mentalité des gens qui disent : « J'ai un million de dollars dans mon compte de retraite. Lorsque je me retirerai, j'aurai trois millions de dollars. » Encore une fois, je leur demande : « Comment le savez-vous ? » Père riche m'a appris que l'investisseur moyen vend souvent la peau de l'ours avant de l'avoir tué, ou il met tous ses œufs dans le même panier, persuadé que « la fortune vient en dormant ».

C'est une approche qui donne parfois de bons résultats, mais l'investisseur professionnel ne veut pas prendre ce risque. L'investisseur averti sait que son éducation financière lui permet de mieux contrôler sa situation actuelle, et il sait qu'en continuant à parfaire son éducation il saura encore mieux contrôler sa situation financière dans l'avenir. L'investisseur averti sait que la peau de l'ours peut parfois être mangée par les mites ou que le réveil peut être brutal.

Je rencontre régulièrement des investisseurs peu expérimentés. Ils investissent depuis moins de 20 ans. La majorité d'entre eux n'ont jamais connu de krach boursier ou possédé des propriétés qui valaient beaucoup moins que le prix qu'ils ont payé. Ces nouveaux investisseurs viennent me voir et me parlent de moyennes et de statistiques : « En moyenne, le marché des valeurs mobilières a eu une progression de 8 pour cent, chaque année, depuis 1974 », ou bien : « L'immobilier a connu un essor moyen de plus de 4 % au cours des 20 dernières années ».

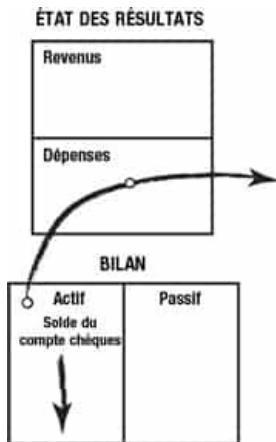
Comme le disait père riche : « Les moyennes sont pour les investisseurs moyens. L'investisseur moyen veut avoir le contrôle, mais le contrôle financier commence avec le contrôle de soi, l'éducation financière, de bonnes sources d'information et un cash-flow. » C'est pourquoi il donne le conseil suivant à l'investisseur moyen : « Ne restez pas dans la moyenne. » Pour lui, être un investisseur moyen, c'est être un investisseur à risque.

Pourquoi les gens ne contrôlent pas leurs finances personnelles

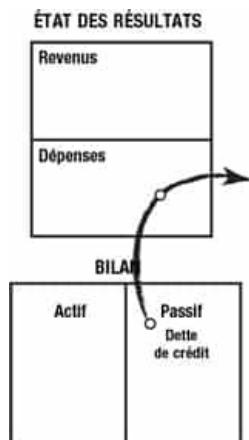
Les gens terminent leurs études sans savoir bien gérer leurs comptes, et encore moins rédiger des états financiers. Ils n'ont jamais appris à contrôler leurs finances personnelles. La seule façon de déterminer si les gens exercent un contrôle sur eux-mêmes, c'est d'étudier leurs états financiers. Ce n'est pas parce qu'une personne a un emploi bien rémunéré et une belle voiture qu'elle exerce un contrôle sur ses finances personnelles. La compréhension des états financiers ajoute à l'éducation financière d'un individu, et lui permet de mieux gérer ses finances.

Par exemple, voici le schéma du cash-flow lorsqu'on rédige un chèque.

Quand les gens rédigent des chèques, ils diminuent leur actif.



Et voici le schéma du cash-flow lorsqu'on utilise une carte de crédit :



Lorsqu'ils utilisent leurs cartes de crédit, ils augmentent leur passif. Autrement dit, la carte de crédit favorise l'endettement. La majorité des gens ne s'en rendent pas compte parce qu'ils n'ont pas appris à rédiger des états financiers personnels et à les analyser.

De nos jours, les états financiers de nombreux individus ressemblent à ceci :

ÉTAT DES RÉSULTATS	
Revenus Chèque de paie	
Dépenses Impôt sur le revenu Hypothèque Impôts fonciers Prêt automobile Frais de scolarité Cartes de crédit Alimentation Habillement Autres dépenses	

BILAN	
Actif	Passif
	Hypothèque Prêt études Prêt automobile Dettes de cartes de crédit

À moins qu'ils ne changent profondément, il y a de fortes chances que ces individus vivent une vie de servitude financière. Et savez-vous pourquoi je parle de servitude financière ? Parce que chaque paiement que font ces individus va directement dans la colonne de l'actif d'une personne riche, et la rend plus riche.

Nombreux sont ceux qui me demandent : « Quelle est la première étape qui mène à la liberté financière ? » Je leur réponds : « Prenez le contrôle de votre argent et de vos états financiers. »

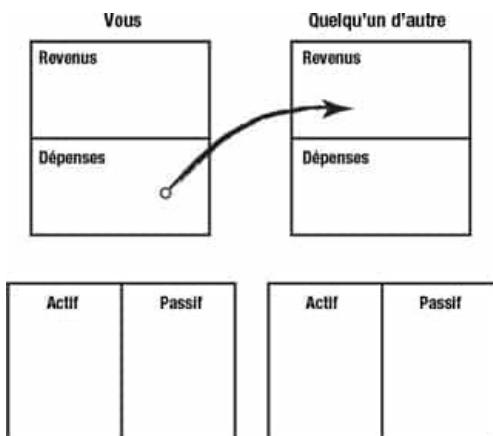
Kim et moi avons produit un programme intitulé *How we got out of bad debt*, dans lequel nous vous indiquons le processus que nous avons suivi pour nous sortir d'une mauvaise dette, et comment vous pouvez faire de même. Plus important encore, vous apprendrez à gérer votre argent comme le font les gens riches. Ceci est capital, car la majorité des gens pensent pouvoir régler leurs problèmes financiers en gagnant davantage d'argent. Dans la plupart des cas, ça ne fonctionne pas.

C'est en apprenant à gérer votre argent comme le font les gens riches que vous pourrez régler vos problèmes financiers immédiats. C'est également pour vous une occasion d'accéder à la liberté financière.

Qui enrichissez-vous ?

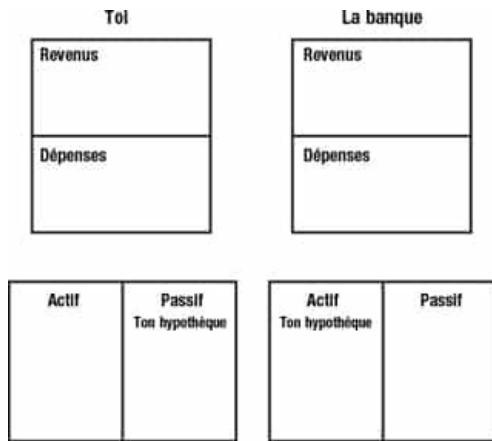
Leçon d'éducation n° 2 : Il faut examiner au moins deux états financiers pour avoir une bonne vue d'ensemble.

Père riche disait : « Les investisseurs avertis doivent examiner simultanément deux états financiers s'ils veulent avoir une idée claire de la situation. » Au cours de l'une de mes leçons, père riche a tracé le diagramme suivant et m'a dit : « N'oublie jamais que tes dépenses sont les revenus de quelqu'un d'autre. Les gens qui ne contrôlent pas leur cash-flow enrichissent ceux qui contrôlent le leur. »



Ce que fait un investisseur

Il a ensuite dessiné un schéma en disant : « Laisse-moi te montrer ce qu'un investisseur voit en me servant de toi comme exemple dans le rôle de propriétaire de maison, et d'un banquier. »



J'ai examiné les schémas pendant un moment, et je lui ai dit : « L'emprunt hypothécaire du propriétaire de la maison apparaît sur deux états financiers. La différence est que ce même emprunt hypothécaire se retrouve dans deux colonnes : la colonne de l'actif et la colonne du passif. »

Père riche a hoché la tête. « Ce que tu vois maintenant, ce sont de véritables états financiers.

— C'est pour cette raison que vous dites qu'il faut examiner au moins deux états financiers pour avoir une bonne vue d'ensemble ? Chacune de nos dépenses s'ajoute au revenu de quelqu'un d'autre, et chacun de nos éléments de passif devient un élément d'actif pour quelqu'un d'autre. »

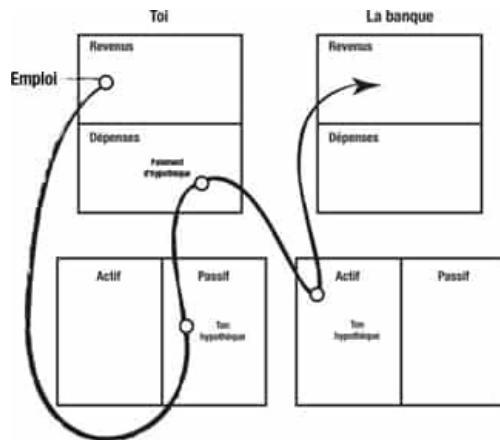
Père riche approuva en disant : « Voilà pourquoi les gens qui, à la fin de leurs études, n'ont pas encore appris à penser en termes d'états financiers deviennent souvent la proie de ceux qui le font. Chaque fois qu'ils utilisent leur carte de crédit, ils augmentent leur passif tout en accroissant simultanément l'actif de la banque émettrice. »

Je commençais à comprendre pleinement l'importance des états financiers, et pourquoi on a besoin d'au moins deux états financiers pour avoir une vue d'ensemble plus précise.

« Et quand un banquier dit : "Votre maison n'est pas un élément d'actif ", il ne vous ment pas vraiment. Il omet tout simplement de dire à qui appartient réellement cet élément d'actif. L'emprunt hypothécaire est un élément d'actif pour la banque et un élément de passif pour l'emprunteur », ai-je résumé.

Père riche approuva en disant :

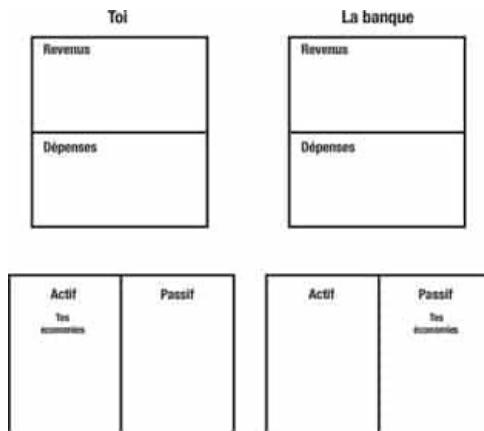
« Si on ajoute le cash-flow à ce portrait, on commence à voir comment fonctionne vraiment un élément d'actif. Dans cet exemple, l'emprunt hypothécaire retire de l'argent de tes poches et en met dans celles de la banque. Voilà pourquoi cet emprunt est un élément de passif pour toi, et un élément d'actif pour la banque. Et pourtant, il s'agit du même document juridique.



— Donc, la banque a créé un élément d'actif qui est un élément de passif pour moi, ai-je ajouté. Ce que fait l'investisseur, c'est acquérir un élément d'actif avec l'argent de quelqu'un d'autre. C'est pour cette raison que les investisseurs sont propriétaires d'immeubles d'habitation. Chaque mois, des sommes provenant des loyers perçus s'inscrivent dans la colonne de leurs revenus, tout comme leurs paiements hypothécaires s'inscrivent dans la colonne des revenus de la banque. »

Père riche a hoché la tête en souriant.

« Tu commences à saisir. Il est indéniable que tu souhaites te trouver d'un côté de l'équation plutôt que de l'autre, mais c'est une voie à double sens », a-t-il dit en traçant le diagramme suivant :



« Oh ! Mes économies sont un élément d'actif pour moi et un élément de passif pour la banque. Je le répète, il faut examiner au moins deux états financiers pour avoir une bonne vue d'ensemble. »

— Oui, et que remarques-tu d'autre dans ces diagrammes ? »

Pendant un moment, j'ai étudié les exemples utilisant l'emprunt hypothécaire et les économies. « Je ne sais pas. Je ne vois que ce que vous avez dessiné. »

Père riche a souri et a dit : « Voilà pourquoi tu dois t'exercer à lire des états financiers. Tout comme tu en apprends davantage la deuxième ou la troisième fois que tu parles à quelqu'un ou que tu lis à son sujet, tu en apprendras de plus en plus chaque fois que tu t'efforceras d'accroître tes connaissances financières. L'esprit éclairé arrive à capter beaucoup de choses qui échappent souvent au regard. »

— Alors, qu'est-ce qui m'a échappé ? Qu'est-ce que je n'ai pas vu ?

— Ce que mes diagrammes ne révèlent pas, c'est que le gouvernement te propose un incitatif fiscal pour acquérir des éléments de passif. C'est pour cette raison qu'il te donne un allégement fiscal lorsque tu achètes une maison.

— J'avais oublié ce détail.

— Et tes économies sont soumises à un impôt, affirma père riche.

— Le gouvernement m'offre un allégement fiscal pour mes éléments de passif et impose mes éléments d'actif ?

— Réfléchis maintenant aux effets que cela peut avoir sur la pensée d'un individu et sur son avenir financier. On encourage la personne moyenne à s'endetter et non à acquérir des éléments d'actif.

— Les gens obtiennent un allégement fiscal lorsqu'ils perdent de l'argent ? ai-je demandé, perplexe. Pourquoi ? »

Père riche a dit en gloussant :

« Comme je l'ai déjà dit, l'investisseur professionnel ne doit pas s'attarder aux fluctuations du marché. L'investisseur averti lit les chiffres afin d'avoir une idée claire de la situation, et il voit des choses que ne voit pas l'investisseur moyen. L'investisseur averti doit être conscient de l'impact de la réglementation gouvernementale, du code des impôts, du droit commercial et des règles qui régissent la comptabilité. Il est difficile d'obtenir une information exacte sur l'investissement, car pour avoir une bonne vue d'ensemble de la situation, il faut être soit financièrement éduqué, soit comptable ou avocat. Autrement dit, deux professionnels sont nécessaires pour y voir clair.

« Toutefois, si tu prends le temps d'apprendre les tenants et aboutissants de ce qui se passe dans les coulisses, tu trouveras des occasions d'investir qui se traduiront par une grande richesse, une richesse que peu de gens connaissent. Tu découvriras la vérité sur les gens riches qui s'enrichissent sans cesse, et sur les gens pauvres et la classe moyenne qui travaillent dur, paient davantage d'impôts et s'enlisent toujours plus dans les dettes. Une fois que tu connaîtras la vérité, tu pourras alors choisir le côté du Quadrant du CASHFLOW dans lequel tu souhaites évoluer. Ce n'est pas difficile, il suffit de prendre le temps nécessaire, ce temps que les gens qui ne souhaitent qu'obtenir un bon tuyau ne sont pas prêts à investir. »

Je n'avais déjà plus à choisir le côté du Quadrant dans lequel je voulais évoluer. Je savais que je voulais investir légalement de l'intérieur, et non de l'extérieur. Je voulais connaître la vérité, que je devienne riche ou non. Je voulais maintenant savoir comment et pourquoi les gens riches s'enrichissent toujours davantage.

L'importance de l'éducation financière

Au début des années 1980, j'ai commencé à donner des cours sur l'entrepreneuriat, l'esprit d'entreprise et l'investissement à des adultes qui voulaient en faire un hobby. L'un des problèmes auxquels j'ai immédiatement été confronté est que la majorité des gens qui voulaient créer une entreprise ou investir avec plus de confiance avaient très peu de connaissances financières. Je suis persuadé que c'est cette lacune en matière d'éducation financière qui fait que 9 entreprises sur 10 font faillite au cours de leurs 5 premières années d'existence, et que la majorité des investisseurs pensent qu'investir est risqué et ne gagnent pas beaucoup d'argent ou n'arrivent pas à le conserver.

Lorsque je conseillais aux gens de suivre des cours de comptabilité, de finance et d'investissement avant de se lancer en affaires ou d'investir, la plupart d'entre eux maugréaient en disant ne pas vouloir retourner à l'école. C'est alors que j'ai commencé à chercher un moyen qui leur permettrait d'acquérir aisément une connaissance de base tout en s'amusant. En 1996, j'ai créé le jeu CASHFLOW qui enseigne les principes de base des connaissances financières, de la comptabilité et de l'investissement.

L'enseignement versus l'apprentissage

J'ai créé CASHFLOW, un jeu de société parce que l'investissement et l'analyse financière sont des matières que l'on ne peut pas apprendre en lisant. Mon père pauvre, qui était professeur, disait souvent : « Un professeur doit savoir faire la distinction entre ce qui peut être enseigné et ce qui doit être appris. On peut enseigner à un enfant à mémoriser le mot *bicyclette*, mais on ne peut pas lui enseigner à rouler à bicyclette. Il doit apprendre à le faire en s'y exerçant. »

Au cours des trois dernières années, j'ai observé des milliers de gens qui apprenaient à devenir des investisseurs en jouant au jeu CASHFLOW. Ils apprennent les principes de base en faisant des choses que j'aurais été incapable de leur enseigner par écrit ou verbalement, tout comme je serais incapable de vous enseigner à rouler à bicyclette. Ce jeu permet d'acquérir en quelques heures ce que j'ai mis 30 ans à apprendre grâce à l'enseignement de père riche. Et c'est pour cette raison que j'ai intitulé le présent ouvrage *Guide pour investir*. Père riche

m'a guidé parce que c'était la meilleure méthode pour moi afin d'apprendre ces notions. L'investissement et la comptabilité sont des matières qu'il ne pouvait pas m'enseigner. Il fallait que je veuille les apprendre. Il en va de même pour vous.

Améliorez vos résultats

Plus vous lirez d'états financiers, de rapports annuels et de prospectus, plus votre intelligence financière, ou votre vision financière, augmentera. Avec le temps, vous commencerez à voir des choses qui échappent à l'investisseur moyen.

Nous savons tous que c'est par la répétition que nous apprenons et mémorisons de nouvelles connaissances. Pendant des années, père riche m'a fait analyser des états financiers. Aujourd'hui, je pense automatiquement en termes d'états financiers.

Je l'avais déjà entendue une douzaine de fois, mais chaque écoute m'en apprend davantage. Pendant plus de 30 ans, père riche m'a fait analyser des états financiers. Aujourd'hui, je pense automatiquement sous l'angle d'états financiers.

Lorsque nous apprenons à rouler à bicyclette, nous enseignons cette habileté à notre subconscient. Ensuite, nous n'avons plus à penser ou à nous rappeler comment faire. Lorsque nous apprenons à conduire une voiture, nous enseignons également cette habileté à notre subconscient. Nous pouvons ensuite conduire et, simultanément, parler à quelqu'un, manger un sandwich, penser aux problèmes que nous avons au travail, ou écouter la radio tout en fredonnant. La conduite devient un geste automatique. La même chose se produit lorsqu'on apprend à lire des états financiers.

C'est l'analyse des chiffres qui demande le plus de temps lorsqu'on cherche un bon investissement. Apprendre à lire des états financiers est un processus fastidieux, surtout au début, mais avec le temps on arrive à faire cette lecture beaucoup plus aisément et rapidement. Cela devient non seulement plus facile, mais on peut aussi étudier beaucoup plus d'occasions d'investissement presque automatiquement, sans penser, tout comme on roule à bicyclette ou conduit une voiture.

Jeu questionnaire au sujet de votre état d'esprit

Nous, les êtres humains, apprenons à faire plusieurs choses subconsciemment. Si vous songez sérieusement à devenir un investisseur plus prospère, un investisseur qui gagne davantage d'argent en prenant toujours moins de risques, je vous recommande de former votre esprit à analyser des états financiers. Cette analyse est un élément clé de la réussite des meilleurs investisseurs du monde, tels que Warren Buffett.

Ils y arrivent grâce à ce qu'on appelle le « flux d'affaires ». Tout investisseur professionnel envisage continuellement un certain nombre d'investissements commerciaux ou immobiliers pour lesquels il aura besoin de capitaux de placement. Père riche nous a enseigné, à Mike et à moi, à lire, à étudier et à analyser des occasions d'investissement, qu'elles nous intéressent ou non. Le processus a été laborieux au début, mais avec les années, il est devenu plus facile, plus rapide, plus amusant et plus excitant. Nous avons appris par la répétition constante des connaissances apprises lors de notre apprentissage, et cela a porté ses fruits, car j'ai pu prendre ma retraite à un jeune âge, jouir d'une sécurité financière, et m'enrichir encore davantage.

Donc, la question concernant votre état d'esprit est :

Êtes-vous disposé à vous exercer à rédiger vos propres états financiers et à les mettre régulièrement à jour, ainsi qu'à lire les états financiers d'autres entreprises et d'investissements immobiliers ?

Répondez par oui ou non.

Vous remarquerez que cette question ressemble beaucoup à celle qui figure à la fin du chapitre précédent. J'y reviens afin de souligner l'importance de l'éducation financière. Cette question est très importante, car si vous voulez devenir un investisseur prospère et investir comme le font les gens riches, il est primordial d'investir du temps dans l'amélioration continue de votre éducation financière. Si vous avez répondu « non » à cette question, la majorité des investissements que font les gens riches sont alors trop risqués pour vous. C'est en ayant de solides connaissances financières que vous serez le mieux préparé à repérer les meilleurs investissements du monde.

CHAPITRE 17
Leçon d'investissement n° 17
La magie des erreurs

Mon père biologique est issu du monde universitaire, un monde où les erreurs sont mal vues et doivent être évitées. Dans l'univers de l'éducation, plus une personne fait d'erreurs, moins on lui attribue d'intelligence.

Père riche est issu du monde de la rue. Il voit les erreurs d'un œil différent. Pour lui, les erreurs sont des occasions d'apprendre quelque chose de nouveau, quelque chose qu'il ne connaissait pas encore. Il disait souvent : « Derrière chaque erreur se cache une petite touche de magie. Donc, plus je fais d'erreurs et plus je prends le temps d'en tirer un enseignement, plus il y a de magie dans ma vie. »

Père riche utilisait constamment l'exemple de l'enfant qui apprend à rouler à bicyclette pour illustrer sa théorie : « Rappelle-toi la frustration que tu as éprouvée lorsque tu as appris à rouler à bicyclette. Tous tes amis y parvenaient alors que tu passais ton temps à monter pour tomber aussitôt. Tu faisais erreur après erreur. Puis, tout à coup, tu as cessé de tomber, tu as commencé à pédaler, la bicyclette s'est mise à rouler et, comme par magie, un tout nouveau monde s'est ouvert devant toi. Voilà ce qu'est la magie des erreurs. »

L'erreur de Warren Buffett

Warren Buffett, le plus riche des investisseurs américains, est connu et respecté pour son entreprise Berkshire Hathaway. De nos jours, le cours de l'action de cette dernière est un des plus élevés de toutes les actions de société du monde. Alors que de nombreux investisseurs valorisent l'action de Berkshire Hathaway, peu de gens savent que l'acquisition de cette entreprise a été l'une des plus grandes erreurs de Warren Buffet en matière d'investissement.

Lorsque Warren Buffett l'a achetée, Berkshire Hathaway était une manufacture de chemises qui déclinait. Warren Buffett a pensé que son équipe arriverait à redresser la situation, mais comme nous le savons presque tous l'industrie du textile était moribonde aux États-Unis, et les manufactures déménageaient dans d'autres pays. C'était une tendance à laquelle même Warren Buffett ne pouvait s'opposer, et son entreprise a périclité. Toutefois, c'est dans cette faillite que Warren Buffett a découvert les joyaux qui allaient un jour le rendre immensément riche.

D'autres erreurs

Diamond Fields, une entreprise qui avait été créée dans le but de faire la prospection du diamant, n'en a jamais trouvé. Le géologue en chef de l'entreprise avait commis une erreur. Cependant, au lieu de trouver des diamants, il est tombé sur le plus grand gisement de nickel du monde. Le cours de l'action de l'entreprise est monté en flèche après cette découverte. Aujourd'hui, bien qu'elle ait conservé le nom de Diamond Fields, l'entreprise tire ses bénéfices de l'exploitation du nickel.

À l'époque de la ruée vers l'or en Californie, Levi Strauss a tenté de faire fortune dans les mines. N'étant pas un bon mineur, il a commencé à fabriquer des pantalons de denim qui ont été très appréciés par les mineurs. Aujourd'hui, je crois que les jeans Levi's sont connus dans presque toutes les parties du monde.

On dit que Thomas Edison n'aurait jamais inventé l'ampoule électrique s'il avait été un employé de General Electric, l'entreprise qu'il a fondée. On dit que M. Edison a dû faire plus de 10 000 essais avant d'inventer l'ampoule électrique. S'il avait été à l'emploi d'une grande entreprise, il aurait sans doute été congédié pour avoir commis autant d'erreurs.

Alors qu'il cherchait un itinéraire commercial vers la Chine, Christophe Colomb a commis une erreur monumentale en découvrant accidentellement l'Amérique.

L'intelligence de la rue versus l'intelligence scolaire

De nombreux facteurs expliquent la très grande réussite financière de père riche. En tête de liste figure son attitude envers les erreurs. Comme la majorité d'entre nous, il détestait commettre des erreurs, mais il n'avait pas peur d'en faire. Au contraire, il prenait des risques dans ce but : « Lorsque tu parviens aux frontières de tes connaissances, il est temps de faire quelques erreurs. »

Il est arrivé à plusieurs reprises que l'une de ses entreprises connaisse des difficultés et qu'il perde de l'argent. Je l'ai également vu lancer un nouveau produit qui fut rejeté par le marché. Au lieu de se laisser abattre chaque fois qu'il faisait une erreur, il avait le sentiment que cette expérience le rendait plus heureux, plus sage, plus déterminé et même plus riche. Il nous disait alors, à son fils et à moi : « C'est en commettant des erreurs que l'on apprend. Chaque fois, j'apprends quelque chose à mon sujet, j'apprends quelque chose de nouveau, et je fais souvent de nouvelles rencontres. »

C'est à la suite d'un échec, celui d'une entreprise de distribution d'appareils de plomberie qui n'a pas fonctionné, qu'il a fait la connaissance de l'un de ses futurs associés. De ce fiasco sont nés une amitié et un partenariat qui leur a rapporté des dizaines de millions de dollars. Il disait : « Si je n'avais pas pris de risques en créant cette entreprise, je n'aurais jamais rencontré Jerry. Et sa rencontre est l'un des événements les plus importants de ma vie. »

Mon père pauvre était un excellent élève. Il faisait rarement des erreurs, et c'est pour cette raison qu'il avait d'aussi bonnes notes. Le problème, c'est qu'à l'âge de 52 ans il a fait la plus grosse erreur de sa vie, et il n'est jamais arrivé à s'en remettre.

Alors que j'observais mon père pauvre se débattre financièrement et professionnellement, père riche disait : « Pour réussir dans le monde des affaires, il faut avoir à la fois une intelligence scolaire et une intelligence de la rue. Ton père est entré à l'école à l'âge de cinq ans. Parce qu'il avait de bonnes notes, il est demeuré à l'école et il a gravi les échelons jusqu'au rang de dirigeant principal du système de l'éducation. Maintenant, à l'âge de 52 ans, il se retrouve dans la rue, et la rue est une enseignante très dure.

« À l'école, on commence par te donner des cours. Dans la rue, c'est l'erreur qui vient en premier, et c'est à toi d'en tirer un enseignement. Étant donné que la majorité des gens n'ont jamais appris à faire des erreurs et à en tirer un enseignement, ils évitent d'en commettre. Ce qui est une plus grosse erreur encore, ou bien ils font des erreurs, mais ne voient pas ce qu'ils pourraient en retirer. C'est pour cette raison que certaines personnes font sans cesse la même erreur. On ne leur a jamais enseigné comment apprendre de leurs erreurs. À l'école, on considère que tu es intelligent si tu ne fais pas d'erreurs. Dans la rue, tu es intelligent seulement si tu fais des erreurs et en tires un enseignement. »

Les pires échecs

Père riche nous disait à Mike et à moi : « Je suis très riche parce que j'ai fait davantage d'erreurs financières que la plupart des gens. Chaque fois, j'apprenais quelque chose de nouveau. Dans le monde des affaires, ce quelque chose de nouveau s'appelle souvent "expérience", mais l'expérience ne suffit pas. De nombreuses personnes disent qu'elles ont beaucoup d'expérience parce qu'elles répètent sans cesse la même erreur. Si un individu tire un enseignement de ses erreurs, sa vie change à jamais, et il acquiert de la sagesse.

« Les gens évitent souvent de faire des erreurs financières, et c'est en soi une erreur. Ils se disent sans cesse : *Prudence. Ne prends pas de risques.* Les gens ont parfois des problèmes financiers parce qu'ils ont fait des erreurs dont ils n'ont pas tiré un enseignement. Alors, ils se lèvent chaque matin, vont travailler, répètent les mêmes erreurs, et en évitent d'autres, sans jamais se rendre compte qu'une leçon se cache derrière ces erreurs.

« Ces gens se disent souvent : *Je fais tout ce qu'il faut faire, mais pour une raison que j'ignore, je n'arrive jamais à reprendre le dessus financièrement parlant.* »

Cette affirmation poussait père riche à dire : « Ils font peut-être tout ce qu'il faut faire, mais le problème c'est qu'ils évitent, par exemple, de prendre des risques. Ils esquivent leurs points faibles au lieu d'y faire face. Ils ne font pas une chose qu'ils craignent de faire, et ils choisissent consciemment d'éviter de prendre des risques, car ils ont peur de commettre une erreur. » Père riche disait également : « Certains des pires échecs dont j'ai été témoin étaient justement ceux de gens qui n'ont jamais connu l'échec. »

L'art de faire une erreur

Au lieu de nous apprendre, à son fils et à moi, à éviter les erreurs, père riche nous a

enseigné l'art d'en faire et d'y gagner en sagesse.

Au cours de l'une de ses leçons, il m'a dit : « L'erreur provoque automatiquement la contrariété. Je ne connais personne qui ait fait une erreur sans en avoir été contrarié. C'est le premier signe. Et c'est à ce moment-là que l'on découvre qui l'on est vraiment. »

— Que veux-tu dire par "qui l'on est vraiment" ? a demandé Mike.

— Eh bien, dans un moment de contrariété, nous devons l'un de ces personnages que je m'apprete à vous décrire », a répondu père riche, en s'apprêtant à nous exposer la série de ceux qui entrent en scène lorsqu'une erreur entraîne la contrariété :

- **Le menteur** : Le menteur tient des propos tels que : « Je n'ai pas fait ça », « Non, non, non. Ce n'était pas moi », « Je ne sais pas comment c'est arrivé », « Prouvez-le ».
- **L'accusateur** : L'accusateur tient des propos tels que : « C'est votre faute, et non la mienne », « Si ma femme dépensait moins, je serais plus à l'aise financièrement », « Je serais riche si je ne vous avais pas, les enfants », « Les clients ne s'intéressent pas à mes produits », « Les employés n'ont plus aucune loyauté », « Vos directives n'étaient pas claires », « C'est la faute de mon patron ».
- **Le justificateur** : Le justificateur tient des propos tels que : « Eh bien, je ne suis pas très instruit, et c'est pour ça que je ne réussis pas très bien », « J'aurais réussi si j'avais eu plus de temps », « De toute façon, je n'ai jamais vraiment voulu être riche », ou « Tous les autres le faisaient ».
- **Le lâcheur** : Le lâcheur tient des propos tels que : « Je t'avais dit que ça ne marcherait pas », « C'est trop difficile, et ça n'en vaut pas la peine. Je vais faire quelque chose de plus facile », « Pourquoi est-ce que je fais ça ? Je n'ai pas besoin de ces tracas ».
- **Le négateur** : Père riche appelait cette personne « le chat dans sa litière », car elle a tendance à enterrer ses erreurs. Le négateur tient des propos tels que : « Non, tout va très bien », « Une erreur ? Quelle erreur ? », « Ne vous en faites pas. Tout s'arrangera. »

Père riche disait :

« Lorsque les gens sont contrariés à la suite d'une erreur ou d'un accident, un ou plusieurs de ces personnages s'impose ou s'imposent dans leur esprit et dans leur corps. Pour apprendre et gagner en sagesse à la suite de cette précieuse erreur, nous devons laisser notre moi responsable prendre le contrôle de notre esprit. Le moi responsable dira : « Quelle précieuse leçon cette erreur peut-elle m'apprendre ? » Père riche poursuivait en disant :

« Si un individu dit : "Ce que j'ai appris, c'est que je ne referai jamais ça", c'est qu'il n'a probablement pas appris grand-chose. Trop de gens vivent dans un monde restreint parce qu'ils se disent sans cesse : *Je ne ferai plus jamais ça*, au lieu de se dire : *Je suis heureux que cela se soit produit parce que cette expérience m'a appris telle ou telle chose*. De plus, les gens qui évitent de faire des erreurs, ou qui n'en tirent pas un enseignement, ne voient jamais l'autre côté de la médaille. »

Par exemple, après l'échec de mon entreprise de porte-monnaie en nylon et Velcro, je me suis senti contrarié pendant un an. Cette année-là, j'ai dormi comme un bébé, ce qui veut dire que je me réveillais en pleurant toutes les deux heures. Je me répétais sans cesse : *Je n'aurais pas dû créer cette entreprise. Je savais que ça ne marcherait pas. Plus jamais je ne lancerai une affaire*. J'ai également blâmé beaucoup de gens et je me suis surpris à justifier mes décisions, disant par exemple : « C'est la faute de Dan, et de toute façon je n'aimais pas vraiment le produit. »

Au lieu de me laisser fuir mon erreur en cherchant un emploi, père riche m'a obligé à regarder en face le fiasco que j'avais créé, et j'ai commencé à émerger des décombres de ce qui avait été mon entreprise. Aujourd'hui, je dis aux gens : « J'en ai appris davantage sur les affaires en échouant que je ne l'ai fait en réussissant. Je suis devenu un bien meilleur homme d'affaires en me relevant et en rebâtissant mon entreprise. »

Aujourd'hui, au lieu de dire : « Je ne ferai plus jamais ça », je dis : « Je suis heureux d'avoir échoué et d'en avoir tiré un enseignement, car je suis reconnaissant pour la sagesse que j'ai obtenue. » Puis, je dis : « Mettons sur pied une autre entreprise ». Au lieu d'être habité par la peur et le ressentiment, je suis enthousiaste et je m'amuse. Au lieu d'avoir peur d'échouer, je sais désormais que nous sommes destinés à apprendre de nos erreurs. Si nous ne faisons pas d'erreurs, ou si nous en faisons sans en tirer un enseignement, la magie quitte notre vie. La vie régresse et rapetisse au lieu d'être en pleine progression et remplie de magie.

J'ai essuyé deux échecs à l'école secondaire, car je ne savais pas écrire. Je trouve magique

de voir mes livres inscrits sur la liste des best-sellers du *New York Times*, du *Sydney Morning Herald* et du *Wall Street Journal*. Et je trouve ironique d'être aujourd'hui très connu dans des domaines où je n'excellais pas auparavant : l'écriture, les affaires, la vente, les discours, la comptabilité et l'investissement. Par contre, je ne suis pas réputé dans les disciplines que je trouvais alors faciles et amusantes : le surf, la politique, le rugby et la peinture.

Quelle leçon doit-on en tirer ?

Chaque fois que j'entends des gens dire : « Investir est risqué », ou : « Je n'aime pas prendre des risques avec mon argent », ou : « Et si j'échoue ? », ou : « Qu'arrivera-t-il si je perds mon argent ? », cela me rappelle mon père pauvre, car ce qu'il disait vraiment c'est : « Je ne veux pas faire d'erreurs ». Comme je l'ai mentionné, dans son univers, le monde de l'éducation, les gens qui font des erreurs passent pour des gens stupides.

Dans l'univers de père riche, les risques, les erreurs et les échecs font partie intégrante du développement humain. Donc, au lieu d'éviter les risques, les erreurs et les échecs, il a appris à gérer ces risques et ces erreurs. Il croyait qu'une erreur était simplement une leçon à laquelle étaient rattachées des émotions. Il disait : « Nous sommes contrariés chaque fois que nous faisons une erreur. Cette contrariété est le moyen qu'utilise notre Créateur pour nous indiquer que nous devons apprendre quelque chose. C'est une petite tape sur l'épaule qui nous envoie le message suivant : Sois attentif. Il y a ici quelque chose d'important. Si tu mens, blâmes, te justifies ou tu nies, tu n'apprends rien, et un bijou de sagesse t'échappe. »

Père riche m'a enseigné à compter jusqu'à 10 lorsque je suis contrarié, ou jusqu'à 100 lorsque je suis très en colère. Après m'être calmé, je dis tout simplement : « Je m'excuse », et je ne blâme pas autrui, quelle que soit l'intensité de ma colère. En le blâmant, je lui donnerais du pouvoir. En assumant mes responsabilités, j'assimile une précieuse leçon qui était de toute évidence nécessaire à mon développement. Si je mens, je blâme, je me justifie ou je nie, je n'apprends rien.

Père riche disait aussi : « Les gens qui ne réussissent pas blâment les autres. Ils veulent souvent que les autres changent, et c'est pour cette raison que la contrariété les habite si longtemps. Ils sont contrariés parce qu'ils n'ont pas su tirer parti de la leçon qui leur était offerte. Au lieu d'être contrariés, ces gens devraient être reconnaissants envers ceux qui sont là pour leur apprendre quelque chose qu'ils ont besoin d'apprendre.

« Les gens se rassemblent ensemble pour s'enseigner mutuellement des leçons. Le problème est que bien souvent nous ne savons pas quelle leçon nous enseignons. Être contrarié ou tenir rigueur à quelqu'un équivaut à en vouloir à votre bicyclette parce que vous êtes tombé une ou deux fois en essayant d'apprendre quelque chose de nouveau », dirait père riche.

Apprendre de ses erreurs

Quand le marché boursier est en hausse, des gens qui n'ont jamais investi auparavant tentent leur chance, disant presque tous la même chose : « J'ai acheté tôt et le cours de l'action a déjà grimpé de 20 %. » Ce sont là les propos enthousiastes de nouveaux investisseurs qui n'ont jamais perdu dans un marché baissier. J'ai bien peur qu'un grand nombre de ces nouveaux investisseurs qui font actuellement des gains ne découvrent bientôt ce qu'on ressent lorsqu'on fait une erreur. C'est à ce moment-là que nous verrons lesquels sont les véritables investisseurs parmi eux.

Comme le disait père riche : « Ce ne sont pas les gains qui importent, mais les pertes possibles. Les véritables investisseurs doivent être prêts à réaliser des profits tout comme à tirer un enseignement d'événements indésirables. La meilleure chose que le marché puisse nous enseigner, c'est d'apprendre de nos erreurs. »

Apprendre à contrôler mes émotions a été pour moi un processus d'apprentissage de toute une vie. Donc, le processus de prendre des risques, de faire des erreurs et d'être reconnaissant envers quelqu'un d'autre a été bénéfique - même s'il arrive que je ne parle plus jamais à cette personne ou que je ne fasse plus des affaires avec elle. Lorsque je pense à ce qu'a été ma vie, je me rends compte que c'est cette attitude qui m'a fait gagner le plus d'argent, qui m'a apporté le plus de succès, et qui a mis le plus de magie dans mon existence.

Jeu questionnaire au sujet de votre état d'esprit

Mes deux pères m'ont appris que l'intelligence scolaire et l'intelligence de la rue sont toutes

deux importantes. Être intelligent, c'est être capable de faire la distinction entre les deux, ou, comme disait père riche : « L'intelligence scolaire est importante, mais l'intelligence de la rue te permet de devenir riche. »

Donc, les questions concernant votre état d'esprit sont :

- 1. Quelle est votre attitude par rapport aux risques, aux erreurs et à l'enseignement que vous pouvez en tirer ?**
- 2. Quelle est l'attitude des gens qui vous entourent face aux risques, aux erreurs et à l'enseignement qu'ils peuvent en tirer ?**
- 3. Y a-t-il des situations financières, professionnelles ou commerciales ayant suscité une contrariété que vous n'avez pas encore surmontée ?**
- 4. Êtes-vous encore en colère contre quelqu'un pour une question d'argent ?**
- 5. Et si vous êtes contrarié par quelqu'un d'autre ou vous-même, quelle leçon pouvez-vous apprendre et en être reconnaissant, parce que vous avez eu le courage de prendre un risque et d'apprendre quelque chose ?**

Je n'oublierai jamais ce que disait père riche : « Si j'ai autant d'argent, c'est parce que j'étais disposé à faire davantage d'erreurs que la majorité des gens, et que j'en ai tiré un enseignement. La majorité des gens n'ont pas fait assez d'erreurs ou continuent à répéter les mêmes. Sans erreurs et sans apprentissage, il n'y a pas de magie dans la vie. »

Ce sujet sur la magie des erreurs est l'une des plus importantes leçons de père riche, surtout en ce début de nouvelle ère. Ce sont les gens qui ont peur de faire des erreurs qui resteront loin derrière financièrement et professionnellement alors que l'ère de l'information continue de se développer.

Comme l'a dit Winston Churchill : « Le succès c'est d'aller d'échec en échec sans perdre son enthousiasme. »

CHAPITRE 18
Leçon d'investissement n° 18

Quel prix doit-on payer pour devenir riche ?

Père riche me disait que de nombreuses avenues s'offrent à celui qui veut devenir riche et que chacune d'elles a un prix si on veut l'emprunter.

1. Vous pouvez devenir riche en épousant quelqu'un pour son argent.

Nous savons tous quel en est le prix. Père riche disait en faisant la grimace : « Tant les hommes que les femmes font ce genre de mariage, mais peux-tu imaginer passer le reste de tes jours avec quelqu'un que tu n'aimes pas ? C'est payer le prix fort. »

2. Vous pouvez devenir riche en étant un escroc, un fraudeur ou un hors-la-loi.

Père riche disait : « Il est si facile de devenir riche en toute légalité. Pourquoi violer la loi et risquer d'aller en prison à moins de réellement le souhaiter ? Le risque d'aller en prison est un prix beaucoup trop élevé pour moi. Je veux être riche afin de jouir de la liberté, alors pourquoi prendre ce risque ? Je perdrais toute estime de moi-même. Je ne pourrais plus regarder en face les membres de ma famille et mes amis si je faisais quelque chose d'illégal. De plus, je suis un mauvais menteur. Je n'ai pas une bonne mémoire, et je n'arriverais pas à m'y retrouver dans mes mensonges ; il vaut donc mieux que je dise la vérité. Je crois que l'honnêteté est la meilleure des politiques. »

3. Vous pouvez devenir riche grâce à un héritage.

Père riche disait : « Mike a souvent le sentiment de ne pas mériter ce qu'il a. Il se demande souvent s'il aurait été capable de devenir riche sans mon aide. Pourtant, je lui ai donné très peu. Je l'ai guidé comme je te guide et il lui appartient de construire sa fortune. C'est important pour lui de sentir qu'il y est pour quelque chose. Ce ne sont pas tous ceux qui ont la chance d'hériter qui pensent ainsi. »

Lorsque Mike et moi étions petits, nos familles respectives étaient relativement pauvres. Toutefois, lorsque nous avons atteint l'âge adulte, le père de Mike était devenu très riche, alors que mon père était encore pauvre. Mike avait hérité une fortune de son père, de cet homme que j'appelle père riche. De mon côté, je partais de zéro.

4. Vous pouvez devenir riche en gagnant à la loterie.

À cet égard, père riche ne pouvait que dire : « Il n'y a rien de mal à acheter un billet de loterie de temps en temps, mais se fier à la loterie pour devenir riche n'est pas un plan très brillant. »

Malheureusement, c'est le plan qu'adoptent de nombreux Américains. Vivre sa vie en ayant une seule chance sur des centaines de millions de gagner est un prix très élevé à payer.

Et même si vous gagnez, si vous n'avez pas de plan pour faire face aux problèmes qui accompagnent une surabondance d'argent, vous vous retrouverez vite aussi pauvre qu'avant.

Récemment, j'ai lu un article qui racontait l'histoire d'un homme qui avait gagné à la loterie. Il s'est bien amusé, mais il a rapidement croulé sous les dettes et a envisagé de déclarer faillite. Il s'en tirait pourtant bien financièrement avant de gagner à la loterie. Alors, pour résoudre son problème, il a joué de nouveau, et il a gagné. La seconde fois, il a engagé un mentor pour le conseiller à propos de cet argent. La morale de cette histoire est : Si vous gagnez à la loterie une seule fois, ayez un plan pour gérer cet argent. Ce n'est pas tout le monde qui gagne une seconde fois.

5. Vous pouvez devenir riche en devenant une vedette de cinéma, du rock, du sport, ou quelqu'un qui se démarque dans un domaine ou un autre.

Père riche disait : « Je ne suis pas intelligent, talentueux, beau ou amusant. Alors,

devenir riche en me démarquant n'est pas très réaliste pour moi. »

La ville d'Hollywood est remplie d'acteurs fauchés. Les boîtes de nuit sont remplies de musiciens rock qui rêvent de graver un disque d'or. Les terrains de golf sont remplis de golfeurs qui rêvent de devenir des pros tels que Tiger Woods. Cependant, si vous examinez de près le cheminement de Tiger Woods, vous vous rendrez compte qu'il a payé cher pour se trouver là où il est aujourd'hui. Il a commencé à jouer au golf à l'âge de 3 ans, mais il n'est devenu professionnel qu'à l'âge de 20 ans. Le prix de son succès est donc 17 années d'entraînement.

6. Vous pouvez devenir riche en étant âpre au gain. Le monde est rempli de gens de cette espèce. Ils se plaisent à dire : « Ce que j'ai, je le garde. » L'avarice dont ils font preuve par rapport à l'argent et à leurs actifs caractérise aussi leur attitude envers les autres choses de la vie. Lorsqu'on leur demande d'aider les autres, ou de transmettre leur savoir aux autres, ils n'en ont généralement pas le temps.

Cette âpreté au gain a un prix : Il faut travailler encore plus dur pour conserver ce que l'on veut conserver. La troisième loi de Newton dit : « À toute action, il y a toujours une réaction égale qui lui est opposée. » Si vous êtes âpre au gain, les autres agiront de même avec vous.

Lorsque je rencontre des gens qui ont des soucis financiers, je leur demande de commencer à faire régulièrement don de leur argent – à leur église ou à une œuvre de bienfaisance. Donnez ce que vous voulez, en vous fondant sur les règles de l'économie et de la physique. Si vous voulez obtenir un sourire, donnez un sourire. Si vous voulez recevoir un coup de poing, frappez en premier. Si vous voulez de l'argent, soyez le premier à en donner. Les gens qui sont âpres au gain ont beaucoup de difficulté à ouvrir leur porte-monnaie.

7. Vous pouvez devenir riche en étant radin.

Cette tactique faisait bouillir de rage père riche. Il disait : « Le problème, c'est que celui qui devient riche en étant radin demeure radin. Le monde entier déteste les gens riches qui sont radins. C'est pour cette raison qu'on déteste tant le personnage de Scrooge dans *Un chant de Noël*, le célèbre conte de Charles Dickens. Ce sont ceux qui s'enrichissent à la manière de Scrooge qui donnent une mauvaise réputation aux gens riches. C'est une tragédie que de vivre et de mourir dans la pauvreté, mais vivre dans la pauvreté et mourir dans l'opulence, c'est de la démence. »

Après avoir retrouvé son calme, il disait : « L'argent existe pour qu'on en profite. Donc, je travaille dur, mon argent travaille dur et je jouis des fruits de notre labeur. »

Un article intitulé : « Se permettre la belle vie à une ère de changement » renforce le point de vue de père riche, et explique comment vous pouvez gagner davantage afin d'en désirer plus. Cet article a paru dans *Strategic Investment Newsletter*, une publication publiée par James Dale Davidson et Lord William Rees-Mogg. Ces derniers sont les coauteurs de plusieurs livres à succès : *Blood in the Streets*, *The Great Reckoning* et *The Sovereign Individual*. Ces ouvrages ont eu une grande influence sur ma façon d'investir et de voir l'avenir. James Dale Davidson est le fondateur de la National Taxpayers Union. Lord Rees-Mogg est l'ancien rédacteur en chef du *London Times* et l'ancien vice-président de la British Broadcasting Corporation.

Dans son article : « Se permettre la belle vie à une ère de changement » James Lee Davidson explique que ce n'est pas en étant radin que l'on fait fortune. Il affirme que, bien qu'il soit possible de devenir riche en étant radin, il faut en payer un très élevé. À vrai dire, il y a plusieurs prix à payer. Être chiche ne signifie pas nécessairement que vous avez les compétences nécessaires pour devenir riche. Tout ce que vous savez faire, c'est être radin, et il y a là un prix très cher à payer.

M. Davidson et moi ne sommes pas d'accord avec la popularité de pratiques telles que détruire sa carte de crédit et vivre au-dessous de ses moyens. C'est peut-être une bonne idée pour certaines personnes, mais ce n'est pas la méthode que je préconise pour devenir riche et jouir des richesses de la vie.

M. Davidson affirme également qu'il est préférable de faire fortune en se servant de ses compétences financières. De nos jours, être millionnaire ne signifie pas grand-chose. Aujourd'hui, un million de dollars n'est que le point de départ si l'on veut investir comme le font les gens riches. Par conséquent, M. Davidson recommande de choisir le moyen n° 8 pour devenir riche. Être intelligent financièrement parlant, c'est aussi savoir quand être économie et quand ne pas l'être.

8. Vous pouvez devenir riche en étant intelligent financièrement parlant.

En apprenant à faire preuve d'intelligence financière, j'ai commencé à exercer le même pouvoir d'investissement que j'avais découvert, sur la plage à l'âge de 12 ans, en contemplant la nouvelle acquisition de père riche face à l'océan. De nombreuses personnes deviennent riches en faisant preuve d'intelligence financière et en mettant à profit des connaissances propres aux quadrants P et I. Un grand nombre de ces individus évoluent dans les coulisses. Ils gèrent, contrôlent et manœuvrent le monde des affaires et les systèmes financiers.

Des millions de gens placent en toute confiance leur épargne-retraite et autres fonds sur le marché. Cependant, les preneurs de décisions des investissements sous-jacents se partagent les grosses sommes d'argent, et non pas l'investisseur individuel ou le retraité. Comme père riche me l'a enseigné il y a très longtemps : « Des gens achètent des billets pour assister à une partie, et d'autres vendent ces mêmes billets. Tu veux sûrement être du côté de ceux qui vendent les billets. »

Dans le livre *Ma voisine la millionnaire* par Thomas J. Stanley et William Danko, les auteurs y font le point sur des aspects fondamentaux de la frugalité. Il y a une distinction à faire entre l'avarice et la frugalité. Père riche était davantage préoccupé par la frugalité que par l'avarice. Il disait : « Si tu veux être vraiment riche, tu dois savoir déterminer quand il convient d'être frugal et quand il convient d'être dépensier. Le problème, c'est que trop de gens savent seulement se montrer radins. C'est comme n'avoir qu'une jambe et vouloir marcher. »

Des livres tels que *Ma voisine la millionnaire, Devenir riche en Amérique, 8 règles simples pour se bâtir une fortune et une vie satisfaisante*, par mon ami Dwight Lee, définissent le succès en suggérant que celui qui vit frugalement et fait des économies de bouts de chandelle peut devenir riche.

Oui, mais il y a une limite à la fortune que vous pouvez accumuler en vivant comme si vous étiez pauvre. Même en mangeant du Spam ou des spaghetti en boîte Chef Boyardee à tous les repas, vous n'économiserez pas suffisamment d'argent pour devenir multimillionnaire. Ceci nous aide à comprendre pourquoi seulement 1 millionnaire sur 10 réussit à accumuler un avoir net de 5 millions de dollars. Les économies de bouts de chandelle ne sont que l'étape préliminaire qui permet à l'individu qui n'a pas hérité d'une grosse fortune, ou qui ne dispose pas d'un cash-flow annuel important, de faire le type d'investissement qui le rendra riche.

Pour les Américains, devenir « millionnaire » est une étape nécessaire pour avoir le droit de participer comme « investisseur accrédité » à des placements privés dans des entreprises privées en plein essor. C'est la principale voie qui mène à la richesse. Je suis devenu millionnaire au début de la vingtaine, mais je me suis rapidement rendu compte que quelques millions n'étaient pas grand-chose. Je ne pouvais pas m'offrir le style de vie que je souhaitais avec une si petite fortune.

J'en conclus que la meilleure façon de gagner beaucoup d'argent est de participer aux premières vagues de placements privés dans des entreprises privées.

Pourquoi le riche s'enrichit toujours davantage

Lorsque j'étais plus jeune, père riche me disait : « Le riche s'enrichit toujours davantage en partie parce qu'il n'investit pas comme les autres. Il investit dans des véhicules de placement qui ne sont pas offerts aux gens pauvres, et à ceux qui appartiennent à la classe moyenne. Toutefois, plus important encore, il a un profil d'éducation différent. Si tu as l'éducation financière nécessaire, tu auras toujours beaucoup d'argent. »

James Lee Davidson souligne que le dollar a perdu 90 % de sa valeur au cours du siècle dernier. Être un millionnaire radin ne suffit donc pas. Pour être en mesure d'investir comme le font les gens riches, il faut posséder des actifs d'une valeur nette d'au moins un million de dollars. Et même alors, cela ne veut pas dire qu'on a les compétences nécessaires pour investir comme le font les gens riches.

Père riche disait : « Si tu veux investir comme le font les gens riches, tu dois posséder ces trois éléments :

- Éducation ;

- Expérience ;
- Excédent de trésorerie.

À chaque palier de ce que père riche appelait les trois E, on trouve un différent type d'investisseur possédant un bagage différent en matière d'éducation, d'expérience et d'excédent de trésorerie.

Le prix de la liberté financière se calcule sous l'angle du temps et de la détermination à acquérir l'éducation, l'expérience et l'excédent de trésorerie nécessaires pour investir à ces paliers. Vous saurez que vous faites preuve d'intelligence financière, ou que vous êtes devenu plus averti, lorsque vous pourrez faire la distinction entre :

- Les bonnes dettes et les mauvaises dettes.
- Les bonnes pertes et les mauvaises pertes.
- Les bonnes dépenses et les mauvaises dépenses.
- Les paiements d'impôts et les incitatifs fiscaux.
- Les entreprises pour lesquelles on travaille et celles dont on est propriétaire.
- Comment ériger une entreprise, redresser une entreprise et la faire coter en Bourse.
- Les avantages et les désavantages des actions, des obligations, des fonds communs de placement, des entreprises, de l'immobilier et des produits d'assurance, ainsi qu'entre les diverses structures juridiques et les situations où il convient d'utiliser chacun de ces produits.

La majorité des investisseurs moyens ne connaissent que :

- Les mauvaises dettes, et c'est pourquoi ils s'endettent et doivent rembourser leurs dettes.
- Les mauvaises pertes, et c'est pourquoi ils croient qu'il n'est pas bon de perdre de l'argent.
- Les mauvaises dépenses, et c'est pourquoi ils détestent payer leurs factures.
- Leurs cotisations d'impôt, et c'est pourquoi ils disent qu'elles sont injustes.
- La sécurité d'emploi et l'ascension de l'échelle organisationnelle, plutôt que d'être propriétaires de cette échelle.
- Les investissements de l'extérieur et l'achat des actions d'une entreprise, plutôt que de vendre les actions d'une entreprise qu'ils possèdent.
- Les investissements dans les fonds communs de placement et les valeurs-védettes.

9. Vous pouvez devenir riche en étant généreux. C'est ainsi que père riche a fait fortune. Il disait souvent : « Plus je sers de gens, plus je m'enrichis. » Il disait aussi : « Le problème lorsqu'on évolue dans les quadrants E et T, c'est qu'on ne peut aider qu'un petit nombre de gens. Si tu crées de vastes systèmes opérationnels dans les quadrants P et I, tu peux servir autant de gens que tu le souhaites. Et si tu le fais, tu deviendras plus riche que tu n'as jamais rêvé de l'être. »

Servir toujours davantage de gens

Père riche m'a donné cet exemple pour illustrer ce point : « Si j'étais médecin et que je ne savais soigner qu'un patient à la fois, il n'y aurait que deux façons pour moi de gagner davantage d'argent. La première serait de prendre ma retraite à un âge plus avancé, et l'autre serait de hausser mes honoraires. Mais si je conservais mon emploi et consacrais mon temps libre à chercher un remède au cancer, et que j'y parvenais, alors je deviendrais riche en servant beaucoup plus de gens. »

La définition de la richesse

Le magazine *Forbes* estime qu'une personne est riche si elle a un revenu d'un million de dollars et un avoir net de dix millions de dollars. Père riche définissait la richesse avec davantage de rigueur : un revenu stable d'un million de dollars généré sans exploitation active, et cinq millions de dollars en éléments d'actif, et non pas en avoir net. Les chiffres correspondant à l'avoir net peuvent aisément être brouillés ou manipulés. Il estimait également que la personne qui ne peut maintenir un rendement du capital de l'ordre de 20 % n'est pas un véritable investisseur.

Le prix à payer pour devenir riche comme l'entendait père riche se calcule en additionnant les trois E : éducation, expérience et excédent de trésorerie.

Lorsque je suis revenu du Viêt-nam en 1973, je ne possédais qu'une infime partie de chacun de ces trois éléments. Il me fallait prendre une décision : Étais-je disposé à investir le temps nécessaire pour acquérir ces trois E ? Père riche l'a fait, son fils Mike l'a fait et un grand nombre de mes amis continuent de le faire et c'est pour cette raison qu'ils s'enrichissent toujours davantage.

Tout commence par un plan

Pour devenir un investisseur prospère, vous devez avoir un plan, être déterminé et jouer pour gagner. L'investisseur moyen n'a pas de plan, il investit en se fondant sur de bons tuyaux et est toujours à l'affût de l'investissement de l'heure, voltigeant entre les actions technologiques, les marchandises, l'immobilier et la création d'entreprise. Il n'y a rien de mal à investir en se fondant sur un bon tuyau, mais de grâce, ne vous abusez pas au point de croire qu'un seul bon tuyau vous rendra riche à jamais.

En plus des 3 E, père riche avait dressé une liste de ce qu'il appelait les 5 D, 5 éléments qu'il considérait essentiels pour devenir riche, surtout si l'on doit partir de zéro :

1. Défi ;
2. Détermination ;
3. Dynamisme ;
4. Données ;
5. Dollars.

La majorité des gens ne tiennent compte que des deux derniers éléments, c'est-à-dire les données et les dollars. Nombreux sont ceux qui ont fait des études et qui pensent que leur éducation ou les données qu'ils ont ainsi recueillies se transformeront en dollars. Ou bien, s'ils n'ont pas d'instruction, ils disent : « Je ne serai jamais riche parce que je n'ai pas de diplôme », ou : « Il faut de l'argent pour faire de l'argent », ou : « Si je travaille plus dur et que je gagne davantage d'argent, alors je serai riche ». Autrement dit, de nombreux individus se servent de leur ignorance ou du manque d'argent comme d'une excuse pour justifier le fait qu'ils ne sont pas des investisseurs prospères.

Père riche a mis fin à son exposé sur les 5 D en disant : « En réalité, c'est en se concentrant sur les 3 premiers D que l'on acquiert les données et les dollars nécessaires pour devenir très, très riche. » Autrement dit, les données et les dollars découlent du défi que l'on se donne, de notre détermination et du dynamisme dont on fait preuve quand notre but est de gagner.

Lorsque je donne des cours, il y a toujours des étudiants qui veulent avoir beaucoup de données avant même de commencer à faire quoi que ce soit, ou qui pensent qu'il suffit de gagner davantage d'argent pour devenir riche. Dans la majorité des cas, la cueillette de données et l'augmentation des revenus ne suffisent pas à eux seuls à enrichir quelqu'un. Bien que les données et les dollars aient leur importance, il faut avant tout se lancer dans l'aventure et agir, surtout si on débute à partir de zéro.

Fin de la phase un

Ceci complète la phase un, qui est, à mon avis, la plus importante de toutes. L'argent n'est qu'un concept. Si vous croyez que l'argent est difficile à obtenir, et que vous ne serez jamais riche, alors tel sera votre destin. Mais si vous croyez que l'argent est là en abondance, alors vous pouvez devenir riche.

Les quatre autres phases portent sur des aspects spécifiques du plan de père riche, et sur leurs similarités avec les plans de certaines des personnes les plus riches du monde. Tout au long de votre lecture, comparez le plan de père riche au vôtre : repérez les contradictions et les ressemblances, voyez comment il vous amène à effectuer des ajouts ou des retraits à votre propre plan financier.

Je tiens à vous prévenir que les renseignements fournis ici se veulent un guide et non pas des données indiscutables. La majeure partie de cette information peut faire l'objet d'une interprétation juridique, et devrait être considérée en fonction de votre situation personnelle. Son application n'est pas toujours transparente et doit être soumise à un examen minutieux. Nous vous recommandons de consulter vos conseillers juridiques et financiers de manière à

développer un plan qui réponde le plus adéquatement possible à vos besoins et à vos objectifs.

CHAPITRE 19

L'énigme du 90/10

Je travaillais avec un groupe d'excellents étudiants du troisième cycle à la Thunderbird University, l'école américaine de la bonne gestion financière. Au début de la séance, d'une durée de trois heures, j'ai posé la question suivante à l'un des étudiants : « Quel est votre plan d'investissement ? » Il a répondu sans hésitation : « Après avoir obtenu mon diplôme, je trouverai un emploi qui me rapportera au moins 150 000 \$ par année, et je mettrai de côté au moins 20 000 \$ par année afin d'investir. »

Je l'ai remercié d'avoir bien voulu exposer son plan à notre groupe, puis je lui ai demandé :

« Vous rappelez-vous mon exposé sur la règle monétaire du 90/10, énoncée par père riche ?

— Oui », a dit le jeune homme en souriant, sachant que j'allais remettre en question son approche.

Il était inscrit au programme d'entrepreneuriat de cette école très prestigieuse où j'étais professeur invité. Il savait que mon style d'enseignement n'était pas de donner les réponses aux étudiants, mais de les pousser constamment à remettre en question leurs croyances fondamentales et à réévaluer de vieux schémas de pensée.

« Qu'est-ce que la règle monétaire du 90/10 a à voir avec mon plan d'investissement ? a-t-il demandé prudemment.

— Tout, lui ai-je répondu. Croyez-vous que votre plan, qui consiste à trouver un emploi et à investir au moins 20 000 \$ par année, vous placera dans la catégorie des 10 % d'investisseurs qui gagnent 90 % de l'argent ?

— Je ne sais pas. Je n'ai jamais pensé à mon plan en tenant compte de ce point de référence.

— La majorité des gens ne le font pas. Ils dressent un plan d'investissement et croient qu'il s'agit du seul plan possible ou que c'est le meilleur, mais peu d'entre eux comparent leur plan à d'autres plans. Malheureusement, la majorité des gens ne se rendent compte que trop tard que leur plan n'était pas le bon.

— Vous voulez dire que l'investisseur moyen qui investit en vue d'assurer ses vieux jours s'apercevra de la pertinence ou non de son plan qu'au moment de prendre sa retraite ? a demandé un autre étudiant. Ce sera alors trop tard.

— C'est ce qui arrivera à un grand nombre de personnes de mon âge, ai-je répondu. C'est triste, mais c'est la réalité.

— Mais trouver un emploi bien rémunéré et mettre 20 000 \$ de côté chaque année, cela n'est-il pas un bon plan ? a demandé l'étudiant. Après tout, je n'ai que 26 ans.

— C'est un très bon plan, ai-je répondu. Il est certain que le fait d'économiser davantage que la personne moyenne, et de commencer à un jeune âge avec un tel revenu fera probablement de vous un homme très riche, mais ma question est celle-ci : "Est-ce que votre plan vous placera dans la ligue du 90/10 ?"

— Je ne sais pas. Que me conseillez-vous ?

— Vous rappelez-vous mon anecdote relatant ce jour où je marchais sur la plage avec père riche alors que j'avais 12 ans ?

— Vous faites référence à ce jour où vous vous êtes demandé comment il pouvait s'offrir un terrain aussi dispendieux ? a demandé un autre étudiant. Vous parlez du premier investissement majeur de votre père riche et de son premier pas dans l'univers de la haute finance ?

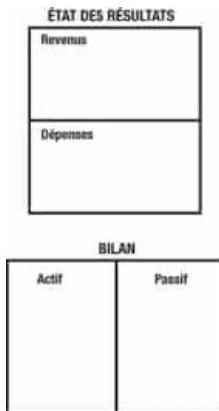
— Oui, c'est bien cette histoire, ai-je répliqué.

— Et cette anecdote a quelque chose à voir avec la règle monétaire du 90/10 ?

— Oui. La règle s'applique parce que je me suis demandé comment père riche avait pu acquérir un aussi gros élément d'actif alors qu'il avait très peu d'argent. C'est après que je lui ai posé la question qu'il m'a parlé de ce qu'il appelle l'énigme du 90/10.

— Lénigme du 90/10 ? s'est étonné un autre étudiant. Qu'est-ce que lénigme du 90/10 et quel lien a-t-elle avec le plan d'investissement ? »

Je me suis alors dirigé vers le tableau noir et j'ai dessiné le diagramme suivant en disant : « Voici lénigme du 90/10. »



« Ça ressemble à des états financiers où aucun actif ne serait inscrit.

— Et c'est ce que c'est. Donc, voici la question qui complète lénigme », ai-je dit en souriant, observant le visage de mes étudiants pour vérifier s'ils me suivaient toujours.

J'ai gardé le silence pendant un long moment, puis l'un des étudiants a finalement demandé :

« Quelle est donc cette question ?

— La question est la suivante, ai-je dit lentement : "Comment pouvez-vous remplir la colonne de l'actif sans acheter d'éléments d'actif ?"

— Sans acheter d'éléments d'actif... Vous voulez dire sans avoir d'argent ?

— Plus ou moins, ai-je répondu. Votre plan d'investissement, qui consiste à mettre de côté 20 000 \$ par année afin d'investir, est une bonne idée, mais le problème que je vous propose de résoudre est celui-ci : Est-ce que d'acheter des éléments d'actif avec de l'argent est en accord avec la règle du 90/10, ou est-ce une stratégie qu'utiliseraient l'investisseur moyen ?

— Vous dites donc qu'il faut créer les éléments d'actif que l'on inscrit dans la colonne de l'actif, et non les acheter comme le font la majorité des gens. »

J'ai hoché la tête en signe d'approbation : « Voyez-vous, ce diagramme que j'appelle lénigme du 90/10 est celui auquel père riche me confrontait régulièrement. Il me demandait d'imaginer comment je pourrais créer des éléments d'actif et les inscrire dans la colonne de l'actif sans les acheter avec de l'argent. »

Les étudiants ont gardé le silence, les yeux fixés sur le tableau.

Finalement, l'un d'eux s'est tourné vers moi et a demandé : « Est-ce pour cette raison que vous dites souvent : "Il n'est pas nécessaire d'avoir de l'argent pour faire de l'argent" ?

— Vous avez compris. La majorité des gens qui font partie des 90 % qui ne détiennent que 10 % de toutes les richesses disent souvent : "Il faut de l'argent pour faire de l'argent". Et nombreux sont ceux qui renoncent à investir s'ils n'ont pas d'argent.

— Donc, lénigme du 90/10 de votre père riche consistait à vous donner une colonne de l'actif vierge, et à vous demander comment vous la rempliriez avec des éléments d'actif sans avoir à les acheter.

— Il y revenait sans cesse. Après mon retour au pays, il m'invitait régulièrement à déjeuner ou à dîner pour me demander si j'avais de nouvelles idées sur la façon de remplir cette colonne de l'actif avec des éléments d'actif que j'aurais créés et non achetés. Il savait que c'est ainsi que les plus riches de ce monde ont commencé à ériger leur fortune. C'est ainsi que Bill Gates, Michael Dell et Richard Branson sont devenus milliardaires. Ils ne sont pas devenus milliardaires en se cherchant un emploi, et en mettant quelques dollars de côté.

— Vous dites donc que la meilleure façon de devenir riche est d'être un entrepreneur ?

— Non, ce n'est pas ce que je dis. J'ai utilisé ces exemples uniquement parce que vous êtes inscrits dans le programme d'entrepreneuriat de la Thunderbird University. Les Beatles sont

devenus immensément riches en créant un élément d'actif différent qui leur rapporte encore de l'argent aujourd'hui. Tout ce que je dis, c'est que père riche a mis régulièrement devant moi des états financiers comportant une colonne de l'actif vierge en me demandant comment je créerais des éléments d'actif sans avoir à les acheter. Il a commencé à me présenter cette énigme du 90/10 lorsque je lui ai demandé comment il était parvenu à acquérir ce terrain dispendieux au bord de l'océan sans avoir d'argent.

— Il vous a alors dit que c'était son entreprise qui avait acheté le terrain, a fait chorus un autre étudiant.

— Comme je l'ai déjà dit, c'est là une façon de créer des éléments d'actif sans avoir à les acheter, mais ce n'est pas la seule. Les inventeurs le font en concevant des nouveautés d'une grande utilité. Les artistes peintres peignent des œuvres d'une valeur inestimable. Les écrivains rédigent des ouvrages pour lesquels ils reçoivent des droits d'auteur pendant de nombreuses années. Par ailleurs, un entrepreneur crée des entreprises, et vous n'êtes pas obligés d'être un entrepreneur, pour créer des éléments d'actif pouvant être inscrits dans la colonne de l'actif. Je l'ai fait dans le secteur de l'immobilier sans débourser un sou. Faites preuve de créativité et vous serez riches jusqu'à la fin de vos jours.

— Vous voulez dire que je peux devenir riche si j'invente quelque chose en utilisant la nouvelle technologie ? a demandé l'un des étudiants.

— C'est possible, mais il n'est pas nécessaire d'inventer un nouveau produit ou de créer une nouvelle technologie. C'est un mode de pensée qui génère les éléments d'actif et, lorsque vous aurez maîtrisé ce mode de pensée, vous serez plus riches que dans vos rêves les plus fous.

— Vous dites qu'il n'est pas nécessaire d'inventer un nouveau produit ou de créer une nouvelle technologie. Alors, quoi d'autre ? »

J'ai alors demandé, voulant bien me faire comprendre : « Vous rappelez-vous l'anecdote sur les bandes dessinées que j'ai racontée dans mon livre intitulé *Père riche, Père pauvre* ?

— Oui, a répondu l'un des étudiants. C'est lorsque vous avez demandé une augmentation et que votre père riche vous a retiré votre salaire de 10 cents l'heure et vous a demandé de travailler bénévolement parce qu'il ne voulait pas que vous passiez le reste de votre vie à travailler pour de l'argent.

— C'est ça. C'est une façon d'illustrer comment on peut remplir la colonne de l'actif avec des éléments d'actif sans avoir à les acheter. »

Les étudiants sont demeurés silencieux quelques instants, réfléchissant à ce que je venais de dire puis l'un d'eux a dit : « Vous avez donc transformé de vieilles bandes dessinées en éléments d'actif.

— Mais ces bandes dessinées étaient-elles des éléments d'actif ? ai-je demandé.

— Pas avant que vous en fassiez des éléments d'actif, a répondu un autre étudiant. Vous vous êtes servi de quelque chose qui était destiné à la poubelle, et vous l'avez transformé en élément d'actif.

— Oui, mais ces bandes dessinées constituaient-elles l'actif ou n'étaient-elles qu'une partie de l'élément d'actif que l'on pouvait imaginer ?

— Oh ! a dit un autre étudiant, c'est un mode de pensée invisible qui a transformé les bandes dessinées en actif. Le mode de pensée était le véritable actif. »

C'est ainsi que père riche le voyait. Plus tard, il m'a dit que son pouvoir découlait réellement de son mode de pensée. Il aimait le décrire ainsi en plaisantant : « C'est comme transformer des ordures en argent. Il disait également : La majorité des gens font exactement le contraire et jettent leur argent aux ordures. Voilà pourquoi la règle du 90/10 est valide. »

— Il était comme les anciens alchimistes, a dit l'un des étudiants. Ces alchimistes cherchaient la formule qui leur permettrait de transmuer le plomb en or.

— Exactement, ai-je approuvé. Les gens qui font partie du club des 90/10 sont des alchimistes des temps modernes. La seule différence, c'est qu'ils sont capables de créer des éléments d'actif à partir de rien. Leur pouvoir est leur habileté à transformer une idée en actif.

— Mais, comme vous le dites, nombreux sont ceux qui ont de grandes idées. Cependant, ils n'arrivent pas à les transformer en éléments d'actif, a dit un étudiant.

— Et c'est ce pouvoir secret que j'ai découvert ce jour-là sur la plage. C'est ce pouvoir mental, ou cette intelligence financière, qui a permis à père riche d'acquérir ce terrain

prestigieux, alors que l'investisseur moyen y aurait renoncé en disant : "C'est hors de mes moyens", ou : "Il faut de l'argent pour faire de l'argent".

— Combien de fois vous a-t-il demandé de résoudre l'éénigme du 90/10 ? a demandé un étudiant.

— Très souvent. C'était sa façon de faire travailler mon cerveau. Père riche disait souvent que notre cerveau est notre actif le plus important et que, si on l'utilise mal, il peut devenir notre passif le plus important. »

Les étudiants ont gardé le silence, perdus soudain dans leurs pensées. Finalement, l'étudiant dont le plan était de mettre 20 000 \$ de côté chaque année a dit : « C'est donc pour cette raison que, dans *Père riche, Père pauvre*, une des leçons de père riche est que les riches inventent leur propre argent » ?

J'ai acquiescé et dit : « Et la première des six leçons s'intitulait : "Les riches ne travaillent pas pour l'argent". »

Il y a eu de nouveau un silence avant qu'un des étudiants ne prenne la parole : « Donc, lorsque vous aviez notre âge, on vous enseignait déjà que votre travail consistait à créer des éléments d'actif, alors que nous cherchons à trouver un emploi et à économiser de l'argent pour acheter des éléments d'actif.

— Bien dit, ai-je rétorqué. Vous avez compris que le mot *emploi* est une notion qui appartient à l'ère industrielle et que, depuis 1989, nous vivons à l'ère de l'information.

— Que voulez-vous dire lorsque vous affirmez que la notion d'emploi est propre à l'ère industrielle ? a promptement demandé un étudiant. Les êtres humains ont toujours eu des emplois, n'est-ce pas ?

— Non, du moins pas comme on l'entend aujourd'hui. Voyez-vous, à l'époque des chasseurs-cueilleurs, les êtres humains vivaient en tribu et le travail de chacun était de contribuer à la survie de la communauté. Autrement dit, c'était : « Tous pour un et un pour tous ». Puis il y a eu l'ère agraire, l'époque des rois et des reines. À cette époque, le travailleur était serf ou paysan, et devait payer une taxe au roi pour exploiter la terre qui appartenait au royaume. Plus tard, est arrivée l'ère industrielle. Le servage et l'esclavage ont été abolis, et les êtres humains ont commencé à vendre leurs services sur le marché libre. C'est à ce moment-là qu'est né le concept moderne du mot *emploi*.

— Donc, lorsque je dis que je vais trouver un emploi et mettre de côté 20 000 \$ par année, vous associez mon mode de pensée à celui de l'ère industrielle. »

J'ai acquiescé : « Tout comme il y a encore de nos jours des travailleurs de l'ère agraire, c'est-à-dire les fermiers et les éleveurs de bétail, il y a également des chasseurs-cueilleurs : les pêcheurs commerciaux, par exemple. La majorité des gens ont encore une mentalité appartenant à l'ère industrielle, et c'est pour cette raison que tant de gens occupent un emploi.

— Alors, quelle est la notion de travail qui est propre à l'ère de l'information ? a demandé un étudiant.

— Des gens ne travaillent pas, car leurs idées travaillent pour eux. De nos jours, il y a des étudiants qui ressemblent beaucoup à père riche et qui, après avoir obtenu leur diplôme, font fortune sans jamais avoir occupé un emploi. Pensez aux nombreux milliardaires d'Internet. Certains d'entre eux ont abandonné leurs études, et ont fait fortune sans avoir jamais travaillé.

— En d'autres mots, ils ont commencé avec une colonne de l'actif vierge et l'ont remplie avec de très gros éléments d'actif, des actifs propres à l'ère de l'information, a conclu l'un des étudiants.

— Un grand nombre d'entre eux ont créé des éléments d'actif valant plusieurs milliards de dollars. Ils sont passés du statut d'étudiants de 2^e ou 3^e cycle à celui de milliardaires, et nous verrons bientôt des jeunes n'ayant que leur diplôme d'études secondaires devenir milliardaires sans avoir jamais postulé un emploi. Je connais quelqu'un qui est millionnaire et qui n'a jamais travaillé. Après avoir lu mon livre et joué à mes jeux, il a investi dans l'immobilier, a vendu une parcelle de terrain, a conservé l'immeuble d'appartements et a remboursé son emprunt avec le produit de la vente. Il est maintenant propriétaire d'un immeuble d'appartements qui vaut plus d'un million de dollars, et il a un revenu de 4 000 \$ par mois sans travailler. Il obtiendra son diplôme d'études secondaires dans près d'un an. »

Les étudiants sont demeurés silencieux une fois de plus, réfléchissant à ce que je venais de

dire. Mon récit avait laissé certains d'entre eux très sceptiques, mais ils savaient que des décrocheurs étaient effectivement devenus milliardaires. Finalement, l'un des étudiants a pris la parole : « Donc, les gens qui vivent à l'ère de l'information deviennent riches grâce à l'information.

— Pas seulement à l'ère de l'information, ai-je précisé. Il en a toujours été ainsi. Ce sont les gens qui n'ont pas d'actif qui travaillent pour ceux qui créent, acquièrent ou contrôlent les actifs.

— Vous dites donc qu'un élève du secondaire pourrait me damer le pion financièrement avant même d'être diplômé d'une université prestigieuse, ou d'avoir un emploi bien rémunéré, a résumé l'étudiant qui nous avait communiqué son plan.

— C'est exactement ce que je dis. C'est davantage une façon de penser qu'une question d'éducation. Thomas J. Stanley, l'auteur du best-seller *Ma voisine la millionnaire*, a récemment publié un autre ouvrage, intitulé *L'Esprit millionnaire*. Il affirme que ses recherches n'ont pas permis d'établir une corrélation entre des résultats élevés au SAT (test d'aptitude intellectuelle), de bonnes notes à l'école et l'argent. »

L'étudiant dont le plan était d'investir 20 000 \$ par année a alors dit : « Donc, si je veux faire partie du club des investisseurs 90/10, je dois m'exercer à créer des éléments d'actif au lieu d'en acheter. Je dois faire preuve de créativité au lieu de faire comme tout le monde lorsqu'il s'agit d'acquérir des éléments d'actif.

— C'est pourquoi le milliardaire Henry Ford disait : "Rien n'est plus difficile que de réfléchir. Voilà pourquoi si peu de gens s'engagent dans ce processus". Cela explique également pourquoi vous ferez partie des 90 % des investisseurs qui se partagent 10 % des richesses si vous faites comme eux.

— Ou pourquoi Albert Einstein a affirmé : "L'imagination est plus importante que la connaissance", a ajouté un autre étudiant.

— Ou pourquoi père riche m'a donné le conseil suivant : « Lorsque tu fais passer une entrevue à un comptable, demande-lui : "Que font 1 + 1 ?" S'il répond "3", ne l'engage pas, car il n'est pas intelligent. S'il répond "2", ne l'engage pas non plus, car il n'est pas assez intelligent. Mais si le comptable répond : "Que voulez-vous que donne 1 + 1 ?" engage-le sur-le-champ. »

Les étudiants ont ri en commençant à rassembler leurs affaires.

« Donc, vous créez des éléments d'actif qui achètent pour vous d'autres éléments d'actif et de passif. C'est bien ça ? » a demandé un étudiant.

J'ai fait signe que oui.

« Vous arrive-t-il d'acquérir des éléments d'actif avec de l'argent ? a demandé un autre étudiant.

— Oui, mais j'aime me servir de l'argent généré par l'élément d'actif que je crée pour acheter d'autres éléments d'actif, ai-je répondu en prenant ma mallette. Rappelez-vous que je n'aime pas travailler pour de l'argent. Je préfère créer des éléments d'actif qui me permettent d'acheter d'autres éléments d'actif et de passif. »

Un jeune étudiant chinois m'a aidé à porter mes sacs et a dit : « Et c'est pour cette raison que vous recommandez tant le marketing relationnel ? Avec très peu d'argent et en prenant très peu de risques, une personne peut se constituer un actif pendant ses temps libres.

— Un actif global qui peut ensuite être transmis aux enfants s'ils le souhaitent. Je ne connais pas beaucoup d'entreprises qui vous permettraient de léguer votre emploi à vos enfants. Voilà une bonne façon d'évaluer un actif : Demandez-vous si vous pourrez le léguer à ceux que vous aimez. Mon père, l'homme que j'appelle mon père pauvre, a travaillé très dur pour se hisser au sommet de l'échelle gouvernementale. Même s'il n'avait pas été congédié, il n'aurait pas été en mesure de léguer ses années de dur labeur à ses enfants. De toute façon, nous n'aurions pas voulu de son travail, et nous n'avions pas les compétences nécessaires pour lui succéder. »

Les étudiants m'ont donné un coup de main jusqu'à ma voiture.

« Il faut donc songer à créer des éléments d'actif plutôt qu'à travailler dur pour les acheter, n'est-ce pas ? a dit l'étudiant aux 20 000 \$.

— Oui, si vous voulez être membre du club des investisseurs 90/10, ai-je précisé une fois de plus. C'est pour cette raison que père riche a constamment stimulé ma créativité à créer

différents types d'éléments d'actif dans la colonne de l'actif sans avoir à les acheter. Il disait qu'il valait mieux consacrer plusieurs années à créer un actif, plutôt que de passer sa vie entière à travailler dur pour de l'argent, et ainsi créer l'actif de quelqu'un d'autre. »

Au moment où je montais dans ma voiture, l'étudiant aux 20 000 \$ a dit : « Donc, tout ce que j'ai à faire, c'est de trouver une idée, et de créer un actif, un gros actif, qui me rendra riche. Si j'y arrive, j'aurai résolu l'éénigme du 90/10 et j'aurai grossi les rangs des investisseurs qui contrôlent 90 % de toutes les richesses. »

J'ai fermé ma portière en riant et j'ai répliqué : « Si vous résolvez l'éénigme du 90/10 dans la vraie vie, vous aurez une bonne chance de faire partie de ces 10 % d'investisseurs qui contrôlent 90 % de l'argent. Si vous ne résolvez pas l'éénigme du 90/10 dans la vraie vie, vous ferez probablement partie de ces 90 % de gens qui ne contrôlent que 10 % de l'argent. »

J'ai ensuite remercié mes étudiants et j'ai quitté les lieux.

Jeu questionnaire au sujet de votre état d'esprit

Comme l'a dit Henry Ford : « Rien n'est plus difficile que de réfléchir. Voilà sans doute pourquoi si peu de gens s'engagent dans ce processus », ou comme disait père riche : « Notre cerveau est notre actif le plus important et, si on l'utilise mal, il peut devenir notre passif le plus important. »

Père riche me demandait constamment de créer de nouveaux éléments d'actif pouvant être inscrits dans la colonne vide de l'actif. Il s'assoyait avec son fils et moi et nous demandait comment nous pourrions créer un nouvel élément d'actif. Peu lui importait si nos idées étaient loufoques, il voulait seulement que nous soyons capables d'imaginer comment cette idée pouvait être transformée en élément d'actif. Il nous demandait de défendre nos idées et de remettre en question les défis qu'il nous lançait. À long terme, cela a été beaucoup plus profitable que de se faire dire de travailler dur, d'économiser, de vivre frugalement, bref tout ce que recommandait mon père pauvre.

Donc, la question concernant votre état d'esprit est :

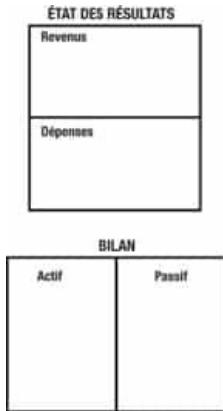
« Êtes-vous disposé à envisager la création d'éléments d'actif plutôt que leur achat ? »

Répondez par oui ou non sur une feuille de papier et développez sur ce point.

Il existe de nombreux ouvrages et programmes pédagogiques qui traitent de la façon d'acheter judicieusement des éléments d'actif. Pour la majorité des gens, acheter des éléments d'actif est le plan le plus adéquat. Je vous recommande également d'acheter des éléments d'actif lorsque vous mettrez en application le plan d'investissement qui vous garantira la sécurité et l'aisance, et investissez aussi dans des valeurs-védettes. Mais si vous rêvez de devenir un investisseur très prospère, posez-vous la question suivante : *Suis-je disposé à créer mes éléments d'actif au lieu d'acheter ceux de quelqu'un d'autre ?* Si ce n'est pas le cas, alors, comme je l'ai dit, il existe de nombreux ouvrages et programmes pédagogiques qui traitent de l'achat d'éléments d'actif.

Si vous êtes disposé à envisager la création d'éléments d'actif, alors vous trouverez la suite de ce livre très utile, peut-être même inestimable. Elle porte sur la façon de transformer une idée en éléments d'actif qui vous permettront d'en acquérir d'autres. Il ne s'agit pas seulement de gagner beaucoup d'argent dans la colonne de l'actif, mais aussi de conserver cet argent qui vous permettra d'acquérir d'autres éléments d'actif, et de jouir des plaisirs de la vie. La suite de cet ouvrage vous révélera aussi comment 10 % des investisseurs en sont venus à contrôler 90 % des richesses. Donc, si cela vous intéresse, poursuivez votre lecture.

Encore une fois, voici l'éénigme du 90/10 :



L'énigme se pose ainsi : « Comment pouvez-vous créer des éléments d'actif et les inscrire dans la colonne de l'actif sans avoir à les acheter ? »

La façon intelligente de conserver votre argent

J'ai créé ma première grande entreprise en 1977, une compagnie qui fabriquait des portemonnaie en nylon et Velcro. Elle s'inscrivait comme un important élément d'actif dans la colonne de l'actif de mes états financiers. Le problème, c'est que cet actif était trop gros pour le peu de connaissances que j'avais du monde des affaires. Donc, bien que j'aie été techniquement millionnaire dans la vingtaine, j'ai tout perdu avant même d'avoir atteint mes 30 ans.

J'ai répété le même processus trois ans plus tard dans l'industrie du rock'n'roll. Lorsque MTV a fait son apparition, notre petite entreprise se trouvait dans la position idéale pour capitaliser sur cet engouement. Encore une fois, l'actif créé était plus grand que ses créateurs. Nous sommes montés comme une fusée, mais nous nous sommes aussi écrasés comme une fusée qui aurait manqué de combustible.

La suite de cet ouvrage est consacrée à la création d'importants éléments d'actif, à l'acquisition des connaissances professionnelles requises pour les gérer, et à la façon de conserver l'argent généré par ces éléments d'actif afin d'en acquérir d'autres, encore plus stables. Comme le disait père riche : « À quoi bon gagner beaucoup d'argent si on finit par le perdre ? » C'est en investissant que les gens intelligents conservent leur argent.

PHASE DEUX

**QUEL TYPE D'INVESTISSEUR VOULEZ-VOUS
DEVENIR ?**

CHAPITRE 20

Résoudre l'éénigme du 90/10

Père riche disait : « Il y a les investisseurs qui achètent des éléments d'actif et il y a les investisseurs qui créent des éléments d'actif. Si tu veux résoudre l'éénigme du 90/10, tu dois être ces deux types d'investisseurs à la fois. »

Dans l'introduction, je vous ai parlé du jour où père riche, son fils Mike et moi marchions sur la plage en contemplant le terrain très dispendieux qu'il venait d'acquérir au bord de l'océan. Vous vous rappelez sans doute que j'ai demandé à père riche comment il avait pu s'offrir un tel terrain alors que mon père pauvre en aurait été incapable. Père riche m'avait répondu : « Moi non plus, mais mon entreprise le peut. » Tout ce que je voyais, c'était un lopin de terre sur lequel se trouvaient quelques vieilles voitures abandonnées, un bâtiment délabré, des buissons et des détritus, et une grande pancarte portant les mots « À vendre » plantée au beau milieu.

À l'âge de 12 ans, je n'arrivais pas à imaginer une entreprise sur ce terrain, mais père riche le pouvait. Il l'avait créée en pensée et cette faculté de visualisation allait faire de lui l'un des hommes les plus riches d'Hawaii. Autrement dit, père riche a résolu l'éénigme du 90/10 en créant des éléments d'actif qui permettaient ensuite l'acquisition d'autres éléments d'actif. Ce plan d'investissement n'est pas uniquement celui de père riche. C'est également le plan d'investissement de la plupart des 10 % d'investisseurs qui se partagent 90 % des richesses. Il en était ainsi autrefois, il en est ainsi maintenant, et il en sera de même dans l'avenir.

Si vous avez lu *Père riche, Père pauvre*, vous vous rappelez peut-être cette anecdote au sujet de Ray Kroc qui dit à des étudiants de MBA que McDonald's, l'entreprise qu'il a fondée, n'est pas une entreprise de hamburgers, mais que son entreprise, c'est l'immobilier. Encore une fois, la formule consiste à créer un élément d'actif qui permet l'acquisition d'autres éléments d'actif, et cette formule est la raison pour laquelle McDonald's possède les biens immobiliers les plus chers du monde. Tout cela faisait partie d'un plan.

Et c'est pourquoi père riche m'a constamment répété, lorsqu'il a vu que je songeais sérieusement à devenir riche : « Tu dois être les deux types d'investisseurs à la fois. Tu dois savoir créer des éléments d'actif et tu dois savoir en acheter. L'investisseur moyen n'est généralement pas conscient de l'existence de ces deux processus, et ne maîtrise ni l'un ni l'autre. L'investisseur moyen n'a généralement pas de plan d'investissement formel. »

Gagner des millions, et même des milliards de dollars avec des idées

Une bonne portion de la seconde partie de cet ouvrage traite de la création d'éléments d'actif. Père riche a passé de nombreuses heures à m'enseigner le processus au moyen duquel une personne peut transformer une idée en entreprise qui crée des éléments d'actif qui, à leur tour, permettent l'acquisition d'autres éléments d'actif. Au cours de l'une de ces leçons, père riche a dit : « Beaucoup de gens ont des idées qui pourraient les rendre riches au-delà de toutes leurs espérances.

« Malheureusement, la majorité des gens n'ont jamais appris à ériger une structure d'entreprise à l'intérieur de leurs idées, et ces dernières ne se concrétisent jamais ou ne deviennent jamais rien d'autres que des idées. Si tu veux faire partie des 10 % d'investisseurs qui se partagent 90 % des richesses, tu devras apprendre à ériger une structure d'entreprise à l'intérieur de tes idées créatrices. » Une bonne part de la seconde partie de cet ouvrage traite de ce que père riche appelait le triangle P-I, c'est-à-dire la structure mentale qui peut donner la vie à vos idées financières. C'est le pouvoir du triangle P-I qui saisit une idée et la transforme en un élément d'actif.

Père riche disait souvent : « Ce n'est pas uniquement en sachant créer des éléments d'actif qui permettent d'en acquérir d'autres que les plus riches des investisseurs s'enrichissent toujours davantage, c'est aussi parce qu'ils savent comment transformer leurs idées en millions, et parfois même en milliards de dollars. L'investisseur moyen peut avoir d'excellentes idées, mais il ne possède pas les habiletés nécessaires pour les transformer en éléments

d'actif qui permettent d'en acquérir d'autres. » La suite de cet ouvrage est consacrée à la façon dont les gens ordinaires peuvent arriver à transformer leurs idées en éléments d'actifs permettant l'acquisition d'autres éléments d'actif.

« Vous ne pouvez pas faire ça »

Pendant qu'il m'enseignait à transformer mes idées en éléments d'actif, père riche me répétait : « Lorsqu'on s'apprête pour la première fois à transformer une idée en fortune personnelle, il y a toujours des gens qui disent : "Vous ne pouvez pas faire ça". Rappelle-toi toujours que rien ne tue plus sûrement les grandes idées que les gens à l'esprit étroit et à l'imagination restreinte. » Père riche m'a exposé les deux raisons pour lesquelles, d'après lui, les gens ont tendance à dire : « Vous ne pouvez pas faire ça ».

1. Ils disent : « Vous ne pouvez pas faire ça » même si vous êtes en train de le faire, non pas parce que vous ne le pouvez pas, mais parce qu'ils en sont incapables.
2. Ils disent : « Vous ne pouvez pas faire ça » parce qu'ils ne comprennent pas ce que vous faites.

Père riche m'a expliqué que le processus permettant de gagner beaucoup d'argent est davantage un processus mental qu'un processus physique.

On doit à Albert Einstein l'une des citations favorites de père riche : « Les grands esprits ont toujours rencontré une opposition farouche de la part d'esprits médiocres. » Commentant cette citation, il disait : « Nous possédons tous un grand esprit et un esprit médiocre. Lorsqu'il s'agit de transformer nos idées en éléments d'actif valant des millions, voire des milliards de dollars, le défi consiste souvent à faire cesser la bataille que se livrent notre grand esprit et notre esprit souvent médiocre. »

Lorsque je parle du triangle P-I, la structure d'entreprise qui donne vie aux idées et qui est décrite dans la deuxième partie de cet ouvrage, certaines personnes sont abasourdis par la somme de connaissances qu'il leur faut posséder pour ériger ce triangle. Je leur rappelle alors la bataille que se livrent les grands esprits et les esprits médiocres. Chaque fois que l'esprit médiocre d'une personne s'oppose à son grand esprit, je cite à cette personne ce que père riche me disait : « Beaucoup de gens ont de grandes idées, mais peu de gens ont beaucoup d'argent. La raison pour laquelle la règle du 90/10 est valide, c'est qu'il ne faut pas nécessairement avoir une grande idée pour devenir riche, mais plutôt un grand personnage derrière cette idée. Tu dois avoir un esprit fort et de solides convictions pour transformer tes idées en fortune. »

« Même si tu comprends le processus au moyen duquel transformer tes idées en millions, et pourquoi pas en milliards de dollars, souviens-toi toujours que les grandes idées ne deviennent de grandes fortunes que si la personne qui se trouve derrière ces idées veut également être grande. Il est souvent difficile de maintenir le rythme lorsque tout le monde autour de nous dit : "Vous ne pouvez pas faire ça". Tu dois avoir un esprit très fort pour résister au doute exprimé par ton entourage. »

« Mais ton esprit doit être encore plus fort lorsque tu es toi-même celui qui te dit : "Tu ne peux pas faire ça". Cela ne veut pas dire qu'il te faut foncer aveuglément sans tenir compte des bonnes et des mauvaises idées de tes amis. Tu dois être à l'écoute de leurs pensées et de leurs suggestions, et ne pas refuser de t'en servir lorsqu'elles sont meilleures que tes propres idées. Mais je ne te parle pas ici de simples idées ou conseils. »

« Ce que je te révèle va bien au-delà des idées. Je te parle de ton esprit et de la volonté d'aller de l'avant lorsque surgit le doute ou que les bonnes idées te font défaut. Personne n'est en mesure de te dire ce que tu peux ou ne peux pas faire dans la vie. Tu es le seul à pouvoir en décider. Ta propre grandeur te sera souvent dévoilée lorsque tu te retrouveras dans un cul-de-sac. Lorsqu'il s'agira de transformer tes idées en argent, tu t'y retrouveras sans doute souvent. Tu sauras que tu te trouves dans un cul-de-sac lorsque tu seras à court d'idées, à court d'argent, et submergé par le doute. »

« Si tu arrives à trouver en toi l'esprit qui saura alimenter ton élan, tu découvriras ce dont tu as réellement besoin pour transformer tes idées en éléments d'actif grandioses. Transformer une idée en une immense fortune relève davantage de l'esprit humain que du pouvoir de la pensée. C'est dans ces culs-de-sac que l'entrepreneur découvre son esprit. Trouver ton esprit d'entrepreneuriat et le rendre fort est plus important que l'idée ou l'entreprise que tu développes. Une fois que tu auras trouvé ton esprit d'entreprise, tu seras à jamais capable de transformer des idées ordinaires en une fortune extraordinaire. Rappelle-toi toujours que le monde est rempli de gens qui ont de grandes idées, mais qu'il compte peu de

gens très fortunés. »

Comme je le disais plus haut, la suite de cet ouvrage est consacrée à la découverte de l'esprit d'entrepreneuriat et au développement des habiletés permettant de transformer des idées ordinaires en une fortune extraordinaire. La phase deux vous fait découvrir différents types d'investisseurs et vous permet de choisir la voie qui vous convient le mieux. La phase trois analyse le triangle P-I de père riche, et la façon dont ce triangle peut vous procurer la structure qui vous permettra de transformer une bonne idée en éléments d'actif.

La phase quatre explore l'esprit de l'investisseur averti et sa façon d'analyser les investissements. Cette phase examine aussi le cheminement de l'investisseur chevronné qui crée des fortunes grâce à ses idées et au triangle P-I. La dernière phase, la phase cinq, parle de l'importance de redonner.

CHAPITRE 21

Les catégories d'investisseurs

Cet ouvrage est un récit pédagogique qui relate la façon dont père riche m'a guidé du moment où j'ai quitté le corps des marines, sans argent et sans emploi, jusqu'à ce que je devienne un investisseur chevronné - c'est-à-dire un actionnaire vendeur plutôt qu'un actionnaire acheteur, une personne qui investit de l'intérieur plutôt que de l'extérieur. Parmi les autres véhicules de placement qui sont réservés aux riches investisseurs, citons les premiers appels publics à l'épargne (PAPE), les placements privés et les actions financières. Que vous disposiez d'informations privilégiées ou non, il est important de comprendre les notions fondamentales de la réglementation sur les valeurs mobilières.

En lisant *Père riche, Père pauvre*, vous avez découvert le monde de l'éducation financière, indispensable à tout investisseur qui souhaite réussir. En lisant *Le Quadrant du CASHFLOW*, vous avez découvert les quatre quadrants et les différentes façons dont les gens peuvent gagner de l'argent, ainsi que les diverses lois fiscales qui régissent les activités dans chaque quadrant. En ayant lu ces deux ouvrages, et peut-être aussi en ayant joué à notre jeu éducatif CASHFLOW, vous en savez déjà plus sur les fondements de l'investissement que de nombreuses personnes qui investissent activement.

Une fois que l'on comprend les principes de base de l'investissement, on peut mieux comprendre les catégories d'investisseurs telles que définies par père riche, ainsi que les dix paliers de contrôle de l'investisseur qui sont, à son avis, d'une importance capitale pour tous ceux qui évoluent dans l'univers de l'investissement.

Les 10 paliers de contrôle de l'investisseur :

1. Contrôle de soi ;
2. Contrôle des ratios revenus/dépenses et actif/passif ;
3. Contrôle de la gestion des investissements ;
4. Contrôle des impôts ;
5. Contrôle des décisions d'achat et de vente ;
6. Contrôle des opérations de courtage ;
7. Contrôle de l'ESC (entité, synchronisation et caractéristiques) ;
8. Contrôle des conditions générales des ententes ;
9. Contrôle de l'accès à l'information ;
10. Contrôle de la restitution, de la philanthropie et de la redistribution des richesses. Père riche disait fréquemment : « Investir n'est pas risqué. C'est perdre le contrôle qui est risqué. » Beaucoup de gens pensent qu'investir est risqué, et c'est parce qu'ils ne maîtrisent pas au moins 1 des 10 paliers de contrôle de l'investisseur. Nous n'examinerons pas en détail ces 10 paliers dans le cadre de cet ouvrage. Cependant, en lisant ce livre, vous verrez comment vous pourriez arriver à exercer un plus grand contrôle en tant qu'investisseur - et plus particulièrement au palier de contrôle n° 7, le contrôle de l'entité, de la synchronisation et des caractéristiques. Il s'agit d'un domaine où de nombreux investisseurs manquent de contrôle, doivent en exercer davantage ou n'ont tout simplement pas une connaissance de base du monde de l'investissement.

Nous avons consacré la première phase de cet ouvrage au palier de contrôle que père riche considérait comme le plus important : le contrôle de soi. Si vous n'êtes pas mentalement prêt et déterminé à devenir un investisseur prospère, il serait préférable de confier votre argent à un conseiller financier professionnel formé pour vous aider à choisir vos investissements.

J'étais plus que prêt

À cette étape de mon éducation financière, père riche savait que j'avais pris une décision :

J'étais mentalement prêt à devenir investisseur.

Je voulais devenir un investisseur très prospère.

Je savais que j'étais mentalement prêt et que je voulais être riche. Toutefois, père riche m'a posé la question suivante : « Quel type d'investisseur veux-tu devenir ?

— Un investisseur prospère », ai-je répondu. C'est alors que père riche a une fois de plus sorti sa tablette de papier jaune, et y a inscrit les catégories d'investisseurs suivantes :

1. L'investisseur accrédité ;
2. L'investisseur qualifié ;
3. L'investisseur averti ;
4. L'investisseur initié ;
5. L'investisseur chevronné.

« En quoi se distinguent-ils ? » ai-je demandé.

Père riche a ajouté une description vis-à-vis de chaque catégorie d'investisseur :

1. **L'investisseur accrédité** gagne beaucoup d'argent et/ou a un avoir net considérable.
2. **L'investisseur qualifié** connaît l'investissement fondamental et l'investissement technique.
3. **L'investisseur averti** comprend le monde de l'investissement et connaît la loi.
4. **L'investisseur initié** crée des occasions d'investir.
5. **L'investisseur chevronné** devient actionnaire vendeur.

J'ai senti le découragement m'envahir en lisant la définition de l'investisseur accrédité. Je n'avais ni argent ni emploi.

Père riche a remarqué ma réaction, a repris sa tablette de papier jaune et a encerclé l'investisseur initié.

Faites vos débuts comme investisseur initié

« Voilà où tu vas commencer, Robert », a dit père riche en m'indiquant la catégorie de l'investisseur initié. « Même avec très peu d'argent et très peu d'expérience, il est possible de commencer à investir de l'intérieur. Tu dois commencer sur une petite échelle et poursuivre ton apprentissage. Il n'est pas nécessaire d'avoir de l'argent pour faire de l'argent. »

Il a alors inscrit les trois E sur sa tablette :

1. Éducation ;
2. Expérience ;
3. Excédent de trésorerie.

« Lorsque tu posséderas les trois E, tu seras devenu un investisseur prospère. Tu as fait du bon travail pour ce qui est de l'éducation financière, mais tu dois maintenant acquérir de l'expérience. Lorsque tu auras une expérience pertinente, et que tu la combineras avec ton éducation, l'excédent de trésorerie viendra.

— Mais vous avez inscrit l'investisseur initié en quatrième position. Comment puis-je faire mes débuts dans cette catégorie », ai-je demandé, déconcerté.

Père riche m'a conseillé de commencer en tant qu'investisseur initié parce qu'il voulait que je crée des éléments d'actif qui me permettraient éventuellement d'acquérir d'autres éléments d'actif.

Commencez par ériger une entreprise

« Je vais t'enseigner les fondements de la création d'une entreprise prospère. Si tu apprends à ériger une entreprise prospère dans le Quadrant P, cette entreprise générera un excédent de trésorerie. Tu pourras ensuite utiliser les compétences que tu auras acquises en devenant un P prospère, dans le but d'analyser des projets d'investissement en tant que I.

— C'est comme entrer par la porte arrière, n'est-ce pas ?

— Eh bien, je dirais plutôt que c'est la chance de ta vie ! Une fois que tu auras appris à gagner ton premier million de dollars, en amasser dix autres sera un jeu d'enfant !

— D'accord. Quelle est la première étape ?

— Tout d'abord, laisse-moi te décrire les différentes catégories d'investisseurs. Ça te permettra de mieux comprendre mes propos. »

Vue d'ensemble - Il faut choisir

Dans cette partie du *Guide pour investir*, je vous propose une description des diverses catégories d'investisseurs, telles qu'établies par père riche. Dans les mini-chapitres qui suivent, vous verrez les particularités de chaque catégorie (avantages et désavantages), car la voie que j'ai choisie n'est peut-être pas la bonne pour vous.

L'investisseur accrédité

L'investisseur accrédité a un revenu élevé ou un avoir net considérable. Je savais que je n'entrais pas dans cette catégorie.

Celui qui investit à long terme et qui a choisi de s'assurer sécurité et aisance pourrait très bien se qualifier comme investisseur accrédité. Il y a beaucoup de E et de T dont la situation financière est excellente. Ils ont très tôt reconnu le besoin d'assurer leur avenir financier grâce au quadrant I et ils ont adopté un plan d'investissement afin de faire fructifier leurs revenus, générés dans les quadrants E et T. Leurs plans financiers visant à garantir leur sécurité ou leur aisance ont été menés à terme.

Dans *Le Quadrant du CASHFLOW*, nous avons discuté de cette approche à « deux temps » qui mène à la sécurité financière. J'admire ces individus pour la prévoyance et la discipline dont ils ont fait preuve en élaborant leur plan financier. Cependant, la voie que j'ai empruntée leur apparaît comme une mission impossible, ou comme un processus exigeant beaucoup trop d'efforts.

Il y a également de nombreux E et T qui peuvent se qualifier comme investisseurs accrédités en fonction uniquement de leurs revenus élevés.

Celui qui se qualifie comme investisseur accrédité a accès à des investissements qui ne sont pas à la portée de la majorité des gens. Cependant, pour bien choisir ses véhicules d'investissement, il aura besoin d'une bonne éducation financière. S'il ne souhaite pas prendre le temps d'acquérir ces connaissances, il pourra alors confier son argent à des conseillers financiers compétents qui pourront l'aider à prendre des décisions éclairées.

Il est intéressant de noter que de nos jours, en Amérique, moins de 3 % de la population répond aux critères de qualification de l'investisseur accrédité. Et si ces statistiques sont exactes, encore moins de gens se qualifient pour accéder aux paliers d'investissement supérieurs. Cela signifie qu'un grand nombre d'investisseurs non qualifiés effectuent des opérations de spéculation très risquées qu'ils ne devraient pas faire.

Encore une fois, voici comment la SEC définit actuellement l'investisseur accrédité. C'est une personne dont :

1. Le revenu annuel est de 200 000 \$ ou plus, ou ;
2. Le revenu annuel familial est de 300 000 \$ ou plus, ou ;
3. Les avoirs ont une valeur nette de 1 million de dollars ou plus.

Ma prise de conscience, que si peu de gens se qualifient comme investisseurs accrédités, m'a fait comprendre que travailler dur pour de l'argent est une façon très difficile de parvenir à investir comme le font les gens riches. Pendant que je méditais sur ce revenu minimal de 200 000 \$, je me suis rendu compte que mon père, l'homme que j'appelle mon père pauvre, n'aurait jamais pu se qualifier même en travaillant dur et malgré toutes les augmentations de salaire que lui aurait consenties le gouvernement.

Si vous avez joué au jeu *CASHFLOW 101*, vous avez sans doute remarqué que la voie rapide du jeu, ou *Fast Track*, est celle qui représente l'endroit où l'investisseur accrédité satisfait aux exigences minimales pour investir. Techniquement parlant, moins de 3 % de la population américaine satisfait aux exigences pour investir dans les investissements de la voie rapide, ou Fast Track du jeu *CASHFLOW 101*. Cela signifie que plus de 97 % de la population investit sur la voie de la course effrénée, ou *Rat Race*.

L'investisseur qualifié

L'investisseur qualifié comprend comment analyser les actions cotées en Bourse. C'est un

investisseur « externe » par opposition à l'investisseur « initié ». Généralement, les opérateurs en Bourse et les analystes entrent dans la catégorie des investisseurs qualifiés.

L'investisseur averti

L'investisseur averti possède généralement les trois E décrits par père riche. De plus, l'investisseur averti comprend bien le monde de l'investissement. Il utilise le droit fiscal, le droit commercial et la législation régissant la vente des valeurs mobilières pour maximiser ses gains, et protéger son capital sous-jacent.

Si vous voulez devenir un investisseur prospère, mais ne souhaitez pas ériger votre propre entreprise à cette fin, vous devriez donc songer à devenir un investisseur averti.

Les investisseurs appartenant à la catégorie des investisseurs avertis et aux catégories subséquentes savent que toute médaille a deux côtés. Ils savent que d'un côté de la médaille, le monde est noir et blanc, et ils savent que de l'autre côté, le monde se présente sous diverses nuances de gris. C'est un monde où l'on ne souhaite pas évoluer seul. Du côté noir et blanc de la médaille, certains investisseurs peuvent investir sans aide. Mais du côté gris, l'investisseur doit avoir une équipe derrière lui.

L'investisseur initié

L'objectif de l'investisseur initié est d'ériger une entreprise prospère. Cette entreprise peut n'être qu'un simple immeuble locatif ou bien un commerce de détail ayant un chiffre d'affaires de plusieurs millions de dollars.

Un P prospère sait comment créer et faire fructifier des éléments d'actif. Père riche disait : « Le riche invente l'argent. Une fois que tu auras appris à gagner ton premier million de dollars, en amasser dix autres sera un jeu d'enfant. »

Un P prospère doit également acquérir les habiletés requises pour analyser des entreprises afin d'y investir de l'extérieur. Par conséquent, l'investisseur initié peut également devenir un investisseur averti.

L'investisseur chevronné

Le but de l'investisseur chevronné est de devenir actionnaire vendeur. L'investisseur chevronné est le propriétaire d'une entreprise prospère dont il vend des parts au public, ce qui fait de lui un actionnaire vendeur.

Quel type d'investisseur êtes-vous ?

Les chapitres qui suivent traitent plus en détail de chaque catégorie d'investisseur. Après avoir étudié chaque catégorie, vous serez mieux préparé pour choisir votre propre objectif en matière d'investissement.

CHAPITRE 22

L'investisseur accrédité

Qui est un investisseur accrédité ?

La majorité des pays industrialisés ont des lois écrites afin de protéger la personne moyenne contre les mauvais investissements et les transactions risquées. Malheureusement, ces mêmes lois empêchent également la personne moyenne d'investir comme le font les gens riches.

Aux États-Unis, on compte la Securities Act¹ de 1933, la Securities Exchange Act de 1934, les règlements de la SEC en vertu de ces lois et la SEC elle-même (Securities and Exchange Commission²). Ces lois et règlements ont été élaborés dans le but de protéger le public contre l'information trompeuse, la manipulation et autres pratiques frauduleuses touchant l'achat et la vente de valeurs. Ils limitent l'accès à certains investissements aux catégories des investisseurs accrédités et avertis, et exigent que les détails de toutes les transactions soient divulgués. La SEC a été créée pour agir en tant que chien de garde pour le respect de ces lois.

En remplissant ce rôle, la SEC reconnaît comme investisseur accrédité la personne ayant gagné 200 000 \$ ou plus en tant qu'individu (ou 300 000 \$ en tant que couple) au cours de chacune des deux dernières années et qui estime avoir un revenu identique au terme de l'année en cours. Cette personne, ou ce couple, peut également se qualifier si ses avoirs ont une valeur nette d'au moins un million de dollars.

Père riche disait : « L'investisseur accrédité est tout simplement une personne dont le revenu est sensiblement plus élevé que celui de la personne moyenne. Cela ne veut pas nécessairement dire qu'elle est riche ou connaît le monde de l'investissement. »

Mais le problème avec cette règle, c'est que moins de 3 % des Américains se qualifient comme investisseurs accrédités pouvant investir dans des émissions d'actions régies par la SEC. Donc, 97 % des Américains n'ont pas le droit d'investir dans ces titres, car ils ne sont pas reconnus comme investisseurs accrédités. Le test que fait passer la SEC aux investisseurs avertis porte sur la somme de leurs connaissances financières.

Je me rappelle le jour où père riche s'est vu offrir l'occasion d'investir dans une entreprise appelée Texas Instruments avant que ses actions ne soient cotées en Bourse. N'ayant pas le temps d'étudier l'entreprise et d'en faire l'analyse, il n'a pas saisi cette occasion, et il l'a regretté pendant des années. Toutefois, il a saisi d'autres occasions d'investir dans des entreprises avant leur entrée en Bourse. Et il est devenu encore plus riche grâce à ces investissements, des investissements auxquels le grand public n'a pas accès. Père riche se qualifiait comme investisseur accrédité.

Lorsque je lui ai parlé d'investir avec lui dans une société n'ayant pas encore fait d'appel public à l'épargne, il m'a dit que je n'étais pas assez riche ou assez sage pour investir avec lui. Je me rappelle encore ses paroles : « Attends d'être riche, et les meilleures occasions d'investir se présenteront d'elles-mêmes. Le riche a toujours le premier choix parmi les meilleurs investissements. De plus, le riche peut acheter à très bas prix et à fort volume. C'est l'une des raisons pour lesquelles les riches s'enrichissent toujours davantage. »

Père riche était d'accord avec la SEC. Il trouvait que c'était une bonne idée que de protéger l'investisseur moyen contre les risques de ces investissements, bien qu'il ait lui-même fait fortune en tant qu'investisseur accrédité.

Toutefois, père riche m'a mis en garde : « Même en tant qu'investisseur accrédité, tu n'auras pas nécessairement la possibilité d'investir dans les meilleurs instruments de placement. C'est le privilège d'un type d'investisseur complètement différent qui possède les connaissances pertinentes, et qui a accès à des renseignements privilégiés au sujet des occasions qui se présentent. »

L'investisseur accrédité et les paliers de contrôle

Aucun.

Père riche croyait que, sans éducation financière, l'investisseur accrédité n'exerce aucun contrôle au niveau des dix paliers. L'investisseur accrédité est peut-être riche, mais il ne sait généralement pas quoi faire avec son argent.

L'investisseur accrédité et les trois E

Excédent de trésorerie – peut-être

Père riche expliquait que même si un individu se qualifie comme investisseur accrédité, il lui faut encore acquérir les connaissances et l'expérience nécessaires pour progresser et devenir un investisseur qualifié, averti, initié ou chevronné. En fait, il connaissait de nombreux investisseurs accrédités qui n'avaient pas d'excédent de trésorerie. Leurs revenus atteignaient le seuil limite, mais ils ne savaient pas très bien gérer leur argent.

D'autres pensées à propos de l'investisseur accrédité

À peu près n'importe qui peut ouvrir un compte de courtage afin d'acheter et de vendre les actions d'entreprises que l'on appelle "sociétés ouvertes". Les actions de ces entreprises sont négociées librement, tout comme elles peuvent être achetées ou vendues par le public, habituellement à la Bourse. Le marché des valeurs mobilières est véritablement un marché libre. Sans intervention gouvernementale ou extérieure, les individus sont libres de décider si le prix d'une action est équitable ou non. Ils peuvent prendre la décision d'acheter, acquérant ainsi une part de l'entreprise émettrice.

Il peut être très avantageux de participer au premier appel public à l'épargne d'une entreprise (PAPE). Généralement, les fondateurs de l'entreprise et les premiers bailleurs de fonds possèdent déjà des blocs d'actions. Pour augmenter son capital, une entreprise peut faire publiquement appel à l'épargne. C'est alors qu'intervient la SEC – et ses exigences en matière de divulgation de l'information – afin de prévenir les opérations frauduleuses et de protéger l'investisseur contre l'information trompeuse. Toutefois, cela ne veut pas dire que tout PAPE est une bonne affaire. Un PAPE peut être légal mais ne représenter qu'un investissement médiocre ou susceptible de devenir un élément de passif (signifiant une perte de valeur).

La Securities Act de 1933 et la Securities Exchange Act de 1934 ont été adoptées dans le but de réglementer ce type d'investissements et de protéger l'investisseur contre les transactions frauduleuses ou très risquées, ou la mauvaise gestion des courtiers. La SEC a été créée pour exercer une surveillance sur les émissions de titres et sur l'ensemble du secteur des valeurs mobilières.

Les règlements auxquels sont assujetties les émissions d'actions touchent autant les émissions publiques que les émissions à diffusion restreinte. Il y a toutefois des exceptions auxquelles nous ne nous attardons pas ici. Pour l'instant, il est important de bien comprendre ce qu'est un investisseur accrédité. Ce dernier peut investir dans certains types de titres qui ne sont pas accessibles à l'investisseur non accrédité ou non averti, car il peut, de par son statut, s'exposer à de plus grands risques financiers.

Nous avons déjà discuté des exigences en matière de revenus ou d'avoirs nets auxquels doit répondre l'individu, ou le couple, qui veut être reconnu comme investisseur accrédité. Toutefois, tout directeur, cadre supérieur ou associé gérant de la société émettrice d'actions sera considéré investisseur accrédité même si cette personne ne répond pas aux critères déjà mentionnés. Cette distinction prendra toute son importance lorsque nous parlerons de l'"investisseur initié". À vrai dire, c'est souvent la voie qu'empruntent l'investisseur initié et l'investisseur chevronné. »

1. Loi des valeurs mobilières.

2. Commission des valeurs mobilières des États-Unis.

CHAPITRE 23

L'investisseur qualifié

Père riche définissait l'investisseur qualifié comme une personne qui a de l'argent et une certaine connaissance du monde de l'investissement. Un investisseur qualifié est habituellement un investisseur accrédité qui a également investi dans son éducation financière. Faisant référence au marché des valeurs mobilières, par exemple, il disait que les investisseurs qualifiés regroupaient la majorité des opérateurs boursiers professionnels. Leur éducation leur permet de faire la distinction entre l'investissement fondamental et l'investissement technique.

1. *Investissement fondamental*

Père riche disait : « Un investisseur fondamental qui cherche valeur et croissance minimise le risque en examinant les états financiers de l'entreprise dans laquelle il compte investir. » Lorsqu'on étudie la possibilité d'acheter des actions d'une entreprise, il est primordial de tenir compte de son potentiel de gains à long terme. L'investisseur fondamental étudie soigneusement les états financiers d'une entreprise avant d'y investir. L'investisseur fondamental tient également compte des perspectives économiques globales, ainsi que celles qui prévalent dans le secteur particulier où évolue l'entreprise en question. La fluctuation des taux d'intérêt est un facteur très important de l'analyse fondamentale.

2. *Investissement technique*

Père riche disait : « Un bon investisseur technique investit en prenant le pouls du marché et se protège contre les pertes catastrophiques. Lorsqu'il s'agit de choisir un titre, il est primordial de tenir compte de l'offre et de la demande. L'investisseur technique étudie les variations du cours de l'action de l'entreprise. L'offre pourra-t-elle répondre à la demande prévue ?

L'investisseur technique a tendance à acheter en fonction du prix et des indicateurs psychologiques, tout comme le consommateur est à l'affût des aubaines. De fait, de nombreux investisseurs techniques ressemblent à ma tante Doris. Ma tante Doris va à la chasse aux aubaines avec ses amies ; elle achète des articles parce qu'ils sont abordables ou vendus à rabais, ou parce que ses amies les achètent. Elle rentre ensuite chez elle, se demande pourquoi elle a fait ces achats, essaie les vêtements achetés et puis les retourne au magasin et se fait rembourser, de manière à avoir de l'argent pour faire d'autres emplettes.

L'investisseur technique étudie l'historique du cours de l'action de l'entreprise. Le véritable investisseur technique ne se préoccupe pas des opérations internes de l'entreprise comme le ferait l'investisseur fondamental. Les principaux indicateurs qui intéressent l'investisseur technique sont les tendances du marché et le cours de l'action.

L'une des raisons pour lesquelles tant de gens pensent qu'investir est risqué, c'est que la majorité d'entre eux agissent comme « investisseurs techniques », mais sans savoir ce qui distingue l'investisseur technique de l'investisseur fondamental. Investir paraît risqué du point de vue technique parce que le cours de l'action fluctue en fonction des tendances du marché. Voici quelques exemples de facteurs qui peuvent provoquer ces fluctuations :

- Un jour, une action est populaire et très prisée.
Le jour suivant, elle ne l'est plus.
- L'entreprise manipule l'offre et la demande soit :
 - en fractionnant l'action ;
 - en augmentant le nombre d'actions d'une catégorie donnée en procédant, par exemple, à un reclassement de titres, ou en réduisant le nombre d'actions disponibles en les rachetant ;
 - ou un acheteur institutionnel (fonds communs de placement ou fonds de retraite) achète ou vend les actions d'une entreprise à un volume tel que cela perturbe le marché.

Investir semble risqué aux yeux de l'investisseur moyen parce qu'il ne possède pas les

connaissances financières de base de l'investisseur fondamental, ni le savoir-faire de l'investisseur technique. S'il ne fait pas partie du conseil de l'entreprise qui modifie l'offre, il ne peut exercer aucun contrôle sur les fluctuations de l'offre et de la demande sur le marché libre. Il demeure soumis aux caprices du marché.

Souvent, l'investisseur fondamental repérera une excellente entreprise qui dégage de gros bénéfices, mais pour une raison ou une autre, les investisseurs techniques ne se montreront pas intéressés, et le cours de l'action de cette entreprise ne grimpera pas, même si elle est rentable et bien gérée. Au cours de la bulle point-com, de nombreuses personnes ont investi dans le placement initial des titres d'entreprises Internet, qui n'affichaient ni ventes ni profits. Voilà un exemple d'investisseurs techniques qui déterminent en quelque sorte la valeur de l'action d'une entreprise.

Dans un marché boursier haussier, les gens qui agissent uniquement à titre d'investisseurs fondamentaux ne réussissent pas aussi bien que les investisseurs qui tiennent également compte de l'aspect purement technique du marché. Dans un marché haussier, ce sont ceux qui prennent le plus de risques qui l'emportent ; les gens prudents qui se préoccupent avant tout de la valeur de leurs investissements sortent perdants. En fait, un grand nombre de ces investisseurs téméraires ont effrayé de nombreux investisseurs techniques, en acquérant aussi massivement des actions hors de prix, mais sans valeur.

Mais lors d'un krach boursier, ce sont les investisseurs fondamentaux ayant des habiletés techniques qui s'en sortent le mieux. Les spéculateurs amateurs qui ont plongé tête première dans le marché, ainsi que les entreprises ayant réuni d'importants capitaux suite à un PAPE (Premiers Appels Publics à l'Épargne), ne sortiront pas indemnes de ce repli. Père riche disait : « Le problème lorsqu'on s'enrichit rapidement sans se munir d'un parachute, c'est qu'on tombe de plus haut et plus rapidement. Les fortunes gagnées trop rapidement poussent les gens à croire qu'ils sont de petits génies financiers alors qu'en fait ils font preuve de sottise financière. » Père riche croyait que les deux approches, fondamentale et technique, étaient importantes pour survivre aux oscillations du marché.

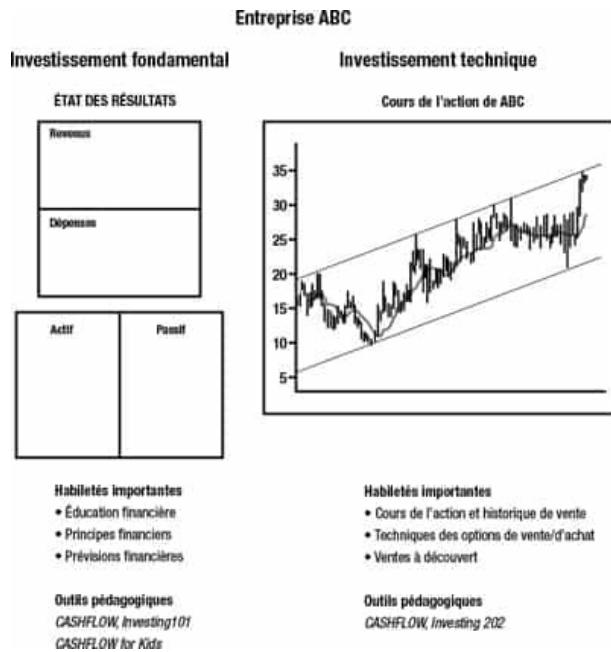
Charles Dow, le père de l'indice de référence Dow-Jones, était un investisseur technique. C'est pourquoi le Wall Street Journal, le quotidien dont il est le cofondateur, est un journal qui s'adresse avant tout aux investisseurs techniques, et pas nécessairement aux investisseurs fondamentaux.

La différence est énorme entre ces deux styles d'investissement. L'investisseur fondamental analyse l'entreprise en étudiant ses états financiers afin d'en évaluer les points forts et le potentiel. De plus, l'investisseur fondamental tient compte de la conjoncture économique et de la vigueur du secteur où évolue l'entreprise. Warren Buffett est reconnu comme l'un des meilleurs investisseurs fondamentaux.

L'investisseur technique s'inspire de graphiques illustrant le comportement des actions d'une entreprise en matière de prix et de volume. L'investisseur technique pourra également étudier le ratio des options de vente aux options d'achat, ainsi que l'historique des positions vendeur. On dit souvent de George Soros qu'il est l'un des meilleurs investisseurs techniques.

Tandis que ces deux types d'investisseurs investissent en se fondant sur des faits, ils trouvent ces faits à partir de différentes sources de données. De plus, les deux approches exigent des compétences différentes et un vocabulaire différent. Mais ce qui est alarmant, c'est que la majorité des gens qui investissent de nos jours le font sans avoir les compétences de l'investisseur technique, ni celles de l'investisseur fondamental. De fait, je parie que la plupart des nouveaux venus ne connaissent pas la différence entre ces deux types d'investisseurs.

Père riche avait l'habitude de dire : « Les investisseurs qualifiés doivent bien connaître l'analyse fondamentale et l'analyse technique. Il a dessiné les diagrammes suivants à mon intention. C'est à cause de ceux-ci que Kim et moi, et The Rich Dad Company nous développons nos produits comme nous le faisons. Nous voulons que les gens soient capables d'apprendre à acquérir des connaissances financières pour qu'ils les transmettent à leurs enfants à un très jeune âge, comme père riche l'a fait avec moi.



On me pose souvent la question suivante : « Pourquoi l'investisseur qualifié doit-il comprendre à la fois l'investissement fondamental et l'investissement technique ? » Ma réponse tient en un mot : « confiance ». Les investisseurs moyens pensent qu'investir est risqué parce que :

- Ils perçoivent de l'extérieur l'entreprise ou la propriété dans laquelle ils veulent investir, tentant de voir ce qui se passe à l'intérieur. S'ils sont incapables de lire des états financiers, ils dépendent entièrement de l'opinion d'autres personnes. Ne serait-ce qu'au niveau de leur subconscient, ces gens savent que les investisseurs initiés disposent d'informations privilégiées qui leur permettent de minimiser les risques.
- Si des gens sont incapables de lire des états financiers, alors leurs états financiers personnels sont souvent un véritable bourbier. Comme père riche le disait : « Si les fondations financières d'un individu sont faibles, sa confiance en lui sera également faible. » L'un de mes amis a dit un jour : « Les gens refusent de se pencher sur leurs états financiers personnels parce qu'ils craignent d'apprendre qu'ils souffrent d'un cancer financier. » La bonne nouvelle est que lorsqu'ils trouvent un remède à leur maladie, le reste de leur vie s'améliore également, tout comme parfois leur état de santé général.
- La majorité des gens savent faire fructifier leur argent uniquement lorsque le marché est à la hausse, et ils vivent dans la terreur d'un krach. Si un individu comprend l'investissement technique, il sait comment faire fructifier son argent, que le marché soit à la baisse ou à la hausse. L'investisseur moyen qui n'a pas de compétences techniques ne fait de l'argent que sur un marché haussier, et perd souvent tous ses gains dès que le marché perd de la vigueur. Père riche disait : « L'investisseur technique se munit d'une assurance contre les grosses pertes. L'investisseur moyen est une personne qui pilote un avion sans avoir emporté de parachute. »

Comme le disait souvent père riche au sujet des investisseurs techniques : « Celui qui gravit un escalier va plus lentement que celui qui tombe par la fenêtre. » Un marché haussier évolue lentement, mais lorsqu'il s'effondre, il le fait à une vitesse vertigineuse. L'investisseur technique accueille avec enthousiasme un marché baissier parce que ce dernier le met en position de gagner rapidement de l'argent, cet argent que perd l'investisseur moyen, et qu'il avait souvent accumulé très lentement.

Voici comment on peut illustrer les résultats obtenus par ces divers investisseurs :

Marché		
	<u>haussier</u>	<u>baissier</u>
Investisseur perdant	Perd	perd
Investisseur moyen	Gagne	perd
Investisseur qualifié	Gagne	gagne

De nombreux investisseurs sont souvent perdants parce qu'ils attendent trop longtemps avant de s'aventurer sur le marché. Ils ont tellement peur de perdre qu'ils attendent une éternité afin d'obtenir la preuve que le marché est réellement à la hausse. Dès qu'ils y pénètrent, le marché atteint un sommet et puis s'effondre, les emportant dans sa chute.

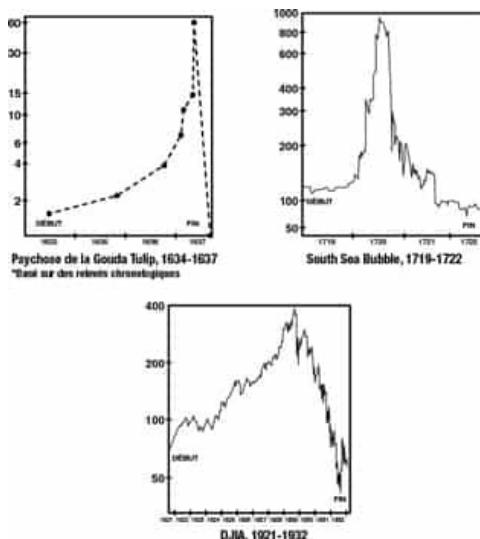
L'investisseur qualifié est moins préoccupé par les fluctuations du marché. Il y entre avec confiance, utilisant un système de commerce adapté au marché haussier. Mais lorsque le marché essuie des revers, il change souvent de système, se débarrassant de ses acquisitions récentes au moyen des techniques de la vente à découvert et des options de vente, ce qui lui permet de réaliser des gains sur un marché baissier. Ces multiples systèmes et stratégies lui donnent davantage de confiance à titre d'investisseur.

Pourquoi voudrez-vous peut-être devenir un investisseur qualifié ?

L'investisseur moyen vit dans la peur d'un krach ou d'un marché baissier. On peut souvent l'entendre dire : « Qu'arrivera-t-il si j'achète des actions et que leur cours chute ? » En conséquence, de nombreux investisseurs moyens ne tirent pas avantage des occasions de profit, tant sur un marché haussier que sur un marché baissier. L'investisseur qualifié se réjouit des fluctuations du marché. Quand les prix sont à la hausse, il utilise les compétences qu'il a acquises pour minimiser les risques et empocher des gains, que le marché soit à la hausse ou à la baisse. Souvent, l'investisseur qualifié protège sa position, ce qui signifie qu'il sera protégé si le cours d'une action grimpe ou chute soudainement. Autrement dit, il a de fortes chances de s'enrichir dans un cas comme dans l'autre tout en se protégeant contre les pertes.

Le problème avec les nouveaux investisseurs

De nos jours, alors que le marché est en ébullition, j'entends souvent de nouveaux investisseurs dire avec confiance : « Je n'ai pas à me préoccuper d'un krach boursier éventuel, parce que, cette fois, les choses sont différentes. » Un investisseur chevronné sait que tous les marchés sont parfois haussiers et parfois baissiers. Il sait que lorsqu'un marché haussier est très actif, il est plus que probable qu'il s'effondrera après un certain temps. Et plus le marché connaît une forte croissance, plus vite et plus durement il s'effondrera. Quand des gens investissent dans des entreprises qui ne dégagent aucun bénéfice, cela est un signe de psychose. Les diagrammes qui suivent illustrent les bulles, les psychoses, les périodes de prospérité et de dépression que le monde a connues dans le passé.



Sir Isaac Newton, qui a perdu la majeure partie de sa fortune au moment de la South Sea Bubble, a dit : « Je sais calculer le mouvement des corps célestes, mais pas la folie des foules. » Quand la folie est manifeste et que chacun songe à s'enrichir rapidement sur le marché, ce n'est qu'une question de temps avant que bien des gens perdent tout, parce qu'ils ont investi dans le marché avec de l'argent emprunté, au lieu d'avoir d'abord investi dans leur éducation et leur expérience. Lorsque cela se produit, un vent de panique pousse de nombreuses personnes à vendre, et c'est dans de telles situations que l'investisseur qualifié s'enrichit vraiment.

Ce n'est pas le krach qui est si grave, mais la panique qui accompagne les désastres financiers. Le problème avec la majorité des nouveaux investisseurs est qu'ils n'ont pas encore connu un véritable marché baissier, alors comment pourraient-ils savoir à quoi ressemble la charge émotive associée à un krach boursier ou à un marché baissier, surtout si cela déroule sur une longue période ?

Père riche disait tout simplement : « Il est impossible de prédire le comportement du marché, mais il est important d'être préparé à toute éventualité. » Il disait également : « Lorsque le marché est à la hausse, on a le sentiment qu'il en sera toujours ainsi, ce qui entraîne les gens à faire preuve de négligence, de bêtise et de complaisance. Les marchés baissiers semblent également s'éterniser, et c'est pourquoi les gens oublient que c'est souvent le meilleur moment de devenir très, très riche. Voilà pourquoi tu chercheras à devenir un investisseur qualifié. »

Pourquoi les marchés s'effondreront-ils plus rapidement à l'ère de l'information ?

Dans son ouvrage intitulé *The Lexus and the Olive Tree*, un livre que je recommande fortement à quiconque veut comprendre l'économie mondiale actuelle, l'auteur Thomas L. Friedman fait souvent référence à la horde électronique. Cette horde est composée d'un groupe de plusieurs milliers d'individus, souvent très jeunes, qui contrôlent de grosses sommes d'argent électronique. Ce sont des individus qui travaillent pour de grandes banques, des fonds communs de placement, des fonds spéculatifs, des compagnies d'assurances, etc. Ils peuvent, d'un clic de souris, déplacer des billions de dollars d'un pays à un autre en une fraction de seconde. La horde électronique exerce ainsi davantage de pouvoir que les politiciens.

En 1997, je me trouvais en Asie du Sud-est lorsque la horde électronique a retiré son argent de la Thaïlande, l'Indonésie, la Malaisie et la Corée, détruisant virtuellement l'économie de ces pays du jour au lendemain. Ce n'était pas beau à voir ni très agréable de se trouver physiquement sur place à cette époque.

Si vous investissez à l'échelle mondiale, vous vous rappelez sans doute comment la majeure partie du monde, incluant Wall Street, chantait les louanges de cette nouvelle « économie du tigre asiatique ». Tout le monde voulait investir dans ces pays. Et puis soudain, presque du jour au lendemain, leur monde s'est écroulé. Il y a eu des meurtres, des suicides, des émeutes, du pillage, et un sentiment de malaise généralisé. La horde électronique n'a pas aimé ce qu'elle a vu dans ces pays, et elle a retiré tout son argent en l'espace de quelques secondes.

Thomas Friedman a écrit dans son livre :

« Pensez à la horde électronique comme à un troupeau de gnous en train de brouter dans la savane en Afrique. Lorsqu'un gnou qui se trouve en périphérie du troupeau voit quelque chose bouger dans d'épais buissons non loin de lui, il ne dit pas au gnou voisin : "Hé, je me demande s'il n'y a pas un lion caché dans ces broussailles." Pas du tout. Ce gnou entame une course folle, et tous ces gnous qui courrent aussitôt avec lui ne s'arrêtent pas au bout de quelques centaines de mètres. Ils courront jusqu'au pays voisin en détruisant tout sur leur passage. »

C'est ce qui est arrivé aux tigres asiatiques en 1997. Quand la horde électronique n'a pas aimé ce qu'elle a vu dans la région, elle a déménagé sur-le-champ. Un optimisme débordant a fait place à des émeutes et à des meurtres en l'espace de quelques jours.

Je prédis qu'un effondrement du marché sera plus rapide et plus dévastateur à l'ère de l'information.

Comment peut-on se protéger contre ces krachs ?

Certains de ces pays se protègent contre le pouvoir de la horde électronique en épurant et en resserrant leurs états financiers, et en accroissant leurs exigences et leurs normes financières. Dans son livre, Thomas Friedman écrit que le secrétaire d'État adjoint au Trésor, Larry Summers, a dit un jour : « Si vous étiez en train de rédiger l'histoire des marchés financiers américains, je vous suggérerais que la seule innovation majeure qui ait modelé ces marchés financiers sont des principes comptables généralement reconnus. Nous en avons besoin internationalement. C'est une victoire, mineure mais loin d'être insignifiante, un triomphe du FMI qu'un professeur, en Corée, qui enseigne des cours du soir en comptabilité puisse me dire qu'il avait généralement 22 étudiants dans sa classe pendant le trimestre d'hiver, mais qu'il en avait maintenant 385. C'est ce dont nous avons besoin au niveau corporatif en Corée. Nous en avons également besoin au niveau national. »

Il y a de cela des années, père riche tenait des propos similaires, mais il ne faisait pas référence à un pays tout entier comme le fait Larry Summers dans cet extrait. Père riche faisait

référence à tout individu qui veut réussir sur le plan financier. Il disait : « Ce qui distingue la personne riche et de la personne pauvre, c'est bien plus que leurs revenus. Cette différence se trouve dans leur éducation financière et dans l'importance qu'ils accordent à cette éducation. En termes simples, les gens pauvres ont des normes fort peu rigoureuses en matière d'éducation financière, peu importe leurs revenus. » Il disait également : « Les gens dont les normes sont peu élevées à cet égard sont souvent incapables de transformer leurs idées en éléments d'actif. Au lieu de créer des éléments d'actif, nombreux sont ceux qui créent des éléments de passif, et c'est uniquement parce qu'ils n'ont pas accordé suffisamment d'importance à l'éducation financière. »

L'importance de la porte de sortie

Père riche disait encore : « La raison pour laquelle la majorité des investisseurs moyens perdent de l'argent, c'est qu'il est souvent facile d'investir dans une valeur, et qu'il est souvent difficile de s'en départir. Si tu veux être un investisseur avisé, tu dois aussi savoir comment te retirer d'un investissement. »

Aujourd'hui, lorsque j'investis, l'une des plus importantes stratégies qu'il me faut étudier est ce que j'appelle ma « stratégie de sortie ». Pour bien me faire comprendre l'importance de la stratégie de sortie, père riche m'en a parlé dans ces termes : « Faire un investissement, c'est souvent comme se marier. Au début, les choses sont excitantes et amusantes. Mais si ça tourne mal, alors le divorce peut être encore plus douloureux que la somme d'excitation et de plaisir du début. C'est pourquoi tu dois comparer l'investissement au mariage. Dire oui est souvent beaucoup plus facile que de se retirer, de se séparer. »

Mes deux pères avaient tous deux fait un mariage heureux. Donc, lorsque père riche me parlait de divorce, il n'encourageait pas les gens à divorcer. Il me conseillait simplement de penser à long terme. Il disait : « 50 % des mariages se terminent par un divorce et 100 % des couples mariés croient qu'ils ne feront pas partie de ces statistiques. » C'est peut-être pour cette raison que tant de nouveaux investisseurs achètent dans le cadre d'un PAPE, acquérant ainsi des actions auprès d'investisseurs plus expérimentés. Père riche disait : « Rappelle-toi toujours que lorsque tu es excité à l'idée d'acheter un élément d'actif, il y a souvent quelqu'un qui en sait davantage que toi à propos de cet élément, et qui est excité à l'idée de te le vendre ! »

Lorsque les gens apprennent à investir en jouant au jeu CASHFLOW, ils apprennent des techniques qui leur permettent de savoir quand acheter et quand vendre. Père riche disait : « Lorsque tu achètes, tu devrais toujours avoir une idée de la façon dont tu pourras vendre, surtout s'il s'agit d'investissements qui ne sont offerts qu'aux investisseurs accrédités et à ceux des catégories supérieures. Lorsqu'il s'agit d'investissements très sophistiqués, ta stratégie de sortie est souvent plus importante que ta stratégie d'entrée. Avec ce genre d'investissement, tu dois savoir ce qui se passera si tout va bien, et ce qui se passera si les choses tournent mal. »

Les habiletés financières de l'investisseur qualifié

Nous avons créé les jeux CASHFLOW à l'intention des gens qui veulent apprendre les principes financiers de base. Nous leur recommandons d'y jouer au moins 6 à 12 fois. En jouant à CASHFLOW 101 régulièrement, vous commencerez à comprendre les principes de base d'analyse d'investissement fondamentale. Après avoir joué à 101 et avoir approfondi votre compréhension concernant les compétences financières que ce jeu enseigne, vous voudrez peut-être alors passer à l'étape suivante : le jeu CASHFLOW 202. Ce dernier vous enseigne les compétences complexes et le vocabulaire des négociations techniques.

Vous apprendrez des techniques telles que la vente à découvert, qui consiste à vendre des actions que vous ne possédez pas encore, dans l'espoir que leur cours chutera. Vous apprendrez également à vous servir des options d'achat, des options de vente et des doubles options. Il s'agit des techniques très complexes de négociation que tous les investisseurs qualifiés se doivent de connaître. Ce qu'il y a de bien avec ces jeux, c'est que vous apprenez à investir sans danger, avec de l'argent fictif. Acquérir ces connaissances dans la vraie vie pourrait vous coûter très cher.

Pourquoi les jeux sont de meilleurs professeurs

En 1950, on a confié à une religieuse, qui était professeure d'histoire et de géographie à Calcutta, la tâche d'aider les pauvres et de vivre parmi eux. Au lieu de simplement dire qu'elle se souciait des pauvres, elle a choisi de parler très peu, et de les aider par ses actions. Et c'est à cause de ces actions que les gens l'ont ensuite écoutée lorsqu'elle parlait. Voici ce qu'elle

avait à dire sur la différence qui existe entre les paroles et les actions : « On devrait parler moins. Un lieu de prédication n'est pas un lieu de rencontre. Vous devriez agir davantage. »

J'ai choisi d'utiliser les jeux comme outil pédagogique, pour vous enseigner les techniques d'investissement que m'a apprises père riche, parce que les jeux incitent davantage à l'action que les conférences. Comme l'a dit Mère Teresa : « Un lieu de prédication n'est pas un lieu de rencontre. » Nos jeux sont des lieux de rencontre. Nos jeux favorisent une interaction sociale propice à l'apprentissage et à la transmission des connaissances. Lorsqu'il s'agit d'investissement, il y a trop de gens qui essaient d'en enseigner les techniques en prêchant. Nous savons tous qu'il y a certaines choses qui s'apprennent mieux dans le feu de l'action, et nos jeux créent cette ambiance qui favorise l'apprentissage.

Il y a un vieil aphorisme qui dit : « J'entends et j'oublie. Je vois et je me souviens. Je fais et je comprends. »

Au-delà de la rédaction d'ouvrages portant sur l'argent et l'investissement, et bien au-delà de la création de jeux pouvant servir d'outils pédagogiques, mon but est de créer plus de compréhension. Plus les gens comprennent, plus ils sont en mesure de voir le revers de la médaille. Au lieu de ne voir que la peur et le doute, les joueurs commencent à voir des occasions qui leur avaient échappées auparavant, car leur compréhension augmente à chaque fois qu'ils jouent.

Notre site Web est rempli d'anecdotes racontées par des gens qui ont joué à nos jeux et qui ont vu leur vie changer du tout au tout. Ils ont maintenant une tout autre perception de l'argent et du monde de l'investissement, une compréhension qui met au rancart certaines vieilles croyances et qui leur ouvrent un monde de nouvelles possibilités.

Il y a plusieurs histoires de gens qui ont joué à nos jeux et dont l'existence a changé soudainement. Ils ont acquis une nouvelle compréhension concernant l'argent et l'investissement, une compréhension qui a écarté certaines anciennes pensées, et leur a offert de nouvelles possibilités dans leurs vies.

Père riche m'a appris à devenir propriétaire d'entreprise et investisseur en jouant au *Monopoly*. Il a ainsi pu m'inculquer un très grand nombre de notions après nos parties lorsque nous faisions la tournée de ses entreprises et de ses terrains. J'ai voulu créer des jeux pédagogiques qui vous permettront d'apprendre les mêmes compétences techniques fondamentales, dans le domaine de l'investissement, que père riche m'a enseignées, et qui vont bien au-delà de celles dont on a besoin pour jouer au *Monopoly*. Comme le disait père riche : « Il faut absolument savoir gérer son cash-flow, et savoir lire des états financiers pour réussir dans les quadrants P et I du Quadrant du CASHFLOW.

Les contrôles de l'investisseur que possède l'investisseur qualifié

L'investisseur qualifié a le contrôle sur :

1. Lui-même ;
2. Les ratios revenus/dépenses et actif/passif ;
3. Les décisions d'achat et de vente.

Les trois E que possède l'investisseur qualifié

1. Éducation ;
2. Expérience - aucune ;
3. Excédent de trésorerie - peut-être.

Les investisseurs qualifiés, tant fondamentaux que techniques, analysent les entreprises de l'extérieur. Ils déterminent ainsi s'ils deviendront des « actionnaires acheteurs ». Un grand nombre d'investisseurs prospères sont heureux d'agir en tant qu'investisseurs qualifiés. Forts d'une bonne éducation financière et de conseils financiers judicieux, beaucoup d'investisseurs qualifiés deviennent millionnaires. Ils investissent dans des entreprises qui ont été créées par d'autres et qui sont dirigées par d'autres. Étant donné qu'ils ont étudié et acquis une bonne éducation financière, ils sont en mesure d'analyser les entreprises à partir de leurs états financiers.

Qu'est-ce que le ratio cours-bénéfice ?

L'investisseur qualifié comprend ce qu'est le ratio cours-bénéfice d'une action, qu'on appelle également multiplicateur du marché. On calcule le ratio cours-bénéfice en divisant le cours

actuel de l'action par le bénéfice net par action à la fin de l'exercice. Généralement, un ratio peu élevé signifie que l'action se vend à un prix relativement bas par rapport au bénéfice qu'elle génère ; un ratio élevé indique que le prix de cette action est élevé et qu'elle ne doit pas être considérée comme une aubaine.

$$\text{Ratio cours-bénéfice} = \frac{\text{Prix du marché (par action)}}{\text{Bénéfice net (par action)}}$$

Le ratio cours-bénéfice d'une entreprise prospère peut être très différent de celui d'une autre entreprise prospère si elles n'appartiennent pas à la même industrie. Par exemple, l'action d'une entreprise de haute technologie qui connaît une forte croissance, et qui dégage d'importants profits se vend généralement à un prix plus élevé que celle des entreprises à faible coefficient de technologie dont la croissance s'est stabilisée. Certaines actions se vendent à prix fort même lorsque ces entreprises ne dégagent aucun profit. Ce prix reflète les attentes du marché, c'est-à-dire que les investisseurs espèrent que ces entreprises seront éventuellement très rentables.

Le ratio cours-bénéfice futur est le ratio clé

L'investisseur qualifié sait que le ratio cours-bénéfice actuel n'est pas aussi important que le ratio cours-bénéfice futur. L'investisseur veut investir dans une entreprise qui a un solide avenir financier. Pour que le ratio cours-bénéfice soit utile à l'investisseur, beaucoup d'autres informations relatives à l'entreprise pourront être nécessaires. Généralement, l'investisseur compare les ratios de l'année en cours à ceux des années précédentes afin de mesurer la croissance de l'entreprise. L'investisseur compare également les ratios de l'entreprise avec ceux d'autres entreprises qui évoluent dans la même industrie.

Les spéculateurs à court terme ne sont pas nécessairement des investisseurs qualifiés

De nos jours, de nombreuses personnes font de la « spéculation à court terme », une technique qui est devenue populaire grâce à la commodité des transactions en ligne et à leur usage de plus en plus répandu. Le spéculateur à court terme espère empocher des profits en achetant et en vendant des titres au cours d'une même journée. Ce qui distingue le spéculateur à court terme prospère de celui qui ne réussit pas est souvent son habileté à voir au-delà du ratio cours-bénéfice.

En général, le spéculateur à court terme prospère a pris le temps d'apprendre les rudiments de l'investissement fondamental ou technique. Ceux qui n'ont pas une éducation financière pertinente et ne maîtrisent pas l'analyse technique agissent davantage comme des joueurs que comme des négociateurs. Seuls les spéulateurs à court terme ayant une solide éducation financière peuvent être considérés comme des investisseurs qualifiés.

De fait, on dit que la majorité des nouveaux spéculateurs à court terme perdent rapidement une partie ou la totalité de leur capital et cessent toute activité dans un délai de deux ans. La spéculation à court terme est une activité extrêmement compétitive appartenant au quadrant T où les individus les plus mieux renseignés et les mieux préparés utilisent l'argent des autres.

Apprendre à garder la tête froide et à investir judicieusement lors d'un krach, voilà des habiletés très importantes que possède l'investisseur qualifié. De plus, c'est lors d'un krach que de nombreuses personnes deviennent très riches.

CHAPITRE 24

L'investisseur averti

L'investisseur averti a autant de connaissances que l'investisseur qualifié, mais il a de plus étudié les avantages que peut lui procurer le système juridique. Père riche définissait l'investisseur averti comme un investisseur qui sait tout ce que sait l'investisseur qualifié et qui connaît bien les domaines juridiques suivants :

1. Les lois fiscales ;
2. Les lois sur les sociétés ;
3. Les lois sur les valeurs mobilières.

Bien qu'il ne soit pas avocat, l'investisseur averti peut élaborer ses stratégies d'investissement en fonction de la loi, tout comme il peut s'en servir pour choisir un instrument de placement et en déterminer le rendement potentiel. L'investisseur averti obtient souvent un rendement supérieur en prenant très peu de risques et en tirant parti de diverses lois.

La connaissance de l'ESC

En connaissant les rudiments de la loi, l'investisseur averti est en mesure de tirer profit de l'ESC, qui signifie :

- Entité ;
- Synchronisation ; et
- Caractéristiques.

Père riche décrivait l'ESC comme suit : « Le E correspond au contrôle de l'entité, c'est-à-dire au choix de la structure d'entreprise. » Si tu es un employé, tu ne contrôles généralement pas cet aspect. L'individu qui évolue dans le quadrant T a habituellement le choix entre les entités suivantes : l'entreprise individuelle, la société de personnes (ce qui est la pire structure, car bien que vous ayez droit à votre part des bénéfices, vous êtes responsable de tous les risques), la corporation S, la société à responsabilité limitée, la société en commandite ou la corporation C.

De nos jours, aux États-Unis, si vous êtes avocat, médecin, architecte, dentiste, ou autre profession, et choisissez la corporation C comme entité légale, votre taux d'imposition minimal sera de 35 % alors qu'il est de 15 % pour moi, car je suis propriétaire d'une entreprise de services professionnels non agréée.

Cet écart de 20 % équivaut à beaucoup d'argent, surtout après plusieurs années d'exploitation. Cela signifie que la structure juridique de la corporation C permet au non-professionnel de bénéficier d'une longueur d'avance de l'ordre de 20 % sur le professionnel, au début de chaque année.

Père riche me disait : « Pense un peu aux gens qui évoluent dans le quadrant E et qui ne peuvent pas choisir l'entité dans laquelle ils travaillent. Même s'ils travaillent dur et peu importe leurs revenus, le gouvernement se paie toujours le premier en prélevant l'impôt à la source. Et plus ils travaillent dur pour gagner davantage d'argent, plus ils enrichissent le gouvernement. C'est parce que les gens qui évoluent dans le quadrant E n'ont pratiquement aucun contrôle sur l'entité, les dépenses et les impôts. Encore une fois, le salaire des gens qui évoluent dans le quadrant E est imposé à la source à cause de la Current Tax Payment Act de 1943, la loi qui a mis en vigueur la retenue fiscale. Depuis l'adoption de cette loi, le gouvernement est toujours payé en premier. »

Aux États-Unis, les sociétés en commandite, les corporations S et les sociétés à responsabilité limitée sont souvent appelées entités transitoires, car les revenus de l'entreprise transitent dans la déclaration de l'entité, pour ensuite être inscrits dans la déclaration du propriétaire. Consultez un conseiller fiscal pour déterminer quelle entité est la plus appropriée à votre situation. »

Les corporations C

« Et vous vous efforcez toujours d'exploiter une corporation C, n'est-ce pas ? ai-je demandé à père riche.

— Le plus souvent, a-t-il répondu. Rappelle-toi que le plan passe avant le produit, et dans ce cas précis, avant l'entité. Il faut comprendre que davantage d'options s'offrent généralement aux individus qui évoluent dans le quadrant P et que, par conséquent, ils ont la possibilité de choisir l'entité qui leur permettra le mieux de mener leur plan à terme. Encore une fois, il convient de discuter de ces détails subtils avec ton avocat-fiscaliste et ton comptable-fiscaliste.

— Mais pourquoi une corporation C ? Quelle particularité a-t-elle pour que vous la privilégiez ainsi ?

— Une particularité très importante », a-t-il dit. Il attendait depuis longtemps ce moment où il aurait l'occasion de me donner des explications. « L'entreprise individuelle, la société de personnes et la corporation S font partie de toi. Ce sont, en quelque sorte, des extensions de ta propre personne.

— Et qu'est-ce qu'une corporation C ?

— La corporation C est un autre toi. Ce n'est pas seulement une extension de toi-même. La corporation C peut être un clone de ta propre personne. Si tu souhaites faire des affaires sérieusement, tu ne veux pas le faire en tant que simple citoyen. C'est trop risqué, surtout à cette époque où les actions en justice sont si populaires. Tu veux donc qu'un clone de toi-même fasse des affaires à ta place. Tu ne veux pas faire des affaires ou posséder quoi que ce soit en tant que simple citoyen, a dit père riche. Si tu veux devenir un riche citoyen, tu dois être aussi pauvre et sans le sou que possible sur papier. »

Père riche disait également : « D'un autre côté, les pauvres et la classe moyenne veulent être les propriétaires officiels de tout ce qu'ils possèdent. C'est pour eux une "source de fierté". En ce qui me concerne, je qualifie tout ce qui est inscrit à mon nom de "cible pour les prédateurs et les avocats". »

Ses propos pouvaient se résumer ainsi : « Le riche ne veut rien posséder mais veut tout contrôler. Et il exerce ce contrôle au moyen de corporations et de sociétés en commandite. » Voilà pourquoi le contrôle du E de l'ESC est si important pour les gens riches.

J'ai été le témoin d'une catastrophe. J'ai pu voir comment le choix de la bonne entité aurait pu prévenir la destruction financière d'une famille.

Il y avait dans ma localité une quincaillerie très prospère, une entreprise familiale constituée en société de personnes. La famille habitait la ville depuis toujours, connaissait tout le monde, était devenue riche et appuyait de nombreux organismes de bienfaisance. Il n'y avait pas de couple plus merveilleux, compatissant et généreux. Un soir, leur fille adolescente a pris le volant en état d'ébriété, a eu un accident et a causé la mort d'un passager qui se trouvait dans le véhicule avec lequel elle est entrée en collision.

Leur vie a alors basculé. Leur fille de 17 ans a été condamnée à une peine de 7 ans dans une prison pour adultes et la famille a perdu tout ce qu'elle avait, incluant son entreprise. Je ne tente pas ici de vous faire la morale ou de donner des conseils aux parents ; je veux tout simplement souligner le fait qu'une bonne planification financière, tant pour la famille que pour l'entreprise - intégrant des assurances, des fiducies, des sociétés en commandite ou des corporations - aurait pu empêcher cette famille de perdre son gagne-pain.

Qu'est-ce que la double imposition ?

On me pose souvent la question suivante : « Pourquoi recommandez-vous la structure juridique de la Corporation C plutôt que celle de la corporation S ou de la société à responsabilité limitée ? Pourquoi voulez-vous être assujetti à une double imposition ? »

Il y a double imposition lorsque les bénéfices d'une entreprise donnent lieu à des impôts pour cette dernière, et ensuite, pour le particulier au moment où ils lui sont distribués sous forme de dividendes. La même chose peut se produire lorsque la vente d'une entreprise a été mal orchestrée et qu'un dividende de liquidation est déclaré. Le dividende n'est pas déductible pour l'entreprise, mais il est imposable pour l'actionnaire. Par conséquent, les bénéfices de l'entreprise sont assujettis deux fois à l'impôt.

Les propriétaires d'entreprises augmentent souvent leur propre salaire afin de réduire ou de résorber les bénéfices réalisés, les soustrayant ainsi à une double imposition. Ou bien, à

mesure que l'entreprise se développe, les bénéfices non répartis sont utilisés pour assurer la poursuite de sa croissance. (Aux États-Unis, une corporation C doit justifier cette accumulation de capitaux, sinon ils seront assujettis à un impôt sur les bénéfices non répartis). Il n'y a double imposition que lorsque des dividendes sont déclarés.

Personnellement, j'aime bien les corporations C, car j'estime que ce sont celles qui offrent la plus grande marge de manœuvre. J'examine toujours la situation dans son ensemble. Lorsque j'érigé une entreprise, j'espérance qu'elle deviendra une grande entreprise. Actuellement, la majorité des grandes entreprises sont des corporations C (ou leur équivalent dans d'autres pays). Je crée des entreprises avec l'intention de les vendre ou de procéder à un premier appel public à l'épargne, et non pas de toucher des dividendes.

J'opte parfois pour une autre entité. Par exemple, je viens tout juste de créer une société à responsabilité limitée avec des associés dans le but d'acheter un immeuble.

Vous pouvez consulter votre conseiller financier ou votre conseiller fiscal afin de déterminer quelle structure juridique est la plus appropriée pour vous.

La synchronisation

Pour père riche, le « S » de l'ESC correspondait au mot « synchronisation ». Il disait : « La synchronisation est importante parce que, au bout du compte, nous devons tous payer un impôt. L'impôt est une dépense qui nous est imposée parce que nous vivons dans une société civilisée. Les gens riches veulent exercer un contrôle sur leurs contributions, ainsi que sur le moment où ils les verseront au gouvernement. »

La compréhension de la loi est un atout en matière de synchronisation. Par exemple, la section 1031 du Code des impôts américain inclut une « disposition de roulement », ce qui permet de reconduire un gain de placement immobilier si vous achetez une autre propriété à un prix plus élevé que la première. Vous pouvez ainsi reporter le paiement de l'impôt exigible jusqu'à ce que la deuxième propriété soit vendue (ou vous pouvez utiliser à répétition cette disposition de roulement - et même jusqu'à la fin de vos jours !).

Le statut de corporation C est assorti d'un autre privilège en matière de synchronisation. Une corporation C peut choisir de clore son exercice à des fins fiscales et comptables à une date autre que le 31 décembre (le 30 juin, par exemple), ce qui est une exigence pour la majorité des entreprises individuelles, sociétés de personnes, corporations S et sociétés à responsabilité limitée. Cette différence de date de fin d'exercice permet une certaine planification fiscale quant à la synchronisation de la distribution des dividendes entre entreprises et aux actionnaires.

Il est important de comprendre que toutes les décisions relatives au choix d'une entité et à la synchronisation doivent être fondées sur une intention légitime et avoir été analysées sous tous les angles par vos conseillers juridiques et fiscaux. J'ai recours à ce type de gestion fiscale, mais je le fais sous l'égide de ses conseillers.

Le tableau qui suit donne une description des diverses entités et des aspects dont il faut tenir compte pour en choisir une qui réponde à vos besoins. Mais avant de faire ce choix, vous devrez examiner soigneusement votre situation financière et fiscale avec vos conseillers juridiques et fiscaux.

ENTITÉS JURIDIQUES					
ENTITÉ	CONTROLE	RESPONSABILITÉ	IMPOSITION	FIN D'EXERCICE	CONTINUITÉ
ENTREPRISE INDIVIDUELLE	Total	Entière	Tous vos revenus et dépenses apparaissent sur votre déclaration de revenus personnelle	Fin de l'année civile	Dissolution au moment du décès
SOCIÉTÉ DE PERSONNES	Chaque associé, y compris vous, participe aux contrats et aux accords commerciaux	Conjointe et solidaire des dettes de l'entreprise, y compris de la part des autres associés	Votre part des revenus apparaît sur votre déclaration personnelle	Fin de l'année d'imposition de la majorité des associés ou des associés principaux – Autrement, fin de l'année civile	Dissolution au moment du décès ou du retrait d'un associé
SOCIÉTÉ EN COMMANDITE	La gestion est assurée par les commanditaires	Conjointe et solidaire pour les commanditaires – Limite à leur apport pour les commanditaires	Double imposition. Les pertes peuvent être assujetties à certaines restrictions	Fin de l'année d'imposition de la majorité des associés ou des associés principaux – Autrement, fin de l'année civile	Le décès d'un commanditaire n'entraîne pas la dissolution – Par contre, le décès d'un commanditaire peut entraîner la dissolution, sauf indication contraire dans le contrat régissant la société
SOCIÉTÉ À RESPONSABILITÉ LIMITÉE	La gestion est assurée par les associés	Les associés ne sont pas responsables des dettes de la société	Diffère d'un Etat à l'autre	Diffère d'un Etat à l'autre	Diffère d'un Etat à l'autre – Dans certains Etats, il y a dissolution au moment du décès de l'un des associés
CORPORATION C	Les actionnaires mandatent un conseil d'administration, qui mandate un dirigeant doté d'un pouvoir exécutif	Pour chaque actionnaire, limitée au montant de son apport	Imposition des profits et pertes pour la corporation – Imputation des dividendes pour les actionnaires	Fin de n'importe quel mois – Année civile pour une société de services personnels	La corporation a une personnalité distincte – Elle n'est pas dissoute à la mort d'un propriétaire, d'un administrateur ou d'un actionnaire
CORPORATION S	Les actionnaires mandatent un conseil d'administration, qui mandate un dirigeant doté d'un pouvoir exécutif	Pour chaque actionnaire, limitée au montant de son apport	Les dividendes et les pertes de chaque actionnaire sont inscrits sur sa déclaration personnelle	Fin de l'année civile	La corporation a une personnalité distincte – Elle n'est pas dissoute à la mort d'un propriétaire, d'un administrateur ou d'un actionnaire

Les caractéristiques du revenu

En parlant du dernier élément de l'ESC, père riche disait : « Les investisseurs contrôlent. Tous les autres s'agitent et spéculent. Le riche est riche parce qu'il exerce davantage de contrôle sur son argent que le pauvre ou la classe moyenne. Quand on comprend que le jeu de l'argent est un jeu de contrôle, on peut se concentrer sur ce qui est important dans la vie, qui n'est pas de s'enrichir, mais de s'assurer un plus grand contrôle financier. »

Père riche a alors écrit sur sa tablette de papier jaune :

1. Revenu ordinaire gagné ;
2. Revenu sans exploitation active ;
3. Revenu de portefeuille.

« Ce sont les trois types de revenus », a dit père riche, en insistant ensuite sur le fait qu'il me fallait bien connaître ce qui les distingue. Le « C » de l'ESC correspond aux caractéristiques du revenu.

— Sont-ils très différents l'un de l'autre », ai-je demandé

— Très différents, a-t-il répondu. Surtout lorsqu'ils sont combinés avec le "E" (entité) et le "S" (synchronisation) de l'ESC. Le contrôle des caractéristiques de ton revenu est le plus grand contrôle que tu puisses exercer. Mais il faut d'abord que tu veuilles exercer un contrôle sur le "E" et le "S". »

J'ai dû réfléchir pendant un moment avant de bien comprendre pourquoi il est important d'exercer un contrôle sur les caractéristiques des trois types de revenus.

« C'est important parce que ce sont ces caractéristiques qui distinguent le riche de la classe ouvrière », disait père riche en poursuivant son analyse. « La vie des pauvres et de la classe moyenne s'articule autour du revenu ordinaire gagné, aussi appelé salaire ou chèque de paie. Celle des riches est centrée sur le revenu sans exploitation active et le revenu de portefeuille. Telle est la différence fondamentale entre le riche et la classe ouvrière, ce qui explique pourquoi le contrôle du "C" (caractéristiques) est fondamental, surtout si ton but est de devenir riche.

« En Amérique et dans d'autres pays à l'économie avancée, même le premier dollar du revenu gagné est imposé à un taux plus élevé que celui généré par un revenu sans

exploitation active ou de portefeuille. Ces taux élevés permettent diverses formes d'*assurance sociale*. Cette assurance sociale permet au gouvernement de verser des sommes aux personnes dans le besoin. (Aux États-Unis, elle couvre la sécurité sociale, l'assurance maladie, l'assurance emploi, entre autres). L'impôt sur le revenu est alors calculé après l'ajout de l'impôt sur l'assurance sociale.

« Donc, si je me lève chaque matin et que je passe la journée à travailler dur pour gagner de l'argent, j'accumule un revenu ordinaire gagné, ce qui signifie que je paie davantage d'impôt, disais-je. Voilà pourquoi vous m'avez encouragé à me concentrer sur un autre type de revenu. »

J'ai réalisé que père riche était revenu à la leçon n° 1 de *Père riche, Père pauvre* : « Les riches ne travaillent pas pour l'argent. Les riches font en sorte que l'argent travaille pour eux. » Soudain, tout avait du sens. Je devais apprendre à convertir mon revenu gagné en revenu sans exploitation active et en revenu de portefeuille afin que mon argent travaille pour moi.

L'investisseur averti et les paliers de contrôle

1. Contrôle de soi ;
2. Contrôle des ratios revenus/dépenses et actif/passif ;
3. Contrôle des impôts ;
4. Contrôle des décisions d'achat et de vente ;
5. Contrôle des opérations de courtage ;
6. Contrôle de l'ESC (entité, synchronisation et caractéristiques).

L'investisseur averti et les trois E

1. Éducation ;
2. Expérience ;
3. Excédent de trésorerie.

Pour la SEC, l'*investisseur averti* est un investisseur non accrédité qui, soit seul ou avec son agent, a suffisamment de connaissances et d'expérience pour être capable d'évaluer les avantages et les risques d'un projet d'investissement. La SEC suppose que les investisseurs accrédités (des individus aisés qui peuvent s'assurer les services de conseillers) sont en mesure de protéger leurs propres intérêts.

Par contre, nous estimons que de nombreux investisseurs accrédités et qualifiés ne sont pas des investisseurs avertis. De nombreux individus bien nantis n'ont pas appris les principes de base de l'investissement et de la loi. Un grand nombre d'entre eux doivent se fier à des conseillers en placements qui, espèrent-ils, sont des investisseurs avertis.

L'*investisseur averti* comprend l'impact et les avantages de la loi et il structure son portefeuille de titres de manière à tirer profit de l'ESC. Pour ce faire, l'*investisseur averti* consulte son conseiller juridique et son conseiller fiscal.

Un grand nombre d'investisseurs avertis se contentent souvent d'investir dans d'autres entités en tant qu'investisseurs externes. L'*investisseur averti* peut n'exercer aucun contrôle sur la gestion de ses investissements, ce qui le distingue de l'*investisseur initié*. Il peut investir dans des équipes de gestion sans posséder de bloc de contrôle dans la société. Ou encore, il investit en tant qu'associé dans des syndicats immobiliers ou en tant qu'actionnaire dans de grandes entreprises. Il investit prudemment, mais n'exerce aucun contrôle sur la gestion du capital sous-jacent et, par conséquent, n'a accès qu'à l'information rendue publique au sujet de l'exploitation de l'entreprise. Cette absence de contrôle de gestion distingue l'*investisseur averti* de l'*investisseur initié*.

Cependant, l'*investisseur averti* profite avantageusement de l'analyse de l'ESC pour constituer son portefeuille financier. Dans la phase quatre, nous verrons comment l'*investisseur averti* applique ces principes pour tirer avantageusement parti des avantages fiscaux.

Le bon versus le mauvais

En plus des trois types de revenus viennent s'ajouter trois autres principes généraux qui

distinguent l'investisseur averti de l'investisseur moyen. L'investisseur averti connaît la différence entre :

- Les bonnes dettes et les mauvaises dettes ;
- Les bonnes dépenses et les mauvaises dépenses ;
- Les bonnes pertes et les mauvaises pertes.

En règle générale, les bonnes dettes, les bonnes dépenses et les bonnes pertes se traduisent par un cash-flow additionnel. Par exemple, une dette servant à l'acquisition d'un immeuble locatif qui génère chaque mois un flux positif de trésorerie, est une bonne dette. Dans la même veine, les honoraires des conseillers juridiques et fiscaux représentent de bonnes dépenses si leur planification fiscale vous permet d'économiser des milliers de dollars en impôt.

Enfin, une bonne perte peut, par exemple, être une perte générée par la dépréciation d'un bien immeuble. Cette bonne perte est également appelée perte fictive parce qu'il s'agit d'une perte théorique et qu'elle n'est pas assortie d'un décaissement. Il en résulte une réduction de l'impôt payé en contrepartie de la perte.

C'est le fait de bien connaître la différence entre les bonnes et les mauvaises dettes, dépenses et pertes qui distingue l'investisseur averti de l'investisseur moyen. Lorsque l'investisseur moyen entend les mots « dette, dépense et perte », il réagit habituellement de façon négative. En général, il associe les dettes, les dépenses et les pertes à un cash-flow additionnel « qui sort de ses poches » au lieu d'y entrer.

L'investisseur averti s'assure le concours de comptables, de stratégies fiscaux et de conseillers financiers afin de structurer la meilleure organisation financière possible pour ses investissements. Il cherche des occasions d'investir dans des valeurs dont l'ESC répond aux critères de son plan financier personnel - le schéma qui illustre son ascension vers la fortune.

Comment reconnaître un investisseur averti ?

Je me rappelle une anecdote que père riche m'a racontée en me parlant de la notion de risque. Bien que j'en aie révélé une partie dans d'autres sections de cet ouvrage, elle vaut la peine d'être répétée ici. L'investisseur moyen et l'investisseur averti considèrent le risque d'un point de vue complètement différent. Et c'est sa perception du risque qui différencie réellement l'investisseur averti.

Pourquoi la sécurité est-elle risquée ?

Un jour, je suis allé voir père riche et je lui ai demandé : « Mon père pense que ce que vous faites est beaucoup trop risqué. Il pense que l'étude d'une seule série d'états financiers est suffisante alors que vous estimatez que c'est risqué. Vos points de vue divergent totalement. »

Père riche a ri. « C'est vrai. Ils sont presque exactement opposés et contradictoires. » Il a alors fait une pause pour rassembler ses idées. « Si tu veux devenir vraiment riche, l'une des choses que tu devras changer, c'est ton point de vue sur le risque et la sécurité. Ce que les gens pauvres et la classe moyenne considèrent sûr, je le considère risqué. »

J'ai réfléchi à cette affirmation pendant un bref moment, assimilant le fait que ce qui était sûr pour mon père pauvre était risqué pour père riche. « Je ne comprends pas très bien. Pouvez-vous me donner un exemple ?

— Certainement. Prête attention à nos paroles. Ton père dit toujours : "Trouve un bon emploi, un emploi sûr". C'est bien ça ? »

J'ai hoché la tête. « Oui, il pense que c'est une façon sûre de mener sa vie.

— Mais est-ce réellement sûr ?

— Je suppose qu'il pense que ça l'est pour lui. Mais vous voyez les choses différemment ? »

Père riche a hoché la tête et puis m'a demandé : « Qu'arrive-t-il souvent lorsqu'une société ouverte annonce un licenciement collectif ?

— Je ne sais pas. C'est-à-dire lorsqu'une entreprise met à pied un grand nombre d'employés ?

— Oui, a dit père riche. Qu'arrive-t-il souvent au prix de son action ?

— Je ne sais pas. Le prix chute ? »

Père riche a secoué la tête. Et puis il a dit doucement : « Non. Malheureusement, lorsqu'une société cotée annonce un licenciement collectif, le prix de l'action grimpe souvent. »

J'ai réfléchi un instant et puis j'ai dit : « Et c'est pour cette raison que vous dites souvent qu'il y a une grosse différence entre les gens qui évoluent du côté gauche du quadrant et ceux qui évoluent du côté droit. »

Père riche a hoché la tête. « Une grosse différence. Ce qui est sûr pour l'un est risqué pour l'autre.

— Et c'est pour cette raison que si peu de gens deviennent vraiment riches ? » ai-je demandé.

Encore une fois, père riche a hoché la tête en répétant : « Ce qui semble sûr d'un côté semble risqué de l'autre. Si tu veux devenir riche et t'assurer que ta fortune demeure dans la famille pendant des générations, tu dois être capable de voir les deux côtés du risque et de la sécurité. L'investisseur moyen ne les voit que d'un seul côté. »

Ce qui semble sûr est vraiment risqué

Devenu adulte, je vois maintenant ce que père riche voyait. Aujourd'hui, ce que je considère sûr semble risqué pour la majorité des gens. Voici comment ces points de vue divergent.

INVESTISSEUR MOYEN	INVESTISSEUR AVERTI
Une seule série d'états financiers.	Plusieurs séries d'états financiers.
Veut que tout soit à son nom.	Ne veut rien à son nom. Utilise des entités légales. Souvent, sa résidence et sa voiture personnelle ne sont pas à son nom.
Ne croit pas que les produits d'assurance constituent un investissement. Utilise des mots tels que « diversification ».	Se sert des produits d'assurance comme d'instruments de placement pour se couvrir contre le risque. Utilise des mots tels que « protection », « exposition au risque » et « valeur refuge ».
Vise la sécurité d'emploi.	Vise la liberté financière.
Se concentre sur l'éducation professionnelle. Évite de faire des erreurs.	Se concentre sur l'éducation financière. Comprend que les erreurs font partie de l'apprentissage.
Ne cherche pas d'information financière, ou s'il le fait, veut l'obtenir gratuitement.	Disposé à payer pour obtenir de l'information financière.
Pense en termes de bien ou de mal, noir ou blanc, bon ou mauvais.	Pense dans les teintes de gris financier.
Étudie les indicateurs historiques - ratio cours-bénéfice, taux de capitalisation.	Étudie les indicateurs prévisionnels - tels que tendances, synthèses anticipatives, changements organisationnels, modification des produits.
Appelle d'abord son courtier ou ses courtiers et leur demande des conseils en matière de placements ou investit seul en ne demandant conseil à personne.	Appelle son courtier en dernier... après avoir consulté son plan et son équipe de conseillers financiers et juridiques. (Son ou ses courtiers font souvent partie de son équipe).
Cherche une sécurité externe : emploi, compagnie, gouvernement.	Valorise la confiance en soi et l'indépendance.

En conclusion, ce qui est sûr pour certains investisseurs est risqué pour d'autres.

CHAPITRE 25

L'investisseur initié

L'investisseur initié est quelqu'un qui dispose d'informations privilégiées et qui exerce un certain contrôle sur la gestion de l'entreprise dans laquelle il investit.

Bien que ce contrôle soit une importante caractéristique de l'investisseur initié, père riche insistait plutôt sur le fait qu'il n'est pas nécessaire d'avoir un revenu élevé ou un avoir considérable pour être considéré investisseur initié. Un administrateur, un directeur ou le propriétaire d'au moins 10 % des actions en circulation d'une entreprise sont considérés comme des investisseurs initiés.

La majorité des livres traitant du monde de l'investissement sont écrits à l'intention des gens qui investissent de l'extérieur. Le présent ouvrage s'adresse à tous ceux qui souhaitent investir de l'intérieur.

Père riche a toujours voulu que son fils et moi devenions des investisseurs initiés. C'est un moyen très efficace de minimiser le risque et d'accroître le rendement des investissements.

L'individu qui a une bonne éducation financière mais qui ne possède pas les ressources financières de l'investisseur accrédité peut devenir investisseur initié. De nos jours, c'est le portail qu'empruntent beaucoup de gens pour entrer dans l'univers de l'investissement. En érigeant leur propre entreprise, les investisseurs initiés créent des éléments d'actif qu'ils peuvent gérer, vendre ou constituer en sociétés ouvertes.

Dans son ouvrage intitulé *What Works on Wall Street*, James P. O'Shaughnessy analyse au moyen de la capitalisation boursière le rendement de divers types d'investissements. Il démontre que les titres à faible capitalisation surclassent largement les autres catégories d'actions. Un tableau tiré de cet ouvrage a été reproduit un peu plus loin dans ce chapitre en guise de référence.

Presque tous les taux de rendement élevés se retrouvent parmi les titres à très faible capitalisation avec une capitalisation boursière de moins de 25 millions de dollars. Le problème c'est que ces actions sont très difficiles à dénicher pour l'investisseur moyen. James P. O'Shaughnessy les décrit ainsi : « Elles sont cruellement hors de portée pour presque tout le monde ». Le volume des transactions est très faible pour ces titres, et l'écart entre le cours vendeur et le cours acheteur est habituellement très important. Cela illustre bien le fait que 10 % des investisseurs contrôlent 90 % des titres.

Si vous n'arrivez pas à mettre la main sur de telles actions, alors tournez-vous vers ce qu'il y a de mieux ensuite. Érigez votre propre société par actions à faible capitalisation et profitez d'un haut taux de rendement en tant qu'investisseur initié.

Comment faire

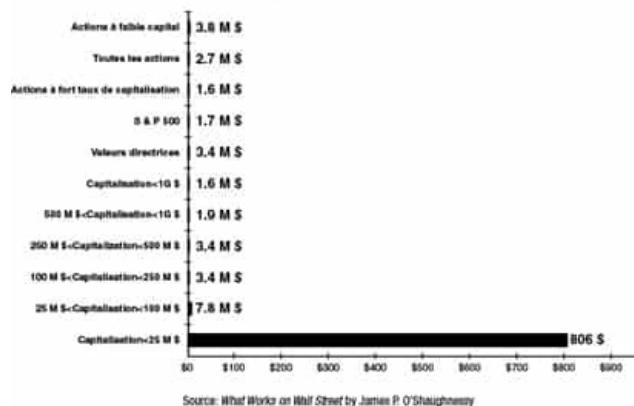
J'ai trouvé la liberté financière en tant qu'investisseur initié. Rappelez-vous que j'ai fait mes débuts sur une petite échelle en achetant des biens immeubles en tant qu'investisseur averti. J'ai appris le fonctionnement des sociétés en commandite et des corporations afin de maximiser mes économies d'impôt et de protéger mon actif. J'ai alors lancé plusieurs entreprises afin d'acquérir davantage d'expérience.

Fort de l'éducation financière acquise auprès de père riche, j'ai ensuite érigé des entreprises en tant qu'investisseur initié. Je ne suis devenu investisseur accrédité que lorsque j'ai pu réussir en tant qu'investisseur averti. Je ne me suis jamais considéré comme un investisseur qualifié. Je ne suis pas un spécialiste en matière de sélection de titres et je ne cherche pas à acheter des actions de l'extérieur. (Pourquoi le ferais-je ? Investir de l'intérieur est beaucoup moins risqué et beaucoup plus rentable.) Si j'ai pu devenir investisseur initié en érigeant une entreprise, alors vous le pouvez aussi. Rappelez-vous que plus vous exercez de contrôle sur vos investissements, moins ils sont risqués.

L'investisseur initié et les paliers de contrôle

1. Contrôle de soi ;
2. Contrôle des ratios revenus/dépenses et actif/passif ;
3. Contrôle de la gestion des investissements ;
4. Contrôle des impôts ;
5. Contrôle des décisions d'achat et de vente ;
6. Contrôle des opérations de courtage ;
7. Contrôle de l'ESC (entité, synchronisation et caractéristiques) ;
8. Contrôle des conditions générales des ententes ;
9. Contrôle de l'accès à l'information.

Valeur au 31 décembre 1996 d'une somme de 10 000 \$ investie le 31 décembre 1951 et rééquilibrée annuellement par capitalisation boursière (en millions \$).



Source: What Works on Wall Street by James P. O'Shaughnessy

L'investisseur initié et les trois E

1. Éducation ;
2. Expérience ;
3. Excédent de trésorerie.

La SEC définit l'*investisseur initié* comme quelqu'un possédant des informations privilégiées au sujet d'une entreprise avant qu'elles ne soient connues du public. Avec la mise en vigueur de la Loi de 1934 sur les opérations de Bourse, il est devenu illégal de réaliser des profits grâce à ces informations, tant pour l'initié que pour toute personne à qui il aurait donné un "bon tuyau".

J'utilise le mot *initié*, pour faire référence à l'investisseur qui exerce un contrôle de gestion dans l'entreprise. L'investisseur initié en dirige l'exploitation. Pas les autres types d'investisseurs. Je m'oppose fermement à toute transaction frauduleuse. Il est tellement facile de gagner de l'argent en toute légalité !

La création du contrôle

C'est votre argent personnel que vous investissez et risquez en tant que propriétaire d'une entreprise privée. S'il y a d'autres investisseurs, vous avez alors la responsabilité fiduciaire de bien gérer leur investissement, tout en ayant le privilège d'en contrôler la gestion et d'avoir accès à des informations privilégiées.

L'achat du contrôle

Vous pouvez également devenir investisseur initié en achetant une participation majoritaire dans une entreprise existante. Cet achat vous permet d'acquérir ce qu'on appelle un bloc de contrôle. Rappelez-vous que plus vous maîtrisez un grand nombre de paliers de contrôle, plus vous minimisez le risque - à condition, bien sûr, d'avoir les compétences requises pour bien gérer vos investissements.

Si vous êtes déjà propriétaire d'une entreprise et souhaitez prendre de l'expansion, vous pouvez procéder à un regroupement d'entreprises. D'importantes questions touchent cette tactique et elles sont trop nombreuses pour qu'on les explore ici. Sachez toutefois qu'il est

primordial de consulter des conseillers juridiques, fiscaux et comptables avant tout achat, fusion ou acquisition afin de vous assurer que ces transactions soient faites adéquatement.

L'investisseur initié qui souhaite devenir investisseur chevronné doit vendre une partie ou l'ensemble de son entreprise. Les questions qui suivent vous aideront à prendre une décision à cet égard :

1. Votre entreprise suscite-t-elle encore de l'enthousiasme en vous ?
2. Désirez-vous créer une autre entreprise ?
3. Souhaitez-vous prendre votre retraite ?
4. Votre entreprise est-elle rentable ?
5. La croissance de votre entreprise est-elle trop rapide pour vous ?
6. Votre entreprise a-t-elle un besoin urgent de capitaux qui pourraient être générés par la vente d'actions ou une fusion avec une autre entreprise ?
7. Disposez-vous des capitaux et du temps nécessaires pour faire un premier appel public à l'épargne ?
8. Êtes-vous en mesure de délaisser quelque peu les activités quotidiennes de l'entreprise, et ce sans conséquences fâcheuses, afin de négocier une vente ou un PAPE ?
9. L'industrie où s'inscrit votre entreprise est-elle en croissance ou en récession ?
10. Quel serait l'impact de la concurrence sur une vente ou un PAPE ?
11. Si votre entreprise est prospère, pouvez-vous la léguer à vos enfants ou à d'autres membres de votre famille ?
12. Ceux-ci ont-ils les compétences nécessaires pour prendre la relève ?
13. Votre entreprise a-t-elle besoin de compétences en gestion que vous n'avez pas ?

De nombreux investisseurs initiés sont très heureux de gérer leur entreprise et leur portefeuille de titres. Ils n'ont aucune envie de céder une partie de leur entreprise par le biais d'un PAPE ou d'une émission d'actions à diffusion restreinte, et encore moins de vendre l'entreprise elle-même. C'est le type d'investisseur que Mike, mon meilleur ami, est devenu. Il est très satisfait de gérer l'empire financier que son père a érigé.

CHAPITRE 26

L'investisseur chevronné

Bill Gates et Warren Buffett sont des investisseurs chevronnés. Ils ont créé des entreprises gigantesques dans lesquelles d'autres investisseurs veulent investir. L'investisseur chevronné est une personne qui crée des éléments d'actifs qui prennent tant de valeur que les autres éléments d'actif qu'ils génèrent valent littéralement des milliards de dollars que se partagent des millions de gens.

Bill Gates et Warren Buffett ne sont pas devenus riches en touchant des salaires élevés ou à cause des produits qu'ils ont créés, mais en bâtissant de grandes entreprises qu'ils ont ensuite constituées en sociétés ouvertes.

Bien qu'il soit peu probable qu'un grand nombre d'entre nous érigions un jour des entreprises telles que Microsoft ou Berkshire Hathaway, nous avons tous la possibilité de créer de petites entreprises et de devenir prospères au moyen d'une émission d'actions à diffusion restreinte ou d'un PAPE.

Père riche avait l'habitude de dire : « Il y a des gens qui bâttissent des maisons dans le but de les vendre ; d'autres construisent des voitures, mais l'investisseur chevronné érige des entreprises dans lesquelles des millions de personnes veulent avoir une part. »

L'investisseur chevronné et les paliers de contrôle

1. Contrôle de soi ;
2. Contrôle des ratios revenus/dépenses et actif/passif ;
3. Contrôle de la gestion des investissements ;
4. Contrôle des impôts ;
5. Contrôle des décisions d'achat et de vente ;
6. Le contrôle des opérations de courtage ;
7. Contrôle de l'ESC (entité, synchronisation et caractéristiques) ;
8. Contrôle des conditions générales des ententes ;
9. Contrôle de l'accès à l'information ;
10. Contrôle de la restitution, de la philanthropie et de la redistribution des richesses.

L'investisseur chevronné et les trois E

1. Éducation ;
2. Expérience ;
3. Excédent de trésorerie.

Avantages et désavantages de l'appel public à l'épargne

L'appel public à l'épargne comporte des avantages et des désavantages dont nous discuterons en détail plus tard. En voici néanmoins quelques-uns.

Avantages :

1. Occasion pour le propriétaire de l'entreprise d'encaisser une partie du patrimoine de son entreprise. Par exemple, le premier associé de Bill Gates, Paul Allen, a vendu une partie des actions qu'il détenait dans Microsoft pour acheter des entreprises de câblodistribution.
2. Moyen de réunir des capitaux d'expansion.
3. Moyen de rembourser les dettes de l'entreprise.
4. Moyen d'accroître la valeur nette de l'entreprise.

5. Occasion pour l'entreprise d'offrir des options sur actions à ses employés en guise de primes.

Désavantages :

1. Le fonctionnement de l'entreprise devient public.
2. Les coûts associés à un PAPE sont très élevés.
3. Vous devrez délaisser quelque peu la direction des opérations afin de répondre aux nombreuses autres exigences qu'entraîne une société ouverte.
4. Le respect des exigences du PAPE et l'obligation de faire rapport trimestriellement et annuellement est un processus astreignant.
5. Vous risquez de perdre le contrôle de l'entreprise.
6. Si vos actions ne sont pas rentables sur le marché public, vous risquez d'être poursuivi par vos actionnaires.

« Pour de nombreux investisseurs, le potentiel financier d'un PAPE l'emporte largement sur ses désavantages. »

Mon cheminement

La suite de cet ouvrage traite de la façon dont père riche m'a guidé dans mon cheminement pour passer du statut d'investisseur initié et d'investisseur averti à celui d'investisseur chevronné. Il n'avait plus à jouer ce rôle auprès de son fils Mike. Mike était satisfait de son statut d'investisseur initié. Vous aurez un aperçu de ce que père riche considérait important, de ce qu'il me fallait apprendre, et de certaines des erreurs que j'ai faites en cours de route. J'espère que vous pourrez tirer un enseignement de mes réussites, et aussi de mes erreurs, dans le cheminement qui fera de vous un investisseur chevronné.

CHAPITRE 27

Comment devenir riche lentement

Père riche me faisait régulièrement réviser les diverses catégories d'investisseurs. Il voulait que je comprenne les moyens qu'ils utilisaient pour faire fortune. Père riche était devenu riche en investissant tout d'abord à titre d'investisseur initié. Il avait commencé sur une petite échelle et appris à tirer parti des avantages fiscaux auquel il avait droit. Il a rapidement gagné en confiance et est devenu un véritable investisseur averti à un très jeune âge. Il avait érigé un formidable empire financier. Mon père biologique, d'un autre côté, avait travaillé dur toute sa vie en tant que fonctionnaire, mais il était pauvre.

À mesure que je grandissais, l'écart entre père riche et mon père pauvre devenait de plus en plus manifeste. J'ai finalement demandé à père riche de m'expliquer pourquoi il s'enrichissait sans cesse alors que mon propre père devait travailler de plus en plus dur.

Dans l'introduction de cet ouvrage, je vous ai parlé du jour où je marchais sur la plage avec père riche, contemplant le terrain qu'il venait d'acheter au bord de l'océan. C'est au cours de cette promenade sur la plage que j'ai compris que père riche venait de faire une acquisition que seule une personne riche pouvait faire. Toutefois, père riche n'était pas vraiment un homme riche. C'est pour cette raison que je lui ai demandé comment il avait pu s'offrir un terrain d'une telle valeur, alors que mon père biologique, un homme qui avait gagné plus d'argent que père riche, ne le pouvait pas.

C'est au cours de cette promenade sur la plage que père riche m'a fait part des fondements de son plan d'investissement. Il a dit : « Moi non plus, je ne peux pas me permettre d'acheter ce terrain. Mais mon entreprise le peut. » Comme je l'ai dit dans l'introduction, c'est à ce moment-là que le pouvoir qui émanait de l'univers de l'investissement a piqué ma curiosité et que j'ai commencé mon apprentissage de la profession. C'est au cours de cette promenade sur la plage, à l'âge de 12 ans, que j'ai commencé à découvrir les secrets des personnes les mieux nanties de la Terre et à comprendre pourquoi seulement 10 % de la population contrôle 90 % des richesses.

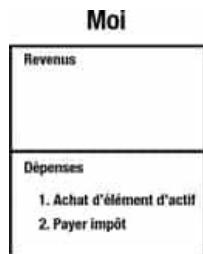
Encore une fois, je fais référence à Ray Kroc, le fondateur de McDonald's qui a dit la même chose ou presque devant la classe de MBA de mon ami. En s'adressant aux étudiants, Ray Kroc a dit : « Mon entreprise n'est pas une entreprise de hamburgers. Mon entreprise, c'est l'immobilier. » Et c'est la raison pour laquelle McDonald's possède les biens immobiliers les plus chers du monde. Ray Kroc et père riche comprenaient que le but d'une entreprise est d'acheter des éléments d'actif.

Le plan d'investissement de père riche

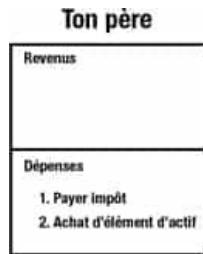
Lorsque j'étais un jeune garçon encore inscrit à l'école primaire, père riche avait déjà commencé à me faire réfléchir aux différences qui existent entre les riches, les pauvres et la classe moyenne. Au cours de l'une de nos leçons du samedi, il a dit : « Si tu veux la sécurité d'emploi, suis les conseils de ton père. Si tu veux devenir riche, tu devras suivre mes conseils. Les chances que ton père ait à la fois la sécurité d'emploi et la richesse sont minces. Les lois n'ont pas été écrites en sa faveur. »

L'une des six leçons de père riche, que j'ai décrites dans *Père riche, Père pauvre*, portait sur le pouvoir des entreprises. Dans *Le Quadrant du CASHFLOW*, j'ai parlé de la façon dont les quatre quadrants sont régis par différentes lois fiscales. Père riche s'est servi de ces leçons pour illustrer les différences entre son plan d'investissement et celui de mon propre père. Ces leçons ont grandement influé sur la direction que j'ai donnée à ma vie après mes études et mon service militaire.

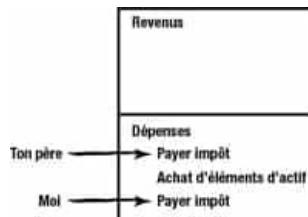
« Mon entreprise achète des éléments d'actifs avec des dollars avant impôt », a dit père riche en dessinant le diagramme suivant :



« Ton père essaie d'acheter des éléments d'actif avec des dollars après impôt. Ses états financiers ressemblent à ceci », a dit père riche.



À ce jeune âge, je ne comprenais pas tout ce que père riche tentait de m'inculquer, mais je voyais qu'il y avait une différence entre les deux approches. Et c'est pour cette raison que je l'ai longuement bombardé de questions. Pour m'aider à comprendre un peu mieux, il a dessiné le diagramme suivant :



« Pourquoi ? ai-je demandé. Pourquoi payez-vous votre impôt en dernier et pourquoi mon père le paie-t-il en premier ?

— Parce que ton père est un employé et que je suis un propriétaire d'entreprise. Rappelle-toi toujours que même si nous vivons dans un pays libre, nous ne sommes pas tous assujettis aux mêmes lois. Si tu veux être riche, tu as intérêt à te servir des lois comme le font les gens riches.

— Combien d'impôt mon père paie-t-il ?

— Eh bien, ton père est un fonctionnaire très bien rémunéré et, d'après moi, il verse au moins 50 à 60 % de son revenu total au fisc sous une forme ou une autre.

— Et combien en payez-vous ?

— Eh bien, ce n'est pas tout à fait la bonne question. La vraie question est celle-ci : "Quel est mon revenu imposable ?" »

Déconcerté, je lui ai demandé : « Où est la différence ?

— Eh bien, je paie de l'impôt sur mon revenu net, et ton père paie de l'impôt sur son revenu total. C'est l'une des plus grosses différences entre ton père et moi. Je m'enrichis plus rapidement parce que j'achète mes éléments d'actif avec mon revenu brut et que je paie de l'impôt sur mon revenu net. Ton père paie de l'impôt sur son revenu brut et puis tente d'acheter des éléments d'actif avec son revenu net. C'est pour ça qu'il a tant de difficulté à s'enrichir. Il donne une grosse partie de son argent au gouvernement, de l'argent dont il pourrait se servir pour acquérir des éléments d'actif. Je paie de l'impôt sur mon revenu net, c'est-à-dire sur ce qui me reste après avoir acquis des éléments d'actif. J'achète des éléments d'actif d'abord, et je paie de l'impôt ensuite. Ton père paie de l'impôt d'abord, et il ne lui reste que très peu d'argent pour acheter des éléments d'actif. »

À l'âge de 10 ou 11 ans, je ne comprenais pas tout ce que père riche me disait. Mais je me rendais compte qu'il y avait quelque chose d'injuste et je l'ai dit. « Ce n'est pas juste », ai-je protesté.

— Je suis d'accord avec toi, a dit père riche en hochant la tête. Ce n'est pas juste, mais c'est la loi. »

Les lois sont les mêmes

Lorsque j'aborde ce sujet dans le cadre de mes séminaires, j'entends souvent ce commentaire : « C'est peut-être une loi aux États-Unis, mais ce n'est pas une loi dans mon pays. »

Étant donné que j'enseigne dans plusieurs pays de langue anglophone, je réponds souvent : « Comment le savez-vous ? Qu'est-ce qui vous fait penser que les lois sont différentes ? » Le fait est que la majorité des gens ne savent pas quelles lois sont similaires et quelles lois sont différentes, et je leur donne alors une brève leçon sur l'histoire de l'économie et sur les lois.

Je mentionne que les lois de la majorité des pays d'expression anglaise sont fondées sur la *common law*, le système de droit qui a été répandu à travers le monde par la British East India Company. Je mentionne également la date exacte à laquelle les riches ont commencé à établir les règles : « En 1215, la Grande Charte, le plus célèbre document de l'histoire constitutionnelle britannique, a été signée. En signant cette charte, le roi Jean a cédé une partie de son pouvoir aux riches barons d'Angleterre. Il est maintenant généralement reconnu que la Grande Charte a démontré la viabilité de l'opposition au pouvoir abusif de la royauté. »

Je parle ensuite de l'importance de la Grande Charte dans les termes qu'avait employés père riche pour me l'expliquer. « Depuis la signature de la Grande Charte, c'est le riche qui fait la loi. La règle d'or spirituelle est : "Ne fais pas aux autres ce que tu ne voudrais pas qu'on te fasse". D'autres disent que la règle d'or financière est : "Ce sont ceux qui possèdent l'or qui font la loi". Cependant, je crois que la véritable règle d'or financière est celle ci : "Ce sont ceux qui font la loi qui empochent l'or". »

Votre entreprise achète vos éléments d'actif

Lorsque j'avais 25 ans et que j'achevais mon service militaire, père riche m'a rappelé la différence qui existe entre deux cheminement bien distincts.

Il a dit : « Voici comment ton père essaie d'investir et d'acquérir des éléments d'actif » :



Il a ensuite ajouté : « Voici comment j'investis » :



« Rappelle-toi toujours que les règles varient d'un Quadrant à l'autre. Donc, fais soigneusement ton choix de carrière. Il va de soi que cet emploi comme pilote de ligne pourrait être amusant à court terme, mais tu pourrais bien ne pas devenir aussi riche que tu le souhaites à long terme. »

Comment les lois fiscales ont changé

Bien que père riche n'eût pas terminé ses études, il avait été un étudiant avide d'apprendre l'économie, l'histoire mondiale et les lois. Lorsque j'ai fréquenté la U.S. Merchant Marine Academy, à Kings Point dans l'État de New York, y étudiant le commerce mondial, mon père était très excité à l'idée que mes cours portaient également sur le droit maritime, le droit commercial, l'économie, et le droit des sociétés. Ayant étudié ces disciplines, j'ai été en

mesure de prendre plus facilement une décision, et de ne pas devenir pilote de ligne.

Le motif de ma décision se trouve dans l'histoire

L'une des différences entre l'Amérique et le reste du monde colonisé par les Anglais est que les colons américains ont protesté contre des impôts trop élevés en organisant le Boston Tea Party¹. L'Amérique a connu une croissance rapide entre 1800 et 1900 tout simplement parce que les impôts y étaient bas. Les États-Unis devenaient ainsi très attrayants pour les entrepreneurs de toutes les parties du monde qui souhaitaient s'enrichir rapidement. En 1913, toutefois, le 16^e amendement de la Constitution américaine a été adopté, rendant possible l'imposition du revenu des riches, et cela a été la fin du règne de la faible imposition. Mais les riches ont toujours trouvé un moyen de s'en sortir, et c'est pour cette raison que les lois diffèrent d'un quadrant à l'autre, favorisant plus particulièrement les individus qui évoluent dans le quadrant P, le quadrant où évoluent les Américains ultra-riches.

Les riches se sont vengés de l'amendement apporté à la Constitution en 1913 en modifiant lentement les lois et en remettant toute la pression sur les autres quadrants. Le fort taux d'imposition a alors lentement glissé d'un quadrant à l'autre :



En 1943, la Loi actuelle du paiement de l'impôt sur le revenu a été adoptée. À partir de cette date, au lieu de n'imposer que le revenu des riches, le gouvernement fédéral a eu le droit d'imposer le revenu de tous ceux qui évoluent dans le quadrant E. Si vous étiez un employé, évoluant dans le quadrant E, vous ne pouviez plus vous payer en premier, car c'était dorénavant le gouvernement qui se payait en premier. Les gens sont toujours choqués de voir la somme qui est prélevée sur leur chèque de paie, en impôt direct, en taxes cachées et en impôts déguisés.

En 1986, la Loi sur la réforme fiscale a été adoptée. Cette réforme a fortement touché l'ensemble des professionnels - médecins, avocats, comptables, architectes, ingénieurs, et ainsi de suite. Cette réforme empêchait dorénavant les individus qui évoluaient dans le quadrant T de jouir des mêmes avantages fiscaux que ceux qui évoluaient dans le quadrant P. Par exemple, si une personne dans le quadrant T avait le même revenu qu'une autre du quadrant P, le revenu du travailleur du quadrant T était imposé à un taux minimal de 35 % (50 % si on y ajoute l'impôt relatif à l'assurance sociale). De son côté, le P pouvait parfois payer 0 % d'impôt.

Autrement dit, la règle d'or : « Ce sont ceux qui font la loi qui empochent l'or » - était vraie encore une fois. Les lois sont faites à partir du quadrant P et il en est ainsi depuis 1215, lorsque les barons ont obligé le roi à signer la Grande Charte.

Certaines de ces lois et réformes ont été expliquées en détail dans *Père riche, Père pauvre* et *Le Quadrant du CASHFLOW*.

La décision que j'ai prise

Même après avoir pris la décision de suivre le plan d'investissement de père riche, et non celui de mon père pauvre, père riche m'a fait procéder à une simple analyse des chances que j'avais de réussir dans la vie, et cela n'a fait que renforcer ma décision. Dessinant le *Quadrant du CASHFLOW*, il a dit : « La première décision que tu devras prendre a trait au Quadrant dans lequel tu auras le plus de chances de réussir financièrement à long terme. »

Indiquant le quadrant E, il a dit : « Tu n'as pas l'expertise qui justifie un salaire élevé ; donc, en tant qu'employé tu ne gagnerais probablement jamais assez d'argent pour investir. De plus, tu es négligé, tu t'ennuies facilement, ton temps de concentration est court, tu as tendance à argumenter, et tu ne suis pas très bien les directives qu'on te donne. Par conséquent, tes chances de réussir financièrement dans le Quadrant E ne semblent pas très bonnes. »

Indiquant le quadrant T, il a dit : « J'appelle aussi le quadrant T le Quadrant des gens tenaces. C'est pourquoi tant de médecins, d'avocats, de comptables et d'ingénieurs y évoluent.

Tu es brillant, mais tu n'es pas tenace. Tu n'as jamais été un très bon élève. Je dis aussi que les T sont des gens talentueux. Tu ne seras probablement jamais une vedette du rock, du cinéma ou du sport, donc tes chances de faire fortune dans le quadrant T sont minces. »

« Cela nous amène au quadrant P. Ce quadrant est parfait pour toi. Étant donné que tu n'as pas de compétences ou de talents particuliers, tes chances de devenir prospère se trouvent dans ce quadrant. »



Ce dernier commentaire a dissipé tous mes doutes. J'ai décidé que c'est en créant une entreprise que je réussirais le mieux financièrement. Les lois fiscales seraient en ma faveur, et comprenant que je ne serais jamais une vedette dans les autres quadrants, ma décision n'en a été que plus facile à prendre.

Leçons vues avec du recul

J'essaie de transmettre à mes étudiants un peu de la sagesse que j'ai acquise auprès de père riche. Lorsqu'on me demande comment j'investis, je parle généralement de la façon d'investir par le biais d'une entreprise, ou comme le disait père riche : « C'est mon entreprise qui achète mes éléments d'actif. »

Mais il y a invariablement quelqu'un qui lève la main et qui tient des propos tels que :

- « Mais je suis un employé et je ne possède pas ma propre entreprise. »
- « Ce n'est pas tout le monde qui peut être propriétaire d'entreprise. »
- « Créer une entreprise est risqué. »
- « Je n'ai pas d'argent pour investir. »

En réponse au deuxième énoncé qui est « ce n'est pas tout le monde qui peut être propriétaire d'entreprise », je rappelle aux gens qu'il y a moins de 100 ans, la majorité des gens étaient propriétaires de leur propre entreprise. Il y a seulement 100 ans, environ 85 % des Américains étaient, soit des fermiers indépendants ou de petits commerçants. Mes deux grands-pères étaient propriétaires d'une petite entreprise.

Seul un petit pourcentage de la population était composé d'employés. Je dis alors : « Il semble que l'ère industrielle - avec ses promesses d'emplois bien rémunérés, de sécurité d'emploi à vie et de régimes de retraite - a tué la soif d'indépendance en nous. » J'ajoute également que notre système d'éducation a été conçu pour former des employés et des professionnels, et non des entrepreneurs, et qu'il est donc naturel que les gens pensent que la création d'une entreprise est un projet risqué.

Voilà où je veux en venir :

1. Il y a de fortes chances que vous ayez l'étoffe d'un grand propriétaire d'entreprise si vous êtes habitué du désir de développer vos compétences. Nos ancêtres dépendaient de leurs compétences en entrepreneuriat. Si vous n'êtes pas propriétaire d'entreprise aujourd'hui, posez-vous la question suivante : *Êtes-vous disposé à amorcer le processus d'apprentissage nécessaire ?* Vous êtes la seule personne qui soit en mesure de répondre à cette question.
2. Lorsque les gens disent : « Je n'ai pas d'argent pour investir » ou « Il faut que je trouve une aubaine dans l'immobilier que je pourrai acheter sans mise de fonds », je rétorque : « Peut-être devriez-vous changer de quadrant et investir à partir de celui qui vous permet de le faire avec des dollars avant impôt. Vous disposeriez ainsi de beaucoup plus d'argent pour investir. »

La première chose que vous devriez déterminer en rédigeant votre plan d'investissement est justement le quadrant dans lequel vous aurez les meilleures chances de vous enrichir rapidement. Ainsi, vous pourrez commencer à investir en maximisant vos profits et en

minimisant les risques, et vous aurez les meilleures chances du monde de devenir très, très riche.

-
1. Dans l'histoire américaine, raid des colons sur les bateaux britanniques en rade de Boston, le 16 décembre 1773 ; des chargements entiers de thé furent jetés à la mer par les attaquants en protestation contre les impôts britanniques sur certaines denrées alimentaires.

CHAPITRE 28

Devenez riche tout en gardant votre emploi de jour

Une fois que ma décision de me lancer en affaires a été prise, j'ai dû m'attaquer à un autre problème : je n'avais pas d'argent. Premièrement, je ne savais pas par où commencer. Deuxièmement, je n'avais pas le capital nécessaire. Et troisièmement, je n'avais même pas de quoi assurer ma subsistance. J'avais la peur au ventre et je manquais de confiance en moi. J'ai donc appelé père riche pour lui demander conseil.

Il m'a tout de suite dit : « Trouve-toi un emploi. »

J'ai été choqué par sa réponse. « Mais il me semble que vous m'avez déjà dit de créer ma propre entreprise.

— Oui, c'est ce que je t'ai dit. Mais tu dois manger et avoir un toit au-dessus de la tête », a-t-il dit.

J'ai fait part des propos qu'il a tenus ensuite à d'innombrables personnes. Père riche m'a dit : « La règle n° 1 pour devenir entrepreneur est de ne jamais accepter un emploi uniquement pour l'argent. N'accepte un emploi que pour les habiletés à long terme qu'il t'enseignera. »

Le seul et unique emploi que j'ai occupé après ma démobilisation a été au sein de la Xerox Corporation. J'ai choisi cette entreprise parce qu'elle offrait le meilleur programme de formation en vente. Père riche savait que j'étais très timide et que j'avais peur du rejet. Il m'a recommandé d'apprendre les techniques de vente, non pas pour gagner de l'argent, mais pour surmonter mes peurs personnelles. Chaque jour, j'ai dû me déplacer d'un édifice à bureaux à un autre, cognant aux portes afin de vendre des appareils Xerox. Cela a été un processus d'apprentissage très douloureux, mais c'est aussi ce processus qui m'a permis de gagner des millions de dollars dans les années qui ont suivi.

Père riche disait : « Si tu es incapable de vendre, tu ne seras jamais un entrepreneur. »

Pendant deux ans, j'ai été le pire vendeur de la succursale d'Honolulu. J'ai suivi des cours d'appoint et j'ai acheté des cassettes audio sur la vente. Finalement, après avoir frôlé le congédierement à plusieurs reprises, j'ai commencé à réaliser des ventes. J'étais encore d'une timidité maladive, mais ma formation en vente m'a aidé à développer les habiletés dont j'aurais besoin pour devenir riche.

Cependant, j'étais toujours à court d'argent, en dépit de tous mes efforts et du nombre d'appareils vendus. Je n'avais pas l'argent nécessaire pour investir ou créer une entreprise. Un jour, j'ai dit à père riche que j'avais l'intention de trouver un emploi à temps partiel pour arrondir mes fins de mois et investir. C'était le moment qu'il attendait.

Père riche a dit : « La plus grosse erreur que font les gens, c'est de travailler trop dur pour l'argent qu'ils retirent de ce travail. La majorité des gens ne s'en sortent pas financièrement parce qu'ils décident de trouver un emploi à temps partiel lorsqu'ils ont besoin de plus d'argent. S'ils veulent vraiment s'en sortir, ils doivent garder leur emploi de jour et créer une entreprise pendant leur temps libre. »

Père riche a dessiné le diagramme suivant, sachant que j'avais acquis de précieuses habiletés et que j'envisageais sérieusement de devenir propriétaire d'entreprise et investisseur :



« Il est temps pour toi de créer ton entreprise à temps partiel. « Ne perds pas ton temps à travailler à temps partiel. Ce genre d'emploi te déplace vers le quadrant E. La majorité des grandes entreprises ont d'abord été créées à temps partiel. »

En 1977, j'ai lancé mon entreprise de porte-monnaie de nylon et de Velcro. Vous êtes aujourd'hui nombreux à connaître ce produit. De 1977 à 1978, j'ai travaillé très dur chez Xerox, où je suis finalement devenu l'un des meilleurs représentants des ventes de la succursale. Pendant mon temps libre, je travaillais à la création d'une entreprise qui allait bientôt être mondialement connue et multimillionnaire.

Lorsque les gens me demandent si j'aimais ma gamme de produits - porte-monnaie de nylon aux couleurs vives, bracelets de montre en nylon, et pochettes en nylon pouvant être attachées à un soulier de course pour y conserver clés, argent et cartes d'identité, je réponds :

« Non ». Je n'aimais pas particulièrement ma gamme de produits. Mais j'aimais bien le défi que représentait l'établissement de cette entreprise.

Je mentionne ce point bien précis parce qu'un grand nombre de gens tiennent aujourd'hui des propos tels que :

1. « J'ai une idée fantastique pour un nouveau produit. »
2. « Il faut être passionné pour sa gamme de produits. »
3. « Je dois trouver le produit idéal avant de me lancer en affaires. »

Je leur réponds habituellement : « Le monde est rempli de grandes idées pour de grands produits. Le monde est aussi déjà rempli de produits fantastiques. Mais le monde compte peu de grands hommes et de grandes femmes d'affaires. La raison première qui devrait vous motiver lorsque vous créez à temps partiel une entreprise n'est pas tant d'offrir un produit fantastique, mais de faire de vous un homme ou une femme d'affaires qui sorte de l'ordinaire. Les grands produits, on en trouve à la pelle. Mais les gens d'affaires exceptionnels sont rares et riches. »

Pensez seulement à Bill Gates, le fondateur de Microsoft. Il n'a même pas inventé son produit. Il a acheté un logiciel d'un groupe de programmeurs et puis il a érigé l'une des entreprises les plus puissantes et influentes de l'histoire mondiale. M. Gates n'a pas créé un grand produit, mais il a érigé une grande entreprise qui a fait de lui l'homme le plus riche du monde. Par conséquent, ne vous cassez pas la tête à tenter de créer un produit fantastique. Concentrez-vous plutôt sur la création d'une entreprise de manière à apprendre à devenir un grand propriétaire d'entreprise.

Michael Dell, de Dell Computers, a créé son entreprise à temps partiel dans une résidence d'étudiants de l'université du Texas. Il a dû abandonner ses études parce que cette petite entreprise l'avait rendu plus riche que ne le ferait jamais un emploi obtenu grâce à un diplôme.

Jeff Bezos a également créé Amazon.com dans un garage et à temps partiel. Il est aujourd'hui milliardaire.

Leçons vues avec du recul

Nombreux sont ceux qui rêvent de créer leur propre entreprise mais ne le font jamais parce qu'ils ont peur d'échouer. Et nombreux sont ceux qui rêvent de devenir riches, mais n'y arrivent pas parce qu'ils n'ont pas les habiletés et l'expérience nécessaires. Les compétences en affaires et l'expérience sont véritablement à la base de la fortune.

Père riche disait : « L'éducation que tu reçois à l'école est importante, mais l'éducation que tu reçois dans la rue est bien meilleure. »

En créant une entreprise à la maison, à temps partiel, vous avez la possibilité d'acquérir de précieuses compétences en affaires dans les domaines suivants :

1. Communication ;
2. Leadership ;
3. Constitution d'une équipe ;
4. Droit fiscal ;
5. Droit commercial ;
6. Lois régissant les valeurs mobilières.

Ces compétences et sujets ne s'acquièrent pas lors d'un séminaire de trois jours ou en lisant un livre. Encore aujourd'hui, je poursuis mon apprentissage dans ces domaines et, plus j'approfondis mes connaissances, plus mon entreprise est florissante.

L'une des raisons pour lesquelles les gens apprennent tant en créant une entreprise à temps partiel, c'est qu'ils peuvent faire leurs débuts en tant qu'investisseur initié, dans leur propre entreprise. Cet apprentissage leur ouvre la porte d'un tout nouveau monde, un monde rempli d'occasions financières pour ainsi dire illimitées. Par contre, les occasions sont souvent limitées pour celui qui évolue dans le quadrant E ou le quadrant T, car il doit malheureusement compter avec le fait qu'il travaille le jour et qu'une journée ne compte que 24 heures.

CHAPITRE 29

L'esprit d'entreprise

Les gens investissent pour deux principales raisons :

1. Pour assurer leurs vieux jours ;
2. Pour faire fortune.

Alors que la plupart d'entre nous investissons pour ces deux raisons, et elles sont toutes deux importantes, il semble que la majorité des gens ont davantage tendance à privilégier la première. Ils mettent de l'argent de côté en tant qu'épargnans et ils espèrent que cet argent prendra de la valeur avec le temps. Ils investissent mais ils sont davantage préoccupés par la perte que par le gain. J'ai rencontré de nombreuses personnes que la peur de perdre paralyse. Les gens doivent maîtriser leurs émotions lorsqu'ils investissent. Si la peur de perdre l'emporte sur tout le reste, il vaut mieux investir de façon très conservatrice.

Cependant, les grandes fortunes de ce monde n'ont pas été érigées par des investisseurs prudents. Les grands changements qui ont eu lieu dans le monde sont attribuables à des investisseurs habités de ce que père riche appelait l'esprit d'entreprise.

L'une de mes histoires préférées est celle de Christophe Colomb, un brave explorateur qui croyait que la Terre était ronde et qui avait élaboré un plan hardi qui lui ferait découvrir un passage maritime vers les richesses de l'Asie. Toutefois, la croyance populaire de l'époque voulait que la Terre soit plate. Tout le monde pensait que M. Colomb voguerait jusqu'aux limites de la plaque terrestre s'il tentait de mettre son plan à exécution. Pour prouver sa théorie, Christophe Colomb a dû se rendre à la cour d'Espagne et convaincre le couple royal d'investir dans son projet d'exploration. Le roi Ferdinand et la reine Isabelle ont accepté et ont avancé ce qu'on appelle les « capitaux de démarrage », du moins le montant initial.

Mon professeur d'histoire a tenté de me convaincre que cet argent avait été alloué dans le but d'acquérir de nouvelles connaissances. Père riche m'a dit que nous étions plutôt en présence d'une entreprise commerciale à risque qui avait besoin de capitaux. Le roi et la reine savaient qu'ils rentabiliseraient les capitaux engagés si cet entrepreneur appelé Colomb réussissait à atteindre l'Orient en voguant vers l'ouest. Tous trois avaient un esprit d'entreprise. Le roi et la reine n'investissaient pas dans le but de perdre de l'argent. Ils investissaient parce qu'ils voulaient faire fructifier cet argent. Ils investissaient dans l'esprit d'entreprise, cet esprit qui arrive à voir de grandes possibilités dans l'aventure ou le risque.

Pourquoi créer une entreprise

Lorsque j'ai commencé à exposer mon plan à père riche, il s'est montré inflexible quant à l'esprit dans lequel il me fallait me lancer dans cette aventure, la création d'une entreprise à l'échelle mondiale. Il a dit :

« Tu crées une entreprise parce que ça représente un défi. Tu crées une entreprise parce que c'est excitant, que c'est stimulant et que ça requiert tout ce que tu as à donner pour réussir. »

Père riche voulait que je crée une entreprise de manière à ce que je développe mon esprit d'entreprise. Il disait souvent : « Le monde est rempli de gens qui ont de grandes idées, mais très peu de gens font fortune grâce à leurs idées. » Il m'a donc encouragé à créer une entreprise, n'importe laquelle. Il se souciait peu du produit et il lui importait peu que le produit me plaise. Il ne se préoccupait pas d'un échec éventuel. Il voulait seulement que je me lance dans ce projet.

Aujourd'hui, je vois tant de gens qui ont de grandes idées mais qui ont peur d'aller de l'avant, ou s'ils le font, qui échouent et qui abandonnent. Voilà pourquoi père riche citait souvent Albert Einstein : « Les grands esprits ont toujours rencontré une opposition farouche des esprits médiocres. » Il voulait tout simplement que je crée une entreprise afin que je puisse mettre au défi mon esprit médiocre et, ainsi, développer mon esprit d'entreprise. Père riche disait également : « La principale raison pour laquelle les gens achètent des éléments d'actif plutôt que de les créer, c'est parce qu'ils n'ont pas fait appel à leur esprit d'entreprise. »

afin de transformer leurs grandes idées en grandes fortunes. »

Ne le faites pas uniquement pour 200 000 \$

En reprenant la définition de l'investisseur accrédité, père riche a dit : « Tout ce dont une personne a besoin pour être investisseur accrédité, c'est d'un salaire de 200 000 \$. Ça représente une grosse somme pour bien des gens, mais ce n'est pas une raison pour créer une entreprise. Si tu rêves de toucher un salaire de 200 000 \$, alors demeure dans les quadrants E ou T. Les risques sont trop grands dans les quadrants P et I pour celui qui ne vise pas plus haut. Si tu décides de créer une entreprise, ne le fais pas uniquement pour empocher 200 000 \$. Les risques sont trop élevés pour un aussi petit gain. Fais-le en ayant beaucoup plus d'ambition. Fais-le pour des millions, ou ne le fais pas du tout. Mais si tu décides d'aller de l'avant, tu dois faire appel à ton esprit d'entreprise. »

Père riche disait également : « Un entrepreneur ou un propriétaire d'entreprise pauvre qui réussit, ça n'existe pas. C'est possible pour celui qui est médecin ou comptable. Mais jamais pour celui qui est propriétaire d'entreprise. Celui qui réussit en tant que propriétaire d'entreprise est inévitablement riche. »

Leçons vues avec du recul

On me demande souvent : « Comment savoir quand trop, c'est trop ? » ou « Comment savoir quand ça suffit ? » La personne qui pose cette question est souvent quelqu'un qui n'a jamais créé d'entreprise prospère pouvant générer d'importants profits. J'ai également remarqué que cette question m'est souvent posée par des gens qui évoluent du côté gauche du quadrant, E et T. Voici une autre grosse différence entre ceux qui évoluent du côté gauche du quadrant, et ceux qui évoluent du côté droit. Les gens qui évoluent du côté gauche n'ont généralement qu'une seule série d'états financiers parce qu'ils n'ont souvent qu'une seule source de revenus. Ceux qui évoluent du côté droit produisent plusieurs états financiers et ont de nombreuses sources de revenus.



Ma femme et moi sommes les employés de plusieurs corporations dans lesquelles nous détenons également une participation. Par conséquent, nous produisons des états financiers en tant qu'individus, ainsi que les états financiers de nos entreprises. Lorsque nos entreprises deviennent rentables et génèrent un cash-flow, nous soutirons moins de revenu en tant qu'employés. Nombreux sont les gens évoluant du côté gauche qui ignorent ce que l'on ressent lorsqu'il y a toujours plus d'argent qui entre dans nos poches, alors que nous travaillons de moins en moins.

Bien que l'argent soit important, ce n'est pas le principal facteur de motivation lorsqu'il s'agit de créer une entreprise. Je crois que c'est en reformulant la question que l'on peut mieux y répondre. Ce serait comme de demander à un golfeur : « Pourquoi continuez-vous à jouer au golf ? » La réponse se trouve dans l'esprit du jeu.

Bien qu'il m'ait fallu de nombreuses années parfois difficiles, le défi et l'esprit d'entreprise sont toujours demeurés des facteurs de motivation. Aujourd'hui, j'ai des amis qui ont vendu leurs entreprises et ont empoché des millions de dollars. Un grand nombre d'entre eux prennent alors quelques mois de vacances, et puis se lancent dans une nouvelle aventure. C'est l'excitation, le défi, l'esprit et le potentiel de rendement qui motivent l'entrepreneur. Et père riche tenait à ce que ce soit avec cet esprit que je lance ma première entreprise.

L'esprit d'entreprise est un actif précieux pour celui qui veut devenir un propriétaire d'entreprise prospère. De nombreux capitalistes aujourd'hui bien nantis ont encore une âme d'entrepreneur.

PHASE TROIS

COMMENT ÉRIGER UNE ENTREPRISE
SOLIDE

CHAPITRE 30

Pourquoi créer une entreprise ?

Père riche disait : « Il existe trois raisons pour lesquelles il est préférable de créer une entreprise plutôt que de simples éléments d'actif. »

1. Pour générer un excédent de trésorerie.

Dans son livre intitulé *Devenir riche*, Paul Getty affirme que la première règle consiste à devenir propriétaire d'entreprise. Il poursuit en laissant entendre qu'il est impossible de devenir riche en travaillant pour quelqu'un d'autre.

L'une des principales raisons pour lesquelles père riche a créé autant de nouvelles entreprises, c'est qu'il avait un excédent de trésorerie généré par ses autres entreprises. Il avait également beaucoup de temps, car ses entreprises n'exigeaient qu'un investissement minimal de sa part à cet égard. Il avait donc le temps et l'argent pour continuer à investir dans un nombre toujours croissant d'éléments d'actif non imposables. Voilà pourquoi il s'est enrichi aussi rapidement et pourquoi il me disait : « Occupe-toi de tes affaires. »

2. Pour vendre cette entreprise.

Le problème, lorsqu'on occupe un emploi, c'est qu'on ne peut pas le vendre, peu importe l'ardeur que l'on y met. Et lorsqu'on crée une entreprise dans le quadrant T, le bassin d'acheteurs est restreint. Par exemple, lorsqu'un dentiste monte un cabinet, seul un autre dentiste pourra se montrer intéressé à l'acheter.

Aux yeux de père riche, c'était là un marché beaucoup trop restreint. Il disait : « Pour que quelque chose ait de la valeur, il faut que de nombreuses personnes souhaitent posséder cette chose. Le problème avec une entreprise du quadrant T, c'est que tu es souvent la seule personne à vouloir en être propriétaire. »

Père riche disait aussi : « Un élément d'actif est quelque chose qui fait entrer de l'argent dans tes poches, ou qui peut être vendu pour une somme supérieure au prix payé ou à la somme investie. Si tu arrives à ériger une entreprise prospère, tu auras toujours beaucoup d'argent. Si tu apprends à créer une entreprise prospère, tu te seras taillé une place dans une profession à laquelle peu de gens peuvent prétendre. »

En 1975, alors que j'apprenais à vendre des appareils Xerox, j'ai fait la connaissance d'un jeune homme qui possédait quatre petits ateliers de photocopie à Honolulu. J'ai trouvé son histoire intéressante. À l'époque où il était étudiant, il avait été en charge du service de photocopie de l'université. N'ayant pas réussi à trouver un emploi à la fin de ses études, il avait ouvert un atelier de photocopie au centre-ville d'Honolulu, mettant ainsi à profit ses compétences dans ce domaine. Il a bientôt eu quatre de ces ateliers de photocopie dans quatre des plus gros édifices à bureaux du centre-ville, ayant signé pour chacun un bail à long terme.

Une grande chaîne spécialisée s'est bientôt installée dans la ville et lui a fait une offre qu'il n'a pas pu refuser. Il a empoché les 750 000 \$ qu'on lui offrait, une somme gigantesque à l'époque, a acheté un voilier, a confié 500 000 \$ à un expert financier, et est parti faire le tour du monde. À son retour, un an et demi plus tard, son argent avait fructifié et sa fortune s'élevait à près de 900 000 \$. Le jeune homme a donc repris la mer en direction des îles du Pacifique Sud.

C'est moi qui lui avais vendu les photocopieurs, et je n'en avais retiré qu'une petite commission. C'est lui qui avait créé une entreprise, l'avait vendue et qui était parti sur son voilier. Je ne l'ai jamais revu après 1978, mais j'ai entendu dire qu'il revient de temps en temps et qu'il jette un coup d'œil à son portefeuille de titres avant de repartir.

Père riche disait : « En tant que propriétaire d'entreprise, tu n'as pas à avoir raison 51 % du temps. Tu n'as à avoir raison qu'une seule fois. » Il disait également : « La création d'une entreprise est la voie la plus risquée pour la majorité des gens. Mais si tu arrives à survivre et à améliorer continuellement tes compétences, les chances que tu fasses fortune sont illimitées. Si tu évites le risque et joues prudemment en demeurant du côté

des E et des T, tu seras peut-être en sécurité, mais tu ne connaîtras jamais la véritable fortune. »

3. « Pour en faire une société ouverte. »

C'est la voie que préconisait père riche pour devenir ce qu'il appelait un « investisseur chevronné ». C'est en créant une entreprise pour ensuite faire publiquement appel à l'épargne que Bill Gates, Henry Ford, Warren Buffett, Ted Turner et Anita Roddick ont magistralement fait fortune. Ils devenaient ainsi des actionnaires vendeurs, alors que nous étions tous des actionnaires acheteurs. Ils étaient initiés, alors que nous étions tous à l'extérieur à tenter d'apercevoir ce qui se passait à l'intérieur.

Jamais trop vieux ni jamais trop jeune

Si quelqu'un vous dit que vous n'arriverez pas à créer une entreprise que d'autres voudront acheter, servez-vous de leur petitesse d'esprit comme d'un catalyseur pour vous inspirer. Bill Gates était très jeune lorsqu'il a créé Microsoft, et le colonel Sanders avait 66 ans lorsqu'il a lancé PFK.

Dans les chapitres qui suivent, je décrirai ce que père riche appelait « le triangle P-I ». J'utilise ce triangle comme un guide lorsque j'érige une entreprise. Il expose les grandes lignes des compétences techniques de base qui sont requises. Père riche estimait également que, pour réussir, l'entrepreneur doit posséder certains traits de caractères bien précis :

1. **La vision** : la faculté de voir ce que les autres sont incapables de voir.
2. **Le courage** : la faculté d'agir malgré le doute.
3. **La créativité** : la faculté de penser autrement.
4. **La persévérance devant la critique** : personne n'a jamais réussi sans avoir été la cible de sarcasmes.
5. **La patience** : il peut être difficile de mettre de côté la satisfaction personnelle immédiate au profit d'une récompense plus substantielle à long terme.



CHAPITRE 31

Le triangle P-I

Le secret de la fortune

Père riche appelait le triangle P-I, le secret de la fortune.

Le triangle P-I avait une grande importance pour père riche, car il lui permettrait de structurer ses pensées. Il disait souvent : « Le monde est rempli de gens qui ont de grandes idées, mais très peu de gens font fortune grâce à leurs idées. Le Triangle P-I a le pouvoir de transformer les idées ordinaires en grandes fortunes. Le triangle P-I est le guide qui permet de créer des éléments d'actif à partir d'une idée. » Il représente les connaissances requises pour réussir du côté des P et des I du quadrant du CASHFLOW. Je l'ai quelque peu modifié au fil des ans.

J'avais environ 16 ans quand j'ai vu ce diagramme pour la première fois. Père riche l'avait dessiné à mon intention lorsque je lui avais posé les questions suivantes :

1. « Comment se fait-il que tu possèdes toutes ces entreprises alors que c'est à peine si les autres en ont une ? »
2. « Pourquoi est-ce que tes entreprises grandissent alors que celles des autres restent petites ? »
3. « Comment se fait-il que tu aies du temps libre alors que les autres propriétaires d'entreprises travaillent constamment ? »
4. « Pourquoi tant d'entreprises font-elles faillite aussi rapidement ? »

Je ne lui ai pas posé toutes ces questions en même temps, mais ce sont des questions qui me sont venues à l'esprit pendant que j'étudiais ses entreprises. Père riche avait environ 40 ans, et j'étais fasciné par le fait qu'il dirigeait plusieurs entreprises évoluant dans divers secteurs d'activité. Par exemple, il était propriétaire de restaurants traditionnels, de restaurants-minute, d'une chaîne de dépanneurs, d'une entreprise de camionnage, d'une entreprise de construction et d'une entreprise de gestion immobilière. Je savais qu'il respectait son plan et qu'il se servait de ses entreprises pour faire ses véritables investissements - il privilégiait l'immobilier - et sa faculté de gérer simultanément toutes ces entreprises était stupéfiante. Lorsque je lui ai demandé comment il avait réussi à créer, posséder et gérer autant d'entreprises, il a dessiné le triangle P-I.

Aujourd'hui, j'ai des parts dans plusieurs entreprises dans divers secteurs d'activité parce que j'utilise le triangle P-I comme guide. Je ne possède pas autant d'entreprises que père riche en possédait, mais je le pourrais si je le voulais grâce à la formule exposée dans le triangle P-I.

Qu'est-ce que le triangle P-I ?

Évidemment, tout ce qui pourrait être écrit, et devrait être écrit, pour traiter de ce que représente le triangle P-I ne peut figurer dans cet ouvrage. Toutefois, nous en examinerons les fondements.



Mission

Père riche disait : « Pour devenir prospère, une entreprise doit avoir une mission spirituelle et une mission organisationnelle, surtout au début. » Lorsqu'il expliquait ce diagramme, il

commençait toujours par la mission, car il estimait que c'était l'aspect le plus important du triangle. Et c'est pour cette raison qu'il l'inscrivait à la base de celui-ci. « Si la mission est claire et forte, l'entreprise survivra aux épreuves que toute entreprise traverse inévitablement au cours de ses 10 premières années d'existence. Lorsqu'une entreprise grossit et perd de vue sa mission, ou que la mission pour laquelle elle a été créée n'a plus d'utilité, elle commence à péricliter. »

Père riche avait choisi les mots « spirituelle » et « organisationnelle » pour caractériser la mission d'une entreprise. Il disait : « Nombreux sont ceux qui créent une entreprise uniquement pour s'enrichir. Mais ce n'est pas une mission assez noble. À lui seul, l'argent ne procure pas suffisamment de fougue, d'élan ou de désir. La mission d'une entreprise devrait répondre à un besoin des consommateurs. Si elle répond à ce besoin, et le fait bien, alors l'entreprise deviendra rentable. »

Lorsqu'il abordait l'aspect spirituel de la mission d'une entreprise, père riche disait : « Henry Ford a d'abord été guidé par un but spirituel avant de donner un but organisationnel à son entreprise. Il a voulu rendre l'automobile accessible aux gens ordinaires, et non pas en faire l'apanage du riche. C'est pourquoi son énoncé de mission était : "Démocratiser l'automobile" ». Père riche poursuivait en disant : « Lorsque la mission spirituelle et la mission organisationnelle sont toutes deux fortes et parallèles, leur pouvoir conjugué permet de créer de gigantesques entreprises. »

La mission spirituelle et la mission organisationnelle de père riche étaient étroitement reliées. Sa mission spirituelle était de procurer des emplois et des occasions à un grand nombre des gens pauvres à qui il servait de la nourriture dans ses restaurants. Il estimait que la mission organisationnelle d'une entreprise était très importante, mais qu'elle était difficile à visualiser et à mesurer. Il disait : « Sans une mission forte, il est fort probable qu'une entreprise fasse faillite au cours de ses 5 à 10 premières années d'existence. »

Il disait également : « Pour qu'il y ait réussite, la mission et l'esprit d'entreprise doivent exister dès le début. Cet esprit et cette mission doivent demeurer longtemps après le départ de l'entrepreneur, ou la dissolution de l'entreprise. La mission d'une entreprise est le reflet de l'esprit de l'entrepreneur qui l'a créée. General Electric a été fondée grâce à une idée brillante de Thomas Edison, et elle a grandi en préservant l'esprit du grand inventeur en continuant à inventer des produits novateurs. Ford Motor Company a survécu en perpétuant la tradition. »

Aujourd'hui, je crois que l'esprit de Bill Gates continue à alimenter le dynamisme de Microsoft dans son dessein de dominer le monde du logiciel. À titre de comparaison, lorsque Steven Jobs a été écarté de la direction d'Apple et qu'une équipe de gestion issue du milieu des affaires traditionnel l'a remplacé, l'entreprise a rapidement décliné. Mais dès que Steven Jobs a réintégré les rangs d'Apple, l'esprit de l'entreprise a repris, de nouveaux produits ont été conçus, les profits ont augmenté et le cours de l'action a grimpé.

Bien que la mission d'une entreprise soit difficile à mesurer, impossible à voir et en pratique intangible, la majorité d'entre nous l'ont déjà perçue dans certaines entreprises. Nous sommes en mesure de faire la distinction entre la mission de l'individu qui tente de nous vendre quelque chose afin de toucher une commission et celle de quelqu'un qui tente de répondre à nos besoins. Dans un marché de plus en plus marqué par la diversité des produits, les entreprises qui survivront et qui généreront des profits seront celles qui s'efforceront de remplir leur mission spirituelle - de répondre aux besoins de leur clientèle -, plutôt que de simplement accroître leurs revenus.

The Rich Dad Company, l'entreprise que Kim et moi avons créée, a été fondée à partir de la mission suivante : « Accroître le bien-être financier de l'humanité ». En ayant clairement établi la double mission spirituelle et organisationnelle de cette entreprise, nous avons connu un succès. En ayant clairement établi notre mission, nous avons attiré des individus et des groupes qui avaient un but similaire. Certains attribuent notre réussite à la chance, je l'attribue plutôt à notre sincérité. Au fil des ans, j'ai acquis la certitude que père riche avait raison lorsqu'il parlait de l'importance d'une mission spirituelle et d'une mission organisationnelle fortes et parallèles. En fait, c'est une mission qui comporte deux volets.

En toute sincérité, je dois admettre que toutes mes entreprises n'ont pas une double mission aussi forte que celle de The Rich Dad Company. Certaines entreprises dans lesquelles je détiens une participation ont davantage une mission organisationnelle qu'une mission spirituelle.

Aujourd'hui, je me rends compte que mon entreprise de porte-monnaie en nylon et Velcro avait une mission bien différente de celle que j'imaginais au début. Sa vocation première était

de m'enseigner rapidement à ériger une entreprise d'envergure internationale. Mais cela n'a pas été facile, loin de là. Autrement dit, j'ai eu ce que je voulais. L'entreprise a connu une croissance rapide. Le succès a été fulgurant, tout comme la dégringolade. Cependant, aussi douloureuse qu'ait été cette expérience, j'ai eu le sentiment d'avoir rempli ma mission. Après m'être extirpé des décombres et avoir remis l'entreprise sur pied, j'en ai tiré un enseignement.

Comme le disait père riche : « Ce n'est qu'après avoir perdu leur première entreprise que de nombreux gens d'affaires deviennent de véritables entrepreneurs. » Autrement dit, j'ai davantage appris en perdant cette entreprise et en la remettant sur pied que je ne l'ai fait en réussissant. Comme le disait père riche : « L'école est importante, mais la rue est une meilleure enseignante. » Donc, la première grande entreprise commerciale dans laquelle je me suis engagé après ma démobilisation m'a coûté cher et a été douloureuse, mais j'en ai tiré un enseignement inestimable. Et elle a rempli sa mission.

L'esprit d'entrepreneur

L'énoncé de mission d'une entreprise l'aide à ne pas dévier de sa voie. Aux premiers stades de son développement, de nombreux facteurs peuvent faire diversion. C'est en réévaluant sa mission qu'une entreprise arrivera le mieux à retrouver sa trajectoire. Cette diversion influe-t-elle sur la mission de votre entreprise ? Si oui, vous devez réagir le plus rapidement possible afin de réorienter vos efforts et de les coordonner en fonction de votre mission globale.

De nos jours, il y a des gens qui deviennent instantanément millionnaires, et même milliardaires, à la suite d'un simple PAPE. Je me demande souvent si ces entreprises n'avaient pas pour but premier d'enrichir leurs propriétaires ou leurs investisseurs, au lieu d'avoir été créées pour remplir une mission ou offrir un service ? Si c'est le cas, j'ai bien peur que ces entreprises finiront par faire faillite parce que leur seule mission était de s'enrichir rapidement. C'est dans la mission d'une entreprise que se trouve l'esprit de l'entrepreneur.

Équipe

Père riche disait toujours : « Faire des affaires est un sport d'équipe. » Il poursuivait en disant : « Investir est un sport d'équipe. » Il disait également : « Ceux qui évoluent dans le quadrant E et le quadrant T jouent un jeu individuel. Ce sont des joueurs isolés qui doivent affronter une équipe. »



Père riche dessinait alors le Quadrant du *CASHFLOW* pour bien se faire comprendre :



L'une des plus sévères critiques que père riche ait faites à propos du système d'éducation est celle-ci : « À l'école, on oblige les élèves à passer leurs examens individuellement. Si un enfant tente alors de coopérer avec un pair, on le qualifie de "tricheur". Dans le monde des affaires, les propriétaires d'entreprises coopèrent en session d'examen, et dans le monde des affaires, il y a un examen chaque jour. »

Une leçon très importante

J'estime que cette leçon portant sur le travail d'équipe est cruciale pour quiconque souhaite

créer une entreprise puissante et prospère. Elle est en grande partie responsable de ma réussite financière. Faire des affaires et investir, voilà des sports d'équipe. Et rappelez-vous que, dans cet univers, chaque jour est un jour d'examen. Pour réussir à l'école, vous deviez passer vos examens tout seul. Dans le monde des affaires, la réussite repose sur le travail d'équipe.

Les gens qui évoluent dans les quadrants E et T gagnent souvent moins d'argent qu'ils ne le pourraient ou ne le voudraient parce qu'ils tentent d'agir seuls. S'ils travaillent en groupe, surtout s'ils sont issus du quadrant E, ils forment un syndicat au lieu d'une équipe.

De nos jours, nombreux sont les gens qui tentent d'investir en tant que particuliers. La spéculation à très court terme est à la mode. C'est un exemple qui illustre parfaitement le cas de l'individu qui tente de damer le pion à des équipes bien organisées. Et c'est pourquoi ils sont peu nombreux à réussir et si nombreux à perdre tout leur argent. On m'a enseigné qu'il est préférable d'investir en faisant partie d'une équipe. Père riche disait : « Si les gens souhaitent devenir des investisseurs avertis et accéder aux catégories supérieures, ils doivent investir en équipe. » L'équipe de père riche était constituée de ses comptables, avocats, courtiers, conseillers financiers, agents d'assurance et banquiers. J'utilise ici la marque du pluriel, car il avait toujours plus d'un conseiller dans un même domaine. Quand il devait prendre une décision, il recourait à l'apport de l'équipe. Je fais la même chose aujourd'hui.

Une grande équipe avant d'être un grand voilier

J'allume la télévision et je vois des messages publicitaires qui montrent un couple riche qui se la coule douce sur son yacht sous les tropiques. Cette publicité interpelle tous les individus qui essaient de devenir riches sans aide extérieure. Chaque fois que je vois ce message publicitaire, je pense à ce que père riche me disait : « La majorité des petits entrepreneurs rêvent de posséder un jour un bateau ou un avion. Et c'est pour cette raison qu'ils ne seront jamais propriétaires d'un bateau ou d'un avion. À mes débuts, je rêvais d'avoir ma propre équipe de comptables et d'avocats, et non un bateau. »

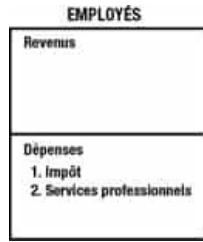
Père riche voulait que j'aspire à m'assurer les services d'une équipe de comptables et d'avocats qui s'occuperaient de mes affaires, avant que je commence à rêver à un bateau. Pour bien se faire comprendre, il m'a envoyé consulter un comptable, muni de ma modeste déclaration de revenus. Lorsque je me suis assis devant le bureau de Ron, un CPA, j'ai tout d'abord remarqué la pile de chemises en papier manille qui se trouvaient sur son bureau. J'ai aussitôt compris où voulait en venir père riche avec sa leçon. Ce CPA devait s'occuper d'environ 30 autres dossiers ce jour-là. Comment pourrait-il faire preuve d'une écoute attentive lorsque je lui exposerais mon cas ?

Lorsque je suis retourné au bureau de père riche cet après-midi-là, j'ai vu quelque chose que je n'avais encore jamais remarqué. Assis dans l'aire d'accueil, en attendant que la secrétaire personnelle de père riche m'invite à entrer, j'ai pu observer une équipe qui travaillait exclusivement pour père riche. Dans la zone de travail, environ 14 commis comptables avaient leurs bureaux alignés sur une rangée ; il y avait également 5 comptables à plein temps et 1 administrateur supérieur des affaires financières (A.S.A.F.). Deux avocats travaillaient également à plein temps à son bureau principal. Lorsque je me suis assis en face de père riche, je me suis contenté de demander : « Ils s'occupent tous de vos affaires exclusivement ? »

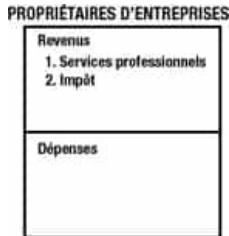
Père riche a hoché la tête. « Comme je te l'ai déjà dit, la majorité des gens travaillent dur et rêvent de prendre le large sur leur propre bateau. J'ai d'abord rêvé d'avoir une équipe de comptables et d'avocats qui travailleraient pour moi à plein temps. Voilà pourquoi j'ai maintenant un gros bateau et du temps libre. C'est une question de priorités. »

Comment payer les honoraires de cette équipe ?

On me pose souvent la question suivante : « Comment faites-vous pour payer les honoraires de cette équipe ? » Cette question est habituellement formulée par un individu qui évolue dans les quadrants E ou T. Encore une fois, tout a trait aux lois qui régissent les divers quadrants. Par exemple, lorsqu'une personne évoluant dans le quadrant E paie pour des services professionnels, la transaction ressemble à ceci :



Les propriétaires d'entreprises paient leurs dépenses d'entreprises d'abord avant de payer leurs taxes et l'impôt. Ce qui signifie qu'ils ont davantage d'argent avant impôt pour rémunérer leur équipe, et ils disposent de moins de revenus nets excédentaires que le gouvernement peut taxer. La transaction ressemble à ceci :



Il y a également une différence entre celui qui possède une entreprise dans le quadrant P et celui qui en possède une dans le quadrant T. Celui qui évolue dans le quadrant P n'hésite pas à débourser pour ces services parce que c'est son système administratif, le triangle P-I, qui le fait. Par contre, celui qui évolue dans le quadrant T doit payer ces services de sa propre poche. En général, il n'a pas les moyens d'embaucher une équipe à plein temps, car ses revenus sont souvent insuffisants pour répondre à ses besoins financiers personnels.

La meilleure éducation

Ma réponse est toujours la même lorsqu'on me pose des questions telles que :

1. « Comment avez-vous réussi à acquérir autant de connaissances sur le monde des affaires et de l'investissement ? »
2. « Comment arrivez-vous à obtenir un rendement aussi élevé en prenant si peu de risques ? »
3. « Comment se fait-il que vous investissiez avec confiance alors que d'autres estiment que c'est risqué ? »
4. « Comment faites-vous pour dénicher les meilleures affaires ? »

Je réponds : « Je le dois à mon équipe. » Mon équipe est composée de mes comptables, mes avocats, mes banquiers, mes courtiers, et ainsi de suite.

Lorsque les gens disent : « Créer une entreprise est risqué », ils imaginent sans doute le processus comme une aventure solitaire, comme une façon de procéder qu'ils ont apprise à l'école. À mon avis, c'est de ne pas créer une entreprise qui est risqué. En renonçant à créer une entreprise, vous renoncez à acquérir une expérience inestimable du monde réel, et vous renoncez à tirer parti d'un précieux enseignement, celui que pourrait vous prodiguer votre équipe de conseillers. Comme le disait père riche : « Les gens qui misent sur la sécurité se privent de la meilleure éducation et perdent un temps précieux. Le temps est notre actif le plus précieux, surtout quand on vieillit. »

Quelqu'un d'autre l'a déploré : « Le vieillissement est l'événement le plus inattendu dans la vie d'un homme. »

Tétraèdres et équipes

On me demande souvent : « Qu'est-ce qui distingue une entreprise du quadrant P et une entreprise du quadrant T ? » Et je réponds :

« L'équipe. »

La structure juridique de l'entreprise individuelle ou de la société de personnes caractérise la majorité des entreprises appartenant au quadrant T. Ces dernières peuvent comprendre des

équipes, mais pas du type desquelles je parle. Tout comme les gens qui évoluent dans le quadrant E créent souvent une association syndicale, les gens qui évoluent dans le quadrant T établissent souvent un partenariat. Lorsque je pense à une équipe, je pense à des personnes très différentes les unes des autres, ayant des compétences distinctes, et qui se rassemblent dans le but de travailler ensemble. Les syndicats ou les partenariats (p. ex. une alliance entre professeurs ou une association en exercice du droit) regroupent souvent des gens qui ont des intérêts communs.

L'un de mes plus grands professeurs a été le Dr R. Buckminster Fuller. Cela faisait des années qu'il s'efforçait de trouver ce qu'il appelait les « blocs de construction de l'univers ». Ses recherches ont démontré que les carrés et les cubes n'existaient pas dans la nature. Il disait : « Les tétraèdres sont les blocs de construction de base de la nature. »

Lorsque je regarde les grandes pyramides d'Égypte, je comprends un peu mieux ce dont parlait R. Buckminster Fuller. Alors que les gratte-ciel actuels n'ont qu'une existence éphémère, ces pyramides ont résisté à l'épreuve du temps à travers plusieurs siècles.

M. Fuller cherchait une structure stable dans l'univers et il l'a découverte dans le tétraèdre.

Les différents modèles

Voici la représentation graphique de différentes structures d'entreprise :

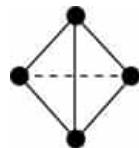
1. Entreprise individuelle avec un individu :



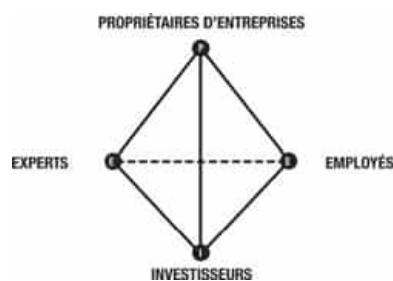
2. Société de personnes avec deux individus :



3. Entreprise du quadrant P avec une équipe :



Le préfixe « tétra » signifie quatre. Autrement dit, il a quatre points. Après avoir étudié avec M. Fuller, j'ai compris qu'il était important d'ériger des structures comportant au moins quatre éléments. Ce n'est pas une coïncidence si le Quadrant du CASHFLOW est divisé en quatre. Par conséquent, une structure d'entreprise stable devrait ressembler au diagramme suivant :

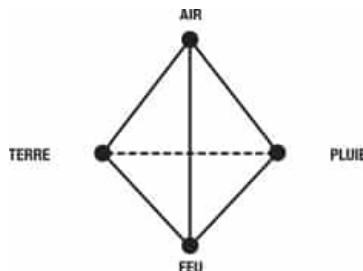


Une entreprise bien gérée aura d'excellents employés. Ici, le E correspond à « excellent » et « essentiel », car les employés sont responsables du fonctionnement quotidien de l'entreprise. Le E correspond également à « extension », car les employés sont l'extension du propriétaire et représentent l'entreprise auprès de la clientèle.

Les experts sont généralement issus du quadrant T. Ici, le T correspond à « technicien », car chaque expert vous guidera en fonction de son domaine de compétence. Bien que les experts ne participent pas nécessairement à la gestion quotidienne de l'entreprise, leurs conseils sont d'une valeur inestimable si vous voulez maintenir le cap.

La structure sera plus stable et durable s'il y a harmonie entre les quatre points. Alors que les investisseurs fournissent les capitaux, les propriétaires doivent travailler de concert avec les experts et les employés afin de développer l'entreprise et d'en assurer la croissance de manière à dégager des profits et un rendement du capital investi.

Voici un autre tétraèdre que je trouve intéressant ; il s'agit des quatre éléments fondamentaux qui forment le monde dans lequel nous vivons, et que les anciens appelaient la terre, l'eau (pluie), l'air et le feu. Pour être prospère, toute entreprise individuelle ou société de personnes doit réunir ces quatre éléments, ce qui n'est pas une tâche facile.



Bien que nous ayons presque tous ces quatre éléments en nous, il y en a généralement un qui prédomine. Dans mon cas par exemple, c'est le feu, car je suis né sous le signe du Bélier dont la planète est Mars. Cela signifie que j'ai davantage d'aptitudes pour prendre l'initiative que pour mener un projet à terme. Le tétraèdre multiplie donc mes chances de succès. L'élément de Kim, ma femme, est la terre. Notre mariage est équilibré, car elle a un effet calmant sur moi et sur ceux que je bouscule dans mon entourage. Elle dit souvent : « Te parler, c'est comme parler à un chalumeau. » Sans elle, je serais entouré de gens furieux et contrariés. Une fois que ce modèle a été en place, l'entreprise a commencé à rayonner, connaissant une croissance rapide tout en conservant sa stabilité.

Je n'affirme pas qu'il s'agisse d'une règle immuable pour assurer la prospérité d'une entreprise. Cependant, il suffit de regarder les pyramides d'Égypte pour que notre esprit évoque aussitôt les notions de force, de stabilité et de longévité.

Seulement deux éléments

Je plaisante souvent en disant que si l'on réunit seulement deux éléments, comme dans un partenariat, on assiste à des phénomènes étranges. Par exemple :

- Air et eau = bruine
- Air et terre = poussière
- Eau et terre = boue
- Terre et feu = lave ou cendres
- Feu et eau = vapeur
- Feu et air = flamme

Une équipe est une entité multiple

En tant qu'investisseur, je m'intéresse en premier lieu à l'équipe qui se trouve derrière l'entreprise. J'investis rarement si cette équipe est faible, manque d'expérience ou n'a jamais obtenu de bons résultats. Je connais beaucoup de gens qui font des pieds et des mains pour réunir des capitaux pour un nouveau produit ou leur entreprise. Mais la majorité d'entre eux n'ont pas suffisamment d'expérience et n'ont pas d'équipe pour les épauler, une équipe qui inspire confiance.

De nombreuses personnes souhaitent que j'investisse dans leur plan d'affaires. La majorité d'entre eux disent : « Dès que cette entreprise sera fonctionnelle, nous ferons un appel public à l'épargne. » Cette affirmation m'intrigue toujours. Je leur demande alors : « Qui, dans votre équipe, a de l'expérience à cet égard, et pour combien d'entreprises cette personne a-t-elle fait publiquement appel à l'épargne ? » Si la réponse à cette question n'est pas convaincante, je sais que je me trouve devant un argumentaire de vente et non un plan d'affaires.

Je m'attarde également à l'aspect « salaires » du plan d'affaires qui m'est proposé. Si les salaires sont élevés, je sais que ces gens souhaitent réunir des capitaux afin de continuer à se payer grassement. Je leur demande s'ils sont prêts à travailler gratuitement ou à accepter une réduction salariale de 50 %. Encore une fois, si la réponse n'est pas convaincante ou est carrément négative, alors je sais quelle est la véritable mission de leur entreprise : leur garantir un emploi bien rémunéré.

Les investisseurs investissent dans la gestion. Ils étudient l'équipe qui dirige l'entreprise

dans laquelle ils songent injecter des capitaux et ils veulent y voir expérience, passion et engagement. J'ai de la difficulté à croire qu'il y ait beaucoup d'engagement chez des gens qui tentent de réunir des capitaux pour payer leurs propres salaires.

Un mot sur nos jeux

Les jeux sont importants parce qu'ils favorisent un apprentissage coopératif. Dans le monde réel, la capacité de coopérer avec le plus grand nombre de gens possible et la faculté d'aider les autres sans les offusquer sont d'importantes qualités humaines.

Les jeux encouragent les gens à apprendre en groupe, à se transmettre leurs connaissances, car plus nous enseignons, plus nous apprenons. Une trop grande partie de la vie de nos enfants se déroule dans la solitude. Ils passent des heures seuls devant leur ordinateur, seuls devant la télé, et seuls à passer des examens. Nous nous demandons ensuite pourquoi tant d'enfants sont antisociaux. Pour réussir, nous devons tous apprendre à nous entendre avec différents types de gens. C'est pour cette raison que les jeux tels que CASHFLOW sont importants, car ils requièrent d'être joués avec d'autres êtres humains. Nous devons apprendre à fonctionner en tant qu'individus et en tant que membres d'une équipe - et ce sont des habiletés que nous pouvons constamment améliorer.

L'argent suit la gestion

Je mentionne souvent que, dans le monde des affaires, « l'argent va dans la même direction que la gestion ». Pour réussir, une entreprise doit posséder une expertise adéquate dans des domaines clés.

Lorsque vous n'avez pas les moyens d'embaucher le personnel spécialisé dont vous avez besoin, invitez des gens possédant les compétences voulues à devenir membre de votre conseil d'administration en attendant d'avoir réuni les capitaux qui vous permettront d'améliorer votre équipe. Vos chances de réussite seront d'autant plus grandes si votre équipe a déjà fait ses preuves au sein de l'entreprise ou dans l'industrie où elle évolue.

Vos conseillers externes font également partie de votre équipe. Les conseils judicieux de vos comptables et de vos conseillers fiscaux, financiers et juridiques sont essentiels à l'établissement d'une entreprise solide. Si votre entreprise évolue dans le secteur de l'immobilier, vos courtiers deviennent une composante très importante de l'équipe. Bien que ces conseillers "coûtent cher", leur expertise peut se traduire par un rendement extraordinaire de votre investissement, car ils participent à l'érection d'une structure d'entreprise solide et vous aident à éviter les écueils en cours de route.

Leadership

Ceci nous amène au dernier élément du triangle P-I - leadership -, car toute équipe a besoin d'un leader.



Si j'ai fréquenté un collège militaire au lieu d'une université ordinaire, c'est que père riche voulait que je développe les habiletés de leadership dont j'aurais besoin en tant qu'entrepreneur. Après avoir obtenu mon diplôme, je suis entré dans les marines et je suis devenu pilote afin de mettre mes habiletés à l'épreuve dans le monde réel, dans un lieu appelé Viêt-nam.

Je me rappelle encore ce que disait le commandant de mon escadron : « Messieurs, la plus importante de vos tâches consiste à demander à vos troupes de risquer leur vie pour vous, pour votre équipe et pour votre pays. » Il poursuivait en disant : « Si vous n'êtes pas une source d'inspiration pour eux, ils vous tireront probablement dans le dos. Les troupes ne suivent pas un leader qui n'a pas de leadership. » Il en va de même dans le monde des affaires aujourd'hui et il en sera toujours ainsi. C'est à l'intérieur même des entreprises que les échecs

se produisent le plus souvent.

Au Viêt-nam, j'ai appris que la confiance est l'une des plus importantes qualités du leader. En tant que pilote d'un hélicoptère comptant quatre membres d'équipage, je plaçais ma vie entre les mains de mes coéquipiers, et ils mettaient la leur entre les miennes. Si ce lien de confiance avait été brisé, je sais que nous ne serions probablement pas revenus vivants. Père riche disait : « La tâche du leader est d'aller chercher ce qu'il y a de meilleur chez les autres, et non pas d'être la meilleure personne qui soit. Si tu es la personne la plus intelligente de ton équipe, alors ton équipe est dans le pétrin. »

Lorsque les gens me demandent comment ils peuvent acquérir ces habiletés de leadership, je réponds invariablement : « Faites davantage de bénévolat. » Dans la plupart des entreprises, il est difficile de trouver des leaders. La majorité des gens se cachent dans un coin en espérant qu'on ne fera pas appel à eux. Je leur dis : « À votre église, portez-vous volontaire pour diriger des projets. Et faites de même au travail. » Cependant, le bénévolat à lui seul ne fera pas nécessairement de vous un grand leader, mais si vous accueillez favorablement la critique et ajustez votre tir, vous pourrez devenir un très grand leader.

Le bénévolat vous permet d'obtenir de la rétroaction sur les habiletés de leadership dont vous faites preuve dans la vie de tous les jours. Si vous vous portez volontaire pour diriger un projet et que personne ne vous suit, vous bénéficiez d'un apprentissage en situation réelle et d'une occasion de vous améliorer. Si vous vous portez volontaire pour diriger un projet et que personne ne vous suit, demandez de la rétroaction et un soutien rectificatif.

Cette façon de réagir est l'un des traits distinctifs du leader. J'ai vu de nombreuses entreprises se retrouver dans une situation précaire parce que le leader n'acceptait pas la rétroaction de ses pairs ou des employés. Le commandant de mon escadron dans les marines disait souvent : « Les véritables leaders ne naissent pas leaders. Les véritables leaders veulent être leaders et veulent être formés pour le devenir, et cette formation exige qu'ils fassent preuve d'une grande force de caractère et qu'ils acceptent une rétroaction corrective. »

Le véritable leader sait également écouter les autres. Je vous ai déjà dit que je ne suis pas un bon homme d'affaires ni un bon investisseur ; je suis moyen. Je compte sur l'expertise de mes conseillers et des membres de mon équipe pour devenir un meilleur leader.

Visionnaire, meneur de ban et chef de table

Le leader est à la fois visionnaire, meneur de ban et chef de table.

En tant que visionnaire, le leader ne doit pas perdre de vue la mission de l'entreprise. En tant que meneur de ban, il doit inspirer les membres de son équipe et travailler avec eux à la réalisation de cette mission et souligner leurs réussites en cours de route. En tant que chef de table, il doit être capable de faire ces appels difficiles au sujet de problèmes qui font dévier les membres de l'équipe de leur trajectoire. Cette habileté unique à prendre des décisions et à passer à l'action tout en ne perdant pas de vue l'ultime mission de l'entreprise est ce qui définit le vrai leader.

Vous arriverez à ériger une solide entreprise si vous avez défini la bonne mission, rassemblé la bonne équipe et trouvé le bon leader. Comme je l'ai déjà mentionné, l'argent va dans la même direction que la gestion. Vous pouvez alors commencer à courtiser les investisseurs. Cinq composantes de base sont essentielles pour ériger une entreprise solide : le cash-flow, la gestion des communications, les systèmes, les aspects juridiques et les produits. Nous les examinerons séparément dans le chapitre suivant.



CHAPITRE 32

La gestion du *cash-flow*



Père riche disait : « La gestion du cash-flow est une habileté fondamentale et essentielle si l'on veut vraiment réussir dans les quadrants P et I. » Voilà pourquoi il nous a poussés, Mike et moi, à lire les états financiers d'autres entreprises. En fait, il a passé la majeure partie de son temps à faire notre éducation financière. Il disait : « L'éducation financière vous permet de lire les chiffres, et les chiffres vous racontent l'histoire de l'entreprise, basée sur des faits.

« La plupart des banquiers, comptables ou chargés de prêts vous diront que de nombreuses personnes se trouvent dans une situation financière précaire uniquement parce qu'ils n'ont aucune éducation financière. J'ai un ami qui est comptable en Australie. Il m'a dit un jour : "Il est choquant de voir une excellente entreprise péricliter uniquement parce que ses propriétaires ne sont pas financièrement instruits." Il a poursuivi en disant : « De nombreux propriétaires de petites entreprises échouent parce qu'ils ne connaissent pas la différence entre le profit et le cash-flow. C'est pour cette raison que de nombreuses entreprises très rentables se retrouvent un jour à court de liquidités. Leurs propriétaires ne comprennent pas que le profit et le cash-flow sont deux choses différentes. »

Père riche m'a littéralement martelé l'esprit avec l'importance de la gestion du cash-flow. « Pour réussir, les propriétaires d'entreprises doivent savoir distinguer les deux types de cash-flow. Il y a le cash-flow réel et il y a le cash-flow fictif. Seul celui qui en est conscient pourra faire fortune. »

Les jeux CASHFLOW permettent justement d'apprendre à faire cette distinction. En y jouant fréquemment, les gens arrivent progressivement à faire cette distinction. C'est pour cette raison que l'énoncé de positionnement de notre jeu est : « Plus on joue à ce jeu, plus on devient riche. » Vous vous enrichissez parce que votre esprit commence à « sentir » l'existence de ce cash-flow fictif, souvent invisible.

Père riche disait aussi : « C'est surtout cette habileté à gérer une entreprise à partir de ses états financiers qui fait toute la différence entre un propriétaire de petite entreprise et un propriétaire de grande entreprise. »

Conseils sur le cash-flow

Le cash-flow est à l'entreprise ce que le sang est au corps humain. Rien ne peut davantage nuire à une entreprise que d'être incapable de payer ses employés un vendredi. Lorsque Kim et moi avons fondé *The Rich Dad Company*, nous avons convenu qu'aucun achat ne serait fait à moins d'être justifié par un accroissement des ventes. En fait, nous plaisantons souvent à propos de la stratégie que nous avons mise sur pied afin d'augmenter le volume de ventes de nos livres au début de 1998, et ce, afin de pouvoir acheter un photocopieur valant 300 \$.

Notre stratégie a porté ses fruits et, en décembre 1998, nous avons pu remplacer cette machine fatiguée par un photocopieur neuf d'une valeur de 3 000 \$. C'est l'attention que vous porterez aux détails au cours des premières années d'existence de votre entreprise qui donnera le ton à votre réussite.

Les bons gestionnaires révisent leur position de trésorerie chaque jour, tenant compte des sources d'encaisse et des besoins de liquidités de l'entreprise pour la semaine, le mois et le trimestre à venir. Il arrive ainsi à pallier tout important besoin de liquidités et à éviter l'état de crise. Il est impératif que toute entreprise qui connaît une croissance rapide procède à cet

examen.

Voici maintenant quelques conseils qui vous aideront à structurer votre entreprise, qu'il s'agisse de commerce international, d'une seule unité locative ou d'une buvette.

Phase de démarrage

- Attendez que vos ventes génèrent un flux de trésorerie avant de vous verser un salaire. Dans certains cas, ce n'est pas toujours possible lorsque la phase de démarrage s'étale sur une longue période. Cependant, vos investisseurs feront preuve d'une plus grande coopération s'ils constatent que vous contribuez au développement de votre entreprise en « investissant votre temps ».
- Nous vous recommandons de conserver votre emploi à plein temps et de créer votre entreprise à temps partiel. En ajoutant les dépenses salariales, vous pourrez réinvestir les produits de vos ventes de manière à favoriser la croissance de votre entreprise.

Ventes et comptes clients

- Envoyez une facture à vos clients peu de temps après avoir livré vos produits ou avoir fourni vos services.
- Exigez un paiement forfaitaire unique jusqu'à ce que le crédit du client soit établi. Exigez que la demande de crédit soit dûment remplie avant tout octroi de crédit, et vérifiez toujours les références fournies. Des formulaires sont disponibles dans les bureaux de crédit.
- Fixez un montant minimal en dollars pour les commandes avant d'accorder un crédit.
- Fixez des pénalités pour paiements en retard dans le cadre des modalités de l'entente - et appliquez-les.
- Pour accélérer l'encaisse, vous pourriez offrir à vos clients la possibilité d'acquitter leurs factures en ligne en ayant recours au dépôt direct.

Dépenses et comptes fournisseurs

- De nombreux propriétaires d'entreprises oublient que la gestion de leurs propres comptes fournisseurs est un élément très important du cash-flow. Demandez dès le début des délais de paiement. Après avoir respecté les dates d'échéance pendant deux ou trois mois, demandez un délai additionnel. Les créateurs accordent généralement un crédit de 30 à 90 jours aux clients qui paient rubis sur l'ongle.
- Minimisez vos frais généraux. Avant de faire un achat, fixez-vous un nouvel objectif de ventes afin de justifier cette dépense. Si possible, attribuez les capitaux injectés par les investisseurs directement aux frais d'exploitation de l'entreprise, et non aux frais généraux. Avec l'augmentation de votre volume des ventes, vous pourrez puiser dans le cash-flow pour acquitter les frais généraux - mais uniquement après avoir fixé un nouvel objectif de ventes.

Gestion de trésorerie générale

- Ayez un plan d'investissement sous la main afin de maximiser le potentiel de rendement de votre cash-flow.
- Obtenez une marge de crédit auprès de votre banque avant d'en avoir besoin.
- Pour être en mesure d'emprunter rapidement, veillez à ce que votre ratio de liquidités générales (quotient de l'actif à court terme par le passif à court terme (acceptable lorsqu'il est d'au moins 2 :1) et votre ratio de liquidités relatives (quotient de l'actif disponible par le total du passif à court terme) devrait être supérieur à 1 :1.
- Établissez un système efficace de contrôle interne du traitement de l'argent comptant.
 - L'inscription des rentrées de fonds sur les fiches de dépôt bancaire ne devrait pas être faite par le préposé qui les transcrit dans le grand livre des comptes clients et le grand livre général.
 - La mention « Pour dépôt seulement » devrait être apposée à l'endos des chèques dès leur réception.

- Les personnes autorisées à signer les chèques ne devraient pas être responsables de la préparation des pièces justificatives ni de l'inscription des décaissements dans le grand livre des comptes clients et le grand livre général.
- La personne chargée du rapprochement des relevés bancaires ne devrait pas exercer de tâches reliées à la rentrée de fonds et au décaissement.
(C'est notre comptable extérieur qui s'en charge).

Bien que tout cela semble très complexe, chaque étape de la gestion de la trésorerie est importante. Appelez votre comptable, votre banquier ou votre conseiller financier personnel pour obtenir des conseils sur la façon de structurer cette gestion. Une fois le système en place, une supervision continue est essentielle. Vérifiez chaque jour votre position de trésorerie et vos besoins de financement, et soyez prêt à rassembler rapidement les capitaux qui pourraient être nécessaires pour soutenir la croissance de l'entreprise. De nombreuses personnes négligent la gestion de leur trésorerie lorsque leur entreprise devient prospère. La faillite en est souvent une conséquence. Une saine gestion de la trésorerie (et par conséquent de la gestion des dépenses) est primordiale pour le succès à long terme de toute entreprise.

Si vous songez à acheter une franchise ou à vous joindre à une entreprise de marketing relationnel, une bonne partie de ce système de gestion de trésorerie pourrait être fourni. Dans le cas d'une franchise, vous devrez tout de même mettre le système sur pied et exercer une surveillance. Dans les entreprises de marketing relationnel, la gestion de trésorerie est généralement faite pour vous. C'est alors le siège social qui est chargé de toutes les tâches comptables de votre entreprise et qui vous envoie un rapport périodique de vos gains, accompagné d'un paiement. Toutefois, il demeure important de faire appel à vos propres conseillers pour vous aider à structurer votre gestion de trésorerie personnelle.

CHAPITRE 33

La gestion des communications



Père riche disait : « Mieux tu communiques et plus tu communiques, meilleur sera ton cash-flow. » C'est pourquoi la gestion des communications est la prochaine étape du triangle P-I.

Il disait également : « Pour exceller en communications, tu dois d'abord connaître la psychologie humaine. On ne sait jamais ce qui motive les gens. Ce n'est pas parce que quelque chose t'excite que ça excitera les autres. Pour être un bon communicateur, tu dois savoir sur quels boutons appuyer. Différentes personnes ont différents boutons. » Il ajoutait : « Tout le monde parle, mais peu de gens écoutent. Le monde est rempli de produits fabuleux, mais l'argent entre dans les poches des meilleurs communicateurs. »

Je suis toujours étonné de constater à quel point les gens consacrent peu de temps à l'amélioration de leurs habiletés en communication. En 1974, lorsque je me suis montré réticent à l'idée d'apprendre à vendre des appareils Xerox en faisant du porte-à-porte, père riche s'est contenté de me dire : « Les gens pauvres sont de piétres communicateurs. » Je répète ici cet énoncé négatif dans le but de vous inspirer à parfaire vos connaissances et vos habiletés dans ce vaste domaine.

Père riche disait également : « Les rentrées d'argent dans ton entreprise sont directement proportionnelles à la sortie des communications. » Lorsqu'une entreprise se retrouve en difficulté, c'est souvent parce que ses communications avec l'extérieur sont médiocres, ou insuffisantes, ou les deux. En général, il y a un cycle de six semaines entre la communication et le cash-flow. Cessez de communiquer aujourd'hui et vous en constaterez l'impact sur votre cash-flow six semaines plus tard.

Cependant, les communications externes ne sont pas le seul type de communications. La communication interne est également vitale. En examinant les états financiers d'une entreprise, on peut aisément déterminer dans quels services de l'entreprise il y a de la communication, et dans quels services il n'y en a pas.

Une société ouverte a davantage de problèmes de communication. C'est comme si nous avions deux entreprises en une : la première pour le public, la seconde pour les actionnaires. La communication avec les deux groupes est d'une importance capitale. Lorsque j'entends des gens dire :

« Je n'aurais jamais dû faire une société ouverte de mon entreprise », ils sous-entendent généralement qu'ils ont des problèmes de communication avec leurs actionnaires.

En règle générale, père riche assistait chaque année à un séminaire sur les communications. Je perpétue la tradition. J'ai remarqué que peu après chaque séminaire, mes revenus augmentent. Au fil des ans, j'ai suivi des cours dans les domaines suivants :

1. La vente ;
2. Les systèmes de marketing ;
3. La publicité et la rédaction ;
4. La négociation ;
5. L'art oratoire ;
6. La publicité par correspondance ;

7. L'animation de séminaires ;

8. La mobilisation de fonds.

De toutes ces matières, c'est la mobilisation de fonds - le numéro 8 - qui intéresse le plus mes amis les entrepreneurs. Lorsque les gens me demandent comment ils peuvent apprendre à réunir des capitaux, je les renvoie aux éléments 1 à 7, leur expliquant que ces disciplines ont toutes, d'une manière ou d'une autre, un rôle à jouer dans la mobilisation de fonds. La majorité des entreprises ont de la difficulté à prospérer parce que l'entrepreneur ignore tout de la mobilisation de fonds, et comme le disait père riche : « La mobilisation de fonds est la tâche la plus importante d'un entrepreneur. » Il ne voulait pas dire que l'entrepreneur doit passer son temps à demander de l'argent aux investisseurs. Il voulait dire que l'entrepreneur doit toujours s'assurer de l'entrée du cash-flow, par le biais des ventes, du marketing direct, de la vente privée, de la vente aux institutions, des investisseurs, et ainsi de suite. Père riche disait : « Tant que le système d'entreprise n'est pas entièrement établi, c'est l'entrepreneur lui-même qui est le système de mobilisation de fonds. Lors du démarrage d'une entreprise, la tâche la plus importante de l'entrepreneur consiste à assurer une mobilisation de fonds constante. »

Récemment, un jeune homme est venu me voir et m'a demandé : « Je veux lancer ma propre entreprise. Que me recommandez-vous de faire en premier lieu ? » Je lui ai répondu ce que je réponds toujours : « Trouvez un emploi dans une entreprise qui vous donnera une formation en vente. » Il la répliqua : « Je déteste la vente. Je n'aime pas vendre et je n'aime pas les vendeurs. Je veux seulement être le président et engager des vendeurs. » Sur ce, je me suis contenté de lui serrer la main et de lui souhaiter bonne chance. Père riche m'a un jour donné une précieuse leçon : « Il est inutile de discuter avec les gens qui te demandent un conseil pour le rejeter aussitôt. Mets fin à la discussion sur-le-champ et va t'occuper de tes affaires. »

Être capable de communiquer efficacement avec le plus grand nombre de gens possible est une habileté qui vous sera utile durant toute votre vie. C'est une habileté qu'il vaut la peine de mettre à jour chaque année, ce que je fais en assistant à des séminaires. Comme père riche me disait : « Si tu veux évoluer dans le quadrant P, tu dois avant tout être capable de communiquer avec ceux qui évoluent dans les trois autres quadrants, tu dois connaître leur langage. Les gens qui évoluent dans les trois autres quadrants peuvent s'en sortir en ne parlant que le langage propre à leur quadrant, mais pas ceux qui évoluent dans le quadrant P. En termes simples, la principale tâche, et peut-être l'unique tâche, des gens qui évoluent dans le quadrant P consiste à communiquer avec les gens qui évoluent dans les autres quadrants. »

Je recommande également aux gens de se joindre à une entreprise de marketing relationnel pour acquérir de l'expérience en vente. Certaines de ces entreprises offrent d'excellents programmes de formation en communication et en vente. J'ai vu des individus timides et introvertis devenir ainsi des communicateurs puissants et efficaces qui n'ont plus peur du rejet ni du ridicule. Cet état d'esprit insensible est essentiel si vous évoluez dans le quadrant P, surtout si vous ne maîtrisez pas encore toutes les techniques de communication.

Ma première visite de vente

Je me rappelle encore ma première visite de vente dans une entreprise située sur la rue qui longe la plage de Waikiki. Après avoir passé environ une heure à rassembler le courage de frapper à la porte, je suis finalement entré pour parler au propriétaire d'une petite boutique de souvenirs. C'était un homme âgé qui avait vu défiler bien des nouveaux vendeurs au fil des ans. J'étais en sueur après avoir balbutié mon boniment de vente sur les avantages des photocopieurs Xerox, et le vieil homme s'est contenté de rire.

Après s'être calmé, il a dit : « Jeune homme, vous êtes le pire vendeur que j'aie jamais vu. Mais n'abandonnez pas, car si vous arrivez à surmonter votre peur, votre monde sera radieux. Si vous abandonnez, vous pourriez finir comme moi, assis derrière ce comptoir, 14 heures par jour, 365 jours par année, à attendre que les touristes veulent bien entrer dans la boutique. J'attends ici parce que j'ai trop peur de sortir et de faire ce que vous faites. Surmontez vos craintes et le monde s'ouvrira devant vous. Mais permettez à vos craintes de prendre le dessus, et votre monde rapetissera d'année en année. » Depuis ce jour, je remercie sans cesse ce sage vieillard.

Lorsque j'ai commencé à surmonter ma peur de vendre, père riche m'a poussé à entrer dans le club Toastmasters afin que j'apprenne à surmonter ma peur de parler en public. Lorsque je lui ai fait part de ma réticence, père riche a dit : « Tous les grands leaders sont de grands orateurs. Les chefs de grandes entreprises doivent être de grands communicateurs. Si tu veux être un leader, tu dois savoir parler en public. » C'est grâce à cette formation que je me sens

aujourd'hui très à l'aise lorsque je m'adresse à des dizaines de milliers de personnes réunies dans une même salle de congrès.

Si vous songez à lancer votre propre entreprise dans le quadrant P, je vous recommande une formation similaire. Tout d'abord, apprenez à surmonter vos craintes et la peur du rejet, et à exposer la valeur de votre produit ou service. Ensuite, apprenez à parler devant de vastes auditoires et à soutenir leur attention. Comme me le disait père riche : « Il y a des orateurs que personne n'écoute, il y a des vendeurs qui sont incapables de vendre, il y a des publicités que personne ne regarde, il y a des entrepreneurs qui sont incapables de réunir des capitaux, et il y a des leaders que personne ne suit. Si tu veux réussir dans le quadrant P, ne sois pas l'un d'entre eux. »

Mon premier ouvrage, *Père riche, Père pauvre*, a figuré sur la liste des best-sellers du monde entier - incluant celle du *New York Times*, du *Wall Street Journal*, de l'*USA TODAY*, du *Straits Times*, du *Sydney Morning Herald* et de douzaines d'autres. Lorsque des auteurs me demandent quel est mon secret pour faire inscrire mes ouvrages sur ces listes, je répète simplement une phrase tirée de *Père riche, Père pauvre* : « Je ne suis pas le meilleur auteur, je suis le meilleur vendeur. »

J'ajoute que j'ai eu deux échecs à l'école parce que je ne savais pas écrire et que je n'ai jamais embrassé une fille à l'école secondaire parce que j'étais trop timide. Je termine en leur relatant ce que père riche me disait : « Les gens qui ne réussissent pas trouvent leurs points forts et passent leur vie à les améliorer, ignorant souvent leurs faiblesses, jusqu'à ce qu'un jour ces faiblesses ne puissent plus être ignorées désormais. Les gens qui réussissent trouvent leurs faiblesses et en font des points forts. »

L'apparence physique d'une personne en dit habituellement plus que ses paroles. Souvent, les gens qui viennent me présenter un projet d'entreprise, ou me demander de l'argent, ont l'air de souris qui auraient été mâchouillées par un chat. Peu importe la qualité de leur plan, leur apparence physique demeure un facteur limitatif. Dans le domaine de l'art oratoire, on dit que le langage corporel compte pour environ 55 % de la communication, le ton de la voix pour 35 % et le choix des mots pour 10 %. Si vous rappelez John F. Kennedy, vous savez qu'il maîtrisait tous ces éléments et que cela en faisait un communicateur très puissant. Bien que nous ne puissions pas être tous aussi attrayants que lui physiquement, nous pouvons faire de notre mieux et soigner notre apparence de manière à paraître plus convaincants.

Une émission de télévision faisant du journalisme d'enquête a récemment envoyé des candidats passer des entrevues pour un même emploi. Tous avaient des qualifications identiques, mais certains étaient séduisants et d'autres ne l'étaient pas. Il est intéressant de noter que ce sont les candidats séduisants qui ont reçu le plus grand nombre d'offres d'emploi.

Un de mes amis siège au conseil d'administration d'une banque et m'a raconté que le président qu'il venait d'engager avait été choisi à cause de son apparence ; il avait l'air d'un président. Lorsque je lui ai demandé ce qu'il en était de ses compétences, mon ami a dit : « Son apparence fait office de compétences. Il a l'allure que doit avoir un président de banque et il s'exprime comme un président de banque. C'est le Conseil qui va diriger l'entreprise. Nous voulons seulement qu'il attire de nouveaux clients. » Je donne cet exemple chaque fois que quelqu'un me dit : « Oh, mon apparence n'a aucune importance. » Dans le monde des affaires, l'apparence est un puissant communicateur. Et pour reprendre un vieux cliché : « On n'a qu'une seule chance de produire une bonne impression. »

La différence entre la vente et le marketing

Toujours dans la même veine, père riche a insisté pour que Mike et moi connaissions la différence entre la vente et le marketing. Il disait : « Plusieurs propriétaires d'entreprises souffrent du fait que leur volume des ventes est bas et qu'ils communiquent de façon médiocre avec leur personnel et les investisseurs. » Il ajoutait : « Si une entreprise a un marketing fort et convaincant, les ventes se feront aisément. Mais si l'entreprise n'a pas un bon marketing, elle devra consacrer beaucoup de temps et d'argent et travailler très dur pour générer des ventes. »

Il nous disait également à Mike et moi : « Une fois que vous aurez appris à vendre, vous devrez apprendre à faire du marketing. Le propriétaire d'entreprise qui évolue dans le quadrant T est souvent un excellent vendeur, mais pour réussir dans le quadrant P, il faut exceller aussi bien en vente qu'en marketing. »

Il dessinait alors le diagramme suivant :



Il disait : « La vente est quelque chose que l'on fait en personne. Le marketing est une vente réalisée au moyen d'un système. » La majorité des gens d'affaires qui évoluent dans le quadrant T excellent dans la vente personnelle. Pour faire la transition vers le quadrant P, il leur faut apprendre à vendre au moyen d'un système, un système qu'on appelle le marketing.

« Enfin, la communication est une discipline qu'il vaut la peine d'étudier toute sa vie, car communiquer ce n'est pas uniquement parler, écrire, s'habiller et avoir une présence. Comme père riche me le disait : « Ce n'est pas parce que tu parles que l'on t'écoute. » Lorsque les gens me demandent par où ils doivent commencer pour établir les fondements d'une solide communication, je leur conseille d'acquérir tout d'abord deux habiletés de base : la vente personnelle et l'art de parler en public.

Je leur recommande également de mesurer soigneusement leurs progrès et d'être ouverts à la rétroaction. Tout au long du processus qui fera de vous un excellent communicateur, vous verrez que vos habiletés de communication quotidienne s'amélioreront également. Lorsque vous maîtriserez ces trois éléments, vous constaterez une augmentation de votre cash-flow.

Marketing et ventes

La première impression est capitale. Vos efforts en matière de marketing et de vente comptent souvent dans la première impression qu'auront les clients éventuels de votre entreprise. Chaque fois que vous prenez la parole, tant la passion que vous inspire votre entreprise que votre apparence auront un impact durable sur la perception de vos auditeurs. L'ensemble du matériel imprimé que vous produisez ou distribuez est également important. C'est la carte de visite de votre entreprise.

Le marketing est une forme de vente réalisée au moyen d'un système. Assurez-vous toujours de bien connaître votre auditoire et d'avoir des outils de marketing qui ont été spécialement conçus pour lui. Qu'il s'agisse de marketing ou de vente, assurez-vous de rassembler ces trois ingrédients clés :

- identifiez un besoin ;
- trouvez une solution ; et
- répondez avec une offre spéciale à la question que se pose toujours le client : « Qu'est-ce que cela va me rapporter ? » Communiquez au client un sentiment d'urgence afin qu'il vous réponde.

Communication externe et interne

En général, une grande partie de la communication se fait vers l'extérieur, mais la qualité de la communication interne d'une entreprise est également primordiale. Voici quelques exemples :

Communication externe

- Vente ;
- Marketing ;
- Service à la clientèle ;
- Relations avec les investisseurs ;
- Relations publiques.

Communication interne

- Partage des victoires et des réussites avec toute votre équipe ;
- Rencontres régulières avec vos employés ;

- Rencontres régulières avec vos conseillers ;
- Politiques en matière de ressources humaines.

Nous n'avons que peu de contrôle sur l'une des formes de communication les plus puissantes qui puissent influer sur l'entreprise : la communication qui se fait entre vos clients actuels et vos clients éventuels. Chez The Rich Dad Company, nous lui attribuons une grande partie de notre succès. Le pouvoir du bouche à oreille est incommensurable. Ce type de publicité peut mener une entreprise au paradis ou en enfer très rapidement. C'est pourquoi le service à la clientèle est l'un des aspects vitaux de la communication pour une entreprise.

Lorsque vous achetez une franchise ou vous adhérez à une entreprise de marketing relationnel, les systèmes de communication sont généralement déjà en place. De plus, le matériel de communication qu'utilisent les autres franchisés ou membres de l'organisation a déjà fait ses preuves. Cela vous donne une bonne longueur d'avance sur ceux qui doivent concevoir leur propre matériel. Ces derniers ne sauront pas si leur matériel est efficace tant qu'ils ne l'auront pas utilisé et n'en auront pas mesuré l'efficacité.

Il est essentiel de savoir parler en public pour ériger une entreprise prospère. Les programmes de développement personnel et de mentorat qui sont offerts par les grandes franchises et entreprises de marketing relationnel fournissent de formidables occasions de croissance personnelle.

CHAPITRE 34

La gestion des systèmes



Le corps humain est un système de systèmes. Tout comme une entreprise. Le corps humain est composé d'un système circulatoire, d'un système respiratoire, d'un système digestif, et ainsi de suite. Si l'un de ces systèmes cesse de fonctionner, il y a de fortes chances que l'organisme devienne invalide ou meure. La même chose est vraie pour une entreprise.

Une entreprise est un système complexe de systèmes interreliés. De fait, chaque élément du triangle P-I est un système distinct, quoique essentiel au fonctionnement des autres systèmes de l'ensemble de l'entreprise que représente ce triangle. Il est difficile de séparer les systèmes, car ils sont interdépendants. Il est également difficile de dire que l'un est plus important que l'autre.

Pour qu'une entreprise devienne prospère, il est essentiel que des individus soient responsables de chacun des systèmes et qu'un directeur supervise l'ensemble des opérations et s'assure que tous les systèmes fonctionnent de façon optimale. Lorsque je lis des états financiers, j'agis comme un pilote d'avion qui vérifie les jauge de tous les systèmes de l'appareil. Si l'un des systèmes montre une défaillance, des mesures d'urgence doivent être prises.

Un grand nombre d'entreprises en démarrage ou d'entreprises du quadrant T ne réussissent pas parce que le pilote a trop de systèmes à surveiller et à entretenir. Lorsqu'un système flanche, par exemple lorsque le cash-flow fait défaut, tous les autres systèmes s'en ressentent presque simultanément. C'est comme lorsqu'une personne attrape un rhume et néglige de se soigner. Ce rhume peut se transformer en pneumonie, et si cette pneumonie n'est pas traitée, c'est le système immunitaire tout entier qui commence à défaillir.

Je crois que l'immobilier est un bon secteur où commencer à investir, car l'investisseur moyen a ainsi l'occasion de « toucher » à l'ensemble des systèmes. Le bâtiment situé sur un terrain constitue l'entreprise - le système pour lequel le locataire vous verse un loyer. Le secteur de l'immobilier est plutôt stable et lent, ce qui donne davantage de temps à l'investisseur moyen pour apporter des mesures correctives si quelque chose va de travers.

La gestion d'une propriété pendant une ou deux années permet d'acquérir d'excellentes compétences en gestion opérationnelle. Lorsque les gens me demandent où trouver les meilleures occasions d'investissement dans le secteur immobilier, je réponds : « Il suffit de trouver un mauvais gestionnaire et vous aurez trouvé une bonne affaire. » Mais n'achetez jamais une propriété uniquement parce que c'est une bonne affaire. Quelques aubaines sont d'horribles cauchemars habilement déguisés.

Les banques adorent prêter de l'argent destiné à l'acquisition de biens immeubles, car il s'agit généralement d'un système stable qui conserve sa valeur. D'autres types d'entreprises sont souvent difficiles à financer parce qu'elles ne sont pas considérées comme des systèmes stables. J'ai souvent entendu les propos suivants : « La banque consent à nous prêter de l'argent uniquement lorsque nous n'en avons pas besoin. » Je vois les choses différemment. J'ai remarqué que les banques prêtent facilement à celui qui souhaite investir dans un système stable qui a de la valeur, et qui peut démontrer que l'emprunt sera remboursé.

Les gens d'affaires compétents arrivent à gérer sans mal de nombreux systèmes sans en devenir partie intégrante. On peut comparer un véritable système opérationnel à une voiture. Elle peut être conduite par plus d'une personne. Quiconque sait conduire peut prendre le

volant. Il en va de même pour les entreprises du quadrant T, mais pas nécessairement pour celles du quadrant P. Dans la majorité des cas, c'est l'individu qui évolue dans le quadrant T qui est lui-même le système.

Un jour que je songeais à ouvrir une petite boutique numismatique spécialisée dans les pièces de monnaies et de médailles rares, père riche m'a dit : « Rappelle-toi toujours que c'est dans le quadrant P que les investisseurs injectent le plus d'argent, car ils privilégiennent les systèmes efficaces et les gens qui conçoivent ces systèmes efficaces. Les investisseurs n'aiment pas investir dans des entreprises dont le système rentre à la maison chaque soir. »

Toute entreprise, grande ou petite, se doit d'avoir des systèmes fonctionnels qui régissent ses activités quotidiennes. Même un propriétaire unique doit porter différents chapeaux dans son entreprise. Par essence, le propriétaire unique est tous les systèmes à la fois.

Meilleur est le système, moins vous dépendez d'autrui. Il n'y a qu'à considérer les systèmes de l'entreprise McDonald's : « Elle est identique partout dans le monde, et elle est dirigée par des adolescents. » Ce sont les excellents systèmes de l'entreprise qui permettent cela. McDonald's dépend de ses systèmes, et non de son personnel.

Le rôle du PDG

Le rôle du PDG consiste à superviser tous les systèmes et à repérer les faiblesses avant qu'elles ne provoquent des défaillances. Ces dernières peuvent se manifester sous diverses formes, et elles sont particulièrement déconcertantes lorsque l'entreprise connaît une croissance rapide. Le volume de vos ventes augmente, votre produit ou service attire l'attention des médias, et puis tout à coup vous n'arrivez plus à livrer la marchandise. Pourquoi ? Habituellement, c'est parce que vos systèmes ont implosé sous la demande accrue. Vous n'aviez pas suffisamment de capacité de production n'était pas suffisante ou il n'y avait pas assez d'heures dans une semaine pour répondre à la demande ; ou vous n'aviez pas les fonds nécessaires pour financer la production des produits ou pour embaucher du personnel supplémentaire. Quelle que soit la raison, vous avez raté l'occasion de faire passer votre entreprise à l'étape suivante à cause d'une défaillance de l'un de vos systèmes.

À chaque étape de la croissance de l'entreprise, le PDG doit entreprendre la planification des systèmes qui seront nécessaires à l'étape suivante, des chaînes de production aux besoins de production en passant par les marges de crédit. Les systèmes régissent tant la gestion de la trésorerie que les communications. À mesure que vous améliorerez vos systèmes, vos employés et vous devrez fournir de moins en moins d'efforts. Sans systèmes opérationnels bien conçus et fonctionnels, votre entreprise aura d'énormes exigences en matière de main-d'œuvre. Mais une fois qu'ils seront en place, vous disposerez d'un actif aliénable.

Les systèmes types

Dans la prochaine section, vous trouverez la liste des systèmes types que toutes les entreprises doivent planter. Dans certains cas, le système requis devra être légèrement différent de celui que nous proposons, mais il n'en demeure pas moins essentiel au fonctionnement de l'entreprise. (Par exemple, le « système de développement des produits » peut devenir le « système de prestation des services » dans une entreprise de services. Alors que les caractéristiques peuvent différer, les éléments de base demeurent les mêmes. Les deux systèmes permettent à l'entreprise de concevoir le produit [ou le service] qu'elle offrira à ses clients).

Dans le cas des franchises et des entreprises de marketing relationnel, un grand nombre de ces systèmes sont fournis par le siège social. En échange d'une redevance de franchisage ou d'un droit d'adhésion à une entreprise de marketing relationnel, vous recevrez un guide des opérations décrivant les systèmes fournis par l'entreprise. C'est ce qui rend si attrayantes ces entreprises « toutes faites ».

Si vous préférez créer votre propre entreprise, révisez la liste des systèmes. Bien que vous accomplissiez peut-être déjà plusieurs de ces fonctions, vous ne les avez peut-être pas encore définies en tant que systèmes distincts. Plus vous pourrez formaliser vos opérations, plus votre entreprise deviendra efficace.

Systèmes requis dans toute entreprise pour une efficacité optimale

Systèmes d'exploitation quotidienne

- Gestion des appels téléphoniques et du service 800 ;
- Réception et ouverture du courrier ;
- Achat et entretien des fournitures et de l'équipement de bureau ;
- Télécopie et courrier électronique ;
- Manutention des marchandises ;
- Sauvegarde et archivage des données.

Systèmes de développement des produits

- Conception des produits et protection juridique ;
- Conception des emballages et du matériel connexe (p. ex. : catalogues) ;
- Élaboration des méthodes et des procédés de fabrication ;
- Élaboration des méthodes de gestion des coûts de production et du processus d'appel d'offres ;

Systèmes de production et de gestion des stocks

- Sélection des vendeurs ;
- Établissement des modalités de la garantie offerte sur les produits ou les services ;
- Établissement du prix des produits ou services (de détail et de gros) ;
- Établissement d'une politique de réapprovisionnement ;
- Réception et entreposage des stocks ;
- Rapprochement de l'inventaire physique et des livres comptables.

Systèmes de traitement des commandes

- Prise et enregistrement des commandes - par courrier, télécopie, téléphone ou en ligne ;
- Préparation et emballage des commandes ;
- Envoi des commandes.

Systèmes de facturation et de comptabilisation des comptes clients

- Facturation des commandes des clients ;
- Réception des paiements (comptant, chèque ou carte de crédit) et imputation au crédit des comptes clients ;
- Processus de perception des créances en souffrance.

Systèmes de service à la clientèle

- Procédure de retour des marchandises et de remboursement ;
- Traitement des plaintes ;
- Remplacement des produits défectueux ou autre service relatif à une garantie.

Systèmes de comptes créditeurs

- Procédures d'achat et autorisations requises ;
- Modalités de paiement des fournitures et des stocks ;
- Petite caisse.

Systèmes de marketing

- Élaboration d'un plan de marketing global ;

- Conception et production du matériel promotionnel ;
- Établissement d'une ligne directrice et identification de la clientèle visée ;
- Création d'un plan de publicité ;
- Création d'un plan de relations publiques ;
- Création d'un plan de publipostage direct ;
 - Élaboration et mise à jour d'une base de données ;
- Élaboration et mise à jour d'un site Web ;
- Analyse et suivi des statistiques de vente.

Systèmes de ressources humaines

- Procédures d'embauche et contrats de travail ;
- Formation des employés ;
- Processus de paie et régimes d'avantages sociaux.

Systèmes de comptabilité générale

- Gestion du processus comptable au moyen de rapports quotidiens, hebdomadaires, mensuels, trimestriels et annuels ;
- Gestion du cash-flow et arrangements en prévision de besoins d'emprunt éventuels ;
- Budgétisation et prévisions ;
- Déclaration des cotisations sociales et des retenues de paiement.

Systèmes généraux

- Négociation, rédaction et exécution des contrats ;
- Développement et protection de la propriété intellectuelle ;
- Gestion des besoins d'assurance et de couverture ;
- Déclaration et paiement de l'impôt fédéral et provincial ;
- Planification du paiement de l'impôt fédéral et provincial ;
- Gestion et archivage des rapports ;
- Entretien des relations avec les investisseurs/actionnaires ;
- Application des mesures de sécurité exigées par la loi ;
- Planification et gestion de la croissance.

Systèmes de gestion de l'espace

- Conception et entretien du réseau téléphonique et électrique ;
- Planification des permis et des honoraires ;
 - Obtention des permis ;
- Application des mesures de sécurité.

Vous voudrez peut-être décrire vos opérations dans un manuel des politiques et procédures. Ce manuel pourrait devenir un précieux outil de référence pour votre personnel. Pendant la conception du manuel, vous découvrirez des façons de rationaliser vos opérations et d'accroître la rentabilité de votre entreprise. Vous aurez ainsi fait un pas de plus vers la propriété d'entreprise et le quadrant P.

CHAPITRE 35

La gestion des aspects juridiques



Cet élément du triangle P-I, la gestion des aspects juridiques, est l'une des leçons les plus difficiles que j'ai dû apprendre. Père riche avait découvert une faille majeure dans mon entreprise : j'avais omis de m'assurer les droits de propriété intellectuelle de mes produits de nylon et de Velcro avant d'en commencer la fabrication. Plus précisément, j'avais omis de faire breveter certains de mes produits (car, j'avais jugé trop élevés les honoraires de 10 000 \$ exigés par l'avocat en brevets et, de plus, je ne voyais pas la nécessité de dépenser tout cet argent). Une autre entreprise est apparue rapidement et a copié mon idée, et je n'ai rien pu faire pour l'en empêcher.

Aujourd'hui, je suis un fervent partisan de la protection juridique. Plus particulièrement à l'ère de l'information, votre avocat spécialisé en propriété intellectuelle et votre avocat en droit des contrats comptent parmi vos conseillers les plus importants, car ils vous aident à créer vos éléments d'actifs les plus importants. Ces avocats, s'ils sont compétents, protégeront vos idées et vos engagements contractuels contre le vol ou le calque, et par conséquent, ils protégeront vos profits.

Le monde des affaires regorge d'histoires de jeunes entrepreneurs aux grandes idées qui ont commencé à vendre leurs produits ou leurs idées avant de les protéger. Dans l'univers de la propriété intellectuelle, une fois qu'une idée a été exposée, il n'est presque plus possible de la protéger. Il y a quelque temps, une entreprise a créé un chiffrier électronique à l'intention des petites entreprises. J'ai d'ailleurs acheté cet excellent produit.

Quelques années plus tard, l'entreprise qui avait eu cette brillante idée n'existe plus. Pourquoi ? Parce qu'elle avait omis de breveter son idée et qu'une autre compagnie, dont je tairai le nom, s'en est emparée et l'a exploitée pour son propre compte. Aujourd'hui, cette entreprise est un leader de l'industrie du logiciel.

On dit que Bill Gates est devenu l'homme le plus riche du monde grâce à une seule idée. Autrement dit, il n'a pas fait fortune en investissant dans l'immobilier ou dans des manufactures. Il a tout simplement eu une idée, a protégé cette idée, et est devenu l'homme le plus riche du monde alors qu'il était encore dans la trentaine. Ce qui est ironique dans tout ça, c'est qu'il n'a même pas créé le système d'exploitation Windows. Il l'a acheté d'autres programmeurs, l'a vendu à IBM, et le reste est passé à l'histoire.

Aristote Onassis est devenu un richissime armateur grâce à un simple document juridique. Il s'agissait d'un contrat signé par une grande entreprise de fabrication qui lui accordait en exclusivité les droits de transport de son cargo partout dans le monde. Il n'avait que ce document. Il ne possédait pas de navires. Mais c'est grâce à ce document qu'il a pu convaincre les banques de lui prêter l'argent nécessaire à l'acquisition d'une flotte. Et où s'est-il procuré ces navires ? Il les a rachetés du gouvernement américain après la Seconde Guerre mondiale.

Le gouvernement avait un surplus de navires de type Liberty et Victory qui avaient été utilisés pour transporter du matériel entre l'Amérique et l'Europe. Mais il y avait un problème. L'acheteur devait être Américain, et Aristote Onassis était Grec. Cela l'a-t-il arrêté ? Bien sûr que non. Comme il comprenait bien les lois qui régissent les activités dans le quadrant P, Onassis a acheté les navires par le biais d'une société américaine qu'il contrôlait. Voilà un autre exemple de la diversité des lois d'un quadrant à l'autre.

Protégez vos idées

Mon avocat spécialisé en propriété intellectuelle est responsable des brevets et des marques de commerce pour The Rich Dad Company à travers le monde. Alors que nous versons chaque année à sa firme et à lui-même des sommes d'argent importantes en honoraires, il nous a permis de gagner de l'argent et a protégé nos droits de continuer à nous enrichir en protégeant nos produits et en nous guidant lors de délicates négociations.

En résumé

De nombreuses entreprises ont vu le jour et ont survécu grâce à un simple bout de papier. Un document juridique peut donner naissance à une entreprise d'envergure mondiale.

Évitez les problèmes d'ordre juridique

Les immobilisations incorporelles appelées brevets, marques de commerce et droits d'auteurs figurent parmi les éléments d'actif les plus précieux que vous puissiez posséder. Ces documents juridiques vous procurent une protection précise et un droit de propriété sur vos idées. On risque de tout perdre sans ce type de protection. Une fois que vous avez protégé vos droits, vous pouvez non seulement empêcher les autres d'utiliser votre propriété, mais vous pouvez aussi la vendre et accorder des licences, et ainsi toucher des redevances. L'octroi d'une licence d'utilisation à un tiers illustre parfaitement le cas d'un élément d'actif qui travaille pour vous.

Cependant, les questions juridiques touchent pour ainsi dire toutes les facettes d'une entreprise. Il est très important de faire appel à des conseillers juridiques compétents, et pas seulement au moment de la création de votre entreprise. Il est aussi important de les intégrer à part entière dans les activités de votre équipe consultative. Les frais juridiques peuvent sembler élevés au début. Par contre, lorsqu'on les compare aux frais juridiques encourus pour faire valoir vos droits ou pour intenter un procès, il est nettement plus avantageux de vous protéger dès le début. En plus du coût monétaire, il faut aussi considérer le coût sous l'angle du temps. Au lieu de vous concentrer sur vos affaires, vous pourriez être obligé de vous concentrer sur des problèmes d'ordre juridique.

Les franchises et les entreprises de marketing relationnel sont encore une fois une bonne façon de démarrer rapidement. Habituellement, lorsque vous achetez une franchise ou vous joignez à une entreprise de marketing relationnel, la plupart des documents juridiques nécessaires vous seront fournis. De cette façon, vous économisez non seulement beaucoup d'argent, mais aussi énormément de temps, ce qui vous permettra de concentrer tous vos efforts sur le développement de votre entreprise. Il est tout de même utile de demander à vos propres conseillers de réviser ces documents pour vous.

Voici quelques-uns des domaines pour lesquels vos conseillers pourront vous aider à éviter des problèmes d'ordre juridique :

Plan directeur

- Choix de l'entité commerciale ;
- Contrats achat-vente ;
- Licences commerciales ;
- Conformité aux règlements ;
- Bail de bureau ou contrat d'achat.

Outils du droit de la consommation

- Modalités de vente ;
- Publipostage direct ;
- Droit de la responsabilité du fait des produits ;
- Lois sur la publicité ;
- Lois environnementales.

Contrats

- Avec les fournisseurs ;

- Avec les acheteurs en gros ;
- Avec les employés ;
- Garanties ;
- Champs d'application.

Propriété intellectuelle

- Contrats d'exclusivité ;
- Ententes de confidentialité ;
- Droits d'auteur ;
- Moyens de masquage ;
- Brevets ;
- Marques de commerce ;
- Octroi de permis d'utilisation.

Lois du travail

- Questions de ressources humaines ;
- Contrats des employés ;
- Litiges ;
- CSST ;
- Contrats d'indemnisation des accidentés du travail.

Titres et outils d'emprunts

- Location ou achat d'équipement de vente ;
- Documents de prêt ;
- Placements privés ;
- PAPE.

Actionnaires

- Règlements commerciaux ;
- Autorité du Conseil ;
- Émission d'actions ;
- Regroupement d'entreprises ;
- Scission-distribution.

CHAPITRE 36

La gestion des produits



Le produit qu'offre une entreprise au public constitue le dernier élément du triangle P-I. Il peut s'agir d'un bien tangible (p. ex. : un hamburger) ou d'un bien intangible (p. ex. : des services de consultation). Il est intéressant de noter que de nombreux investisseurs moyens se concentrent avant tout sur le produit lorsqu'ils évaluent une entreprise. Père riche pensait que le produit était l'élément le moins important du processus d'évaluation d'une entreprise.

De nombreuses personnes viennent me voir pour me parler de leurs idées à propos de nouveaux produits novateurs. Je leur réponds que le monde est rempli d'excellents produits. Les gens me disent également que le produit qu'ils imaginent est supérieur à un produit similaire déjà existant. Ce sont généralement les gens qui évoluent dans les quadrants E et T qui pensent ainsi, car la notion de « meilleur » ou de « supérieur » y est étroitement reliée à la réussite.

Cependant, dans les quadrants P et I, c'est le système qui se trouve derrière le produit ou l'idée qui est le plus important pour une nouvelle entreprise, ou encore les autres éléments du triangle P-I. Je souligne alors le fait que la majorité d'entre nous sommes capables de préparer un meilleur hamburger que McDonald's, mais que nous sommes peu nombreux à savoir ériger un meilleur système que celui de McDonald's.

Les conseils de père riche

En 1974, j'ai décidé que j'allais apprendre à créer une entreprise en suivant le modèle du triangle P-I. Père riche m'a prévenu en disant :

« Apprendre à créer une entreprise en fonction de ce modèle est très risqué. Beaucoup de gens essaient, mais peu réussissent. Cependant, bien que le risque soit élevé au début, ton potentiel de gains est illimité si tu réussis. Les gens qui n'osent pas tenter le coup et qui ne souhaitent pas s'engager dans une courbe d'apprentissage aussi escarpée, prennent peut-être moins de risques, mais ils ne passeront pas le reste de leur vie à jouir du rendement de leur entreprise. »

Je me rappelle encore les périodes d'exaltation extrême et de profond découragement qui ont marqué mon apprentissage. Je me rappelle avoir rédigé des textes et des brochures publicitaires qui n'ont généré aucune vente, car personne ne comprenait ce que j'essayais de dire. Et je me rappelle comment je me suis débattu pour apprendre à réunir des capitaux et à dépenser judicieusement l'argent des investisseurs dans l'espoir d'ériger une puissante entreprise. Je me rappelle aussi avoir dû annoncer à mes investisseurs que j'avais perdu leur argent.

Je serai éternellement reconnaissant à tous ceux qui m'ont dit de revenir les voir lorsque j'aurais un autre projet à leur proposer. Toutefois, au bout du compte, chaque erreur a été une expérience d'apprentissage inestimable, ainsi qu'une excellente façon de me former le caractère. Comme père riche me l'avait dit, le risque peut être très élevé au début. Pourtant, à force de persévérer et de continuer à apprendre, les récompenses sont illimitées.

En 1974, je maîtrisais très peu les éléments du triangle P-I. Je crois que mes points les plus faibles étaient la gestion du cash-flow et la gestion des communications. Aujourd'hui, bien que je ne sois pas devenu un expert dans chacune des disciplines du triangle, je dirais que mes points forts sont la gestion du cash-flow et la gestion des communications. Mes entreprises

sont prospères, car j'arrive à créer une synergie entre chacun des éléments du triangle et je poursuis mon apprentissage. J'encourage tous ceux qui souhaitent devenir très riches en créant une entreprise à se lancer dans l'aventure, à s'exercer, à faire des erreurs, à se corriger, à apprendre et à s'améliorer.

Lorsque je pense aux 10 % d'Américains qui contrôlent 90 % des actions aux États-Unis et 73 % des richesses, je comprends exactement de quoi est dérivée leur fortune. Un grand nombre d'entre eux sont devenus riches de la même manière qu'Henry Ford et Thomas Edison (qui valaient bien plus que Bill Gates au même âge, à leur époque). Je pense ici à Bill Gates, Michael Dell, Warren Buffet, Rupert Murdoch, Anita Roddick, Richard Branson, entre autres. Ils ont trouvé leur esprit et leur mission ; ils ont créé une entreprise ; et ils ont permis à d'autres de partager leurs rêves, les risques et les récompenses. Vous pouvez faire la même chose si vous le voulez. Il suffit de suivre le diagramme avec lequel père riche m'a guidé - le triangle P-I.

Helen Keller a dit : « De nombreuses personnes se font une fausse idée du bonheur. On ne l'atteint pas en satisfaisant ses désirs, mais en se vouant à un but louable. »

L'expression de la mission

Les produits figurent au sommet du triangle P-I parce qu'ils sont l'expression de la mission de l'entreprise. C'est ce que vous offrez à vos clients. Le reste du triangle P-I pose les fondations de la réussite à long terme de votre entreprise. Si vos communications avec le marché sont bonnes, vos systèmes faciliteront la production du produit, le traitement des commandes et leur exécution, vos chances de succès et de rentabilité sont accrues. Si votre cash-flow est adéquatement géré, vous serez capable de bien vendre votre produit et de soutenir la courbe de croissance de votre entreprise.

Le triangle P-I et vos idées

Père riche disait : « C'est le triangle P-I qui donne forme à tes idées. C'est la connaissance du triangle P-I qui permet à l'individu de créer un élément d'actif qui lui permettra d'en acquérir d'autres. » Père riche m'a guidé dans mon apprentissage et m'a aidé à construire de nombreux triangles P-I. Un grand nombre de ces entreprises se sont écroulées parce que j'étais incapable de rassembler toutes les pièces en un tout harmonieux. Lorsque les gens me demandent ce qui a été à l'origine de ces échecs, je réponds qu'ils étaient très souvent attribuables à une mauvaise gestion de l'un ou de plusieurs des éléments du triangle P-I.

Refusant que je baisse les bras comme beaucoup de gens le font après un échec, père riche m'a encouragé à continuer à m'exercer et à construire d'autres triangles. Au lieu de me considérer comme un raté après l'échec de mon premier grand projet, père riche m'a encouragé à persévérer et à apprendre à construire de nouveaux triangles. Il disait : « Plus tu t'exerceras à construire ces triangles P-I, plus tu auras de facilité à créer des éléments d'actifs qui te permettront d'en acquérir d'autres. Si tu t'exerces avec diligence, tu trouveras de plus en plus facile de gagner de plus en plus d'argent.

« Une fois que tu auras maîtrisé l'art de bâtir un triangle P-I autour d'une idée, les gens voudront investir dans ton entreprise et tu verras alors qu'il n'est pas nécessaire d'avoir de l'argent pour faire de l'argent. Les gens te donneront leur argent pour s'enrichir et t'enrichir. Au lieu de passer ta vie à travailler pour de l'argent, tu obtiendras beaucoup plus en créant des éléments d'actif qui te feront gagner toujours plus d'argent. »

Le triangle P-I et la règle du 90/10 vont de pair

Un jour, alors que père riche me donnait une autre leçon sur le triangle P-I, il a fait un commentaire que j'ai trouvé intéressant. Il a dit : « Il y a un triangle P-I à l'intérieur de chacun de nous. » Ne comprenant pas ce qu'il voulait dire, je lui ai posé des questions. Même si son explication était bonne, il m'a fallu un moment pour réaliser à quel point elle était vraie. Aujourd'hui, chaque fois que je constate qu'un individu, une famille, une entreprise, une ville ou un pays éprouve des difficultés financières, je sais que l'un des éléments du triangle P-I est manquant ou n'est pas en synchronisme avec les autres.

Lorsqu'un ou plusieurs éléments du triangle P-I ne sont pas fonctionnels, il y a de fortes chances que l'individu, la famille ou le pays fassent partie des 90 % qui se partagent 10 % des richesses. Donc, si vous, votre famille ou votre entreprise avez des soucis financiers, examinez le modèle du triangle P-I et analysez ce qui pourrait être modifié ou amélioré.

Résoudre l'énigme du triangle P-I

Père riche m'a donné une autre raison de maîtriser le triangle P-I. Il m'a dit : « Ton père croit qu'il faut travailler dur pour gagner de l'argent. Une fois que tu auras maîtrisé l'art de construire des triangles P-I, tu découvriras que moins tu travailleras, plus tu gagneras d'argent, et ce que tu bâtieras aura toujours davantage de valeur. » Au début, je ne comprenais pas très bien ce qu'il voulait dire ; il m'a fallu plusieurs années d'entraînement pour mieux saisir. Aujourd'hui, je rencontre des gens qui travaillent dur pour faire carrière, pour se hisser au sommet de l'échelle organisationnelle, ou pour se constituer une pratique fondée sur leur réputation. Ces gens évoluent habituellement dans les quadrants E et T. Pour devenir riche, il me fallait apprendre à créer et à raccorder des systèmes qui fonctionneraient ensuite sans moi.

Après avoir érigé mon premier triangle P-I et l'avoir vendu, j'ai compris ce que voulait dire père riche par « moins tu travailleras, plus tu gagneras d'argent ». Il appelait cette façon de penser « résoudre l'énigme du triangle P-I ». Si vous êtes un boulimique du travail, ou ce que père riche appelait « un individu qui est occupé à se tenir occupé mais qui ne bâtit rien », alors je vous suggère de vous asseoir avec d'autres bourreaux de travail et de discuter avec eux de la façon dont vous pourriez travailler moins tout en gagnant davantage d'argent. J'ai remarqué que ce qui distingue souvent les gens qui évoluent dans les quadrants E et T de ceux qui évoluent dans les quadrants P et I, c'est que les premiers sont souvent des touche-à-tout. Père riche avait l'habitude de dire : « La paresse est la clé du succès. Plus tu es touche-à-tout, moins tu gagnes d'argent. »

Si tant de gens ne font pas partie du club 90/10, c'est entre autres parce qu'ils sont trop touche-à-tout, alors qu'ils devraient trouver de nouveaux moyens d'en faire plus avec toujours moins. Si vous voulez faire partie de ceux qui créent des éléments d'actif qui permettent d'en acquérir d'autres, vous devrez apprendre à trouver des moyens d'en faire toujours moins de manière à gagner toujours davantage d'argent. Comme père riche le disait : « La paresse est la clé du succès. » C'est pour cette raison qu'il arrivait à créer autant d'éléments d'actifs qui lui permettaient d'en acquérir d'autres. Il n'y serait pas arrivé s'il avait été comme mon père, un travailleur acharné.

Un résumé du triangle P-I

En tant que tout, le triangle P-I illustre un puissant système de systèmes - soutenu par un leader et son équipe, dont l'interaction vise l'accomplissement d'une mission commune. Si un membre de l'équipe est faible, ou défaillant, la réussite globale de l'entreprise peut être compromise. J'aimerais maintenant souligner trois points importants en résumant le Triangle P-I :

1. L'argent va toujours dans la même direction que la gestion.

Si l'une des fonctions de gestion des cinq paliers internes du triangle est faible, alors l'entreprise sera faible. Si vous éprouvez personnellement des difficultés financières, ou si vous ne disposez pas de l'excédent de trésorerie que vous souhaiteriez avoir, vous arriverez souvent à trouver le ou les points faibles en analysant chaque palier. Après avoir identifié vos points faibles, vous voudrez peut-être les transformer en points forts, ou engager quelqu'un qui possède ces compétences.

2. Certains des meilleurs investissements sont ceux dont vous vous départissez.

Si au moins l'un des éléments du triangle est faible et que vous n'êtes pas prêt à le renforcer, il vaut mieux vous départir de l'entreprise. Il m'est arrivé trop souvent de discuter des cinq paliers du triangle P-I avec une équipe de gestion avec laquelle je songeais investir et de voir la conversation se transformer en véritable débat.

Les propriétaires d'entreprises ou les équipes de gestion qui ne maîtrisent pas l'un des éléments du triangle adoptent souvent une attitude plus défensive que réceptive lorsqu'on pose des questions. S'ils se mettent sur la défensive au lieu de manifester un réel désir d'identifier et de corriger un point faible, j'ai tendance à me retirer. À la maison, j'ai accroché sur un mur la photo d'un cochon que j'ai prise aux îles Fidji. Sous la photo, j'ai écrit : « N'apprenez pas à chanter à un cochon. Vous perdez votre temps et cela ennuie le cochon. » Les bons investissements sont trop nombreux pour que vous perdiez votre temps à enseigner le chant à un cochon.

3. L'ordinateur et le réseau Internet ont rendu le triangle P-I plus disponible, abordable et facile à gérer.

Il n'a jamais été aussi facile de faire fortune. À l'ère industrielle, il fallait avoir des millions de dollars pour construire une usine de voitures. De nos jours, avec un ordinateur usagé, un peu de matière grise, un téléphone, et des connaissances de base dans chacun des cinq paliers du triangle P-I, le monde peut vous appartenir.

Si vous souhaitez toujours créer votre propre entreprise, sachez que les chances de réussite n'ont jamais été aussi bonnes. J'ai récemment fait la connaissance d'un jeune homme qui a vendu sa petite société point-com à une très grande entreprise de logiciels pour la somme de 28 millions de dollars. Tout ce qu'il m'a dit, c'est : « J'ai gagné 28 millions de dollars à l'âge de 28 ans. Combien en gagnerai-je lorsque j'aurai 48 ans ? »

Si vous voulez devenir un entrepreneur qui crée des entreprises prospères ou qui investit dans d'autres entreprises, sachez que le triangle P-I tout entier doit être solide et interdépendant. Si c'est le cas, l'entreprise grandira et sera florissante. Si vous êtes capable de travailler en équipe, il n'est pas nécessaire que vous soyez un expert dans chacune des disciplines du triangle P-I. Joignez-vous tout simplement à une équipe qui a une vision claire, une mission forte, et un estomac d'acier.

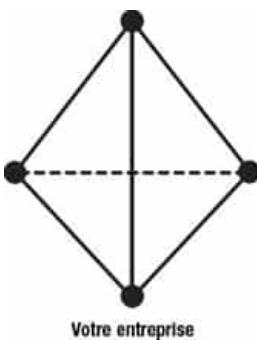


Du triangle P-I au tétraèdre des affaires

Une entreprise dotée d'une mission précise, dirigée par un leader déterminé, forte d'une équipe compétente et unie, commence à prendre forme à mesure que les éléments du triangle P-I s'assemblent, c'est-à-dire lorsque le triangle devient tridimensionnel et forme un tétraèdre.

Il devient complet lorsqu'on y introduit l'intégrité. L'intégrité se définit par globalité, totalité, ainsi que par fonctionnalité et équilibre. On associe plus couramment l'intégrité à l'honnêteté et à la sincérité. Bien que ces définitions puissent sembler différentes, elles sont en fait identiques.

Lorsqu'elle est fondée sur les principes du triangle P-I, une entreprise gérée avec honnêteté et sincérité devient un tout équilibré.



PHASE QUATRE

PORTRAIT DE L'INVESTISSEUR AVERTI

CHAPITRE 37

Comment pense l'investisseur averti

« Maintenant que tu comprends le triangle P-I, es-tu prêt à créer ton entreprise ? m'a demandé père riche.

— Oui, tout à fait. Même si je trouve ça un peu intimidant. Il y a tant de choses dont il faut se rappeler.

— Tout est là, Robert. Une fois que tu auras réussi à créer une entreprise prospère, tu auras toutes les compétences nécessaires pour en créer autant que tu veux. Tu auras également les compétences requises pour analyser d'autres entreprises avant d'y investir.

— Ça m'apparaît encore comme une mission impossible.

— Peut-être que c'est parce que tu songes à créer des entreprises gigantesques.

— Bien sûr que j'y songe. Je veux être riche, ai-je répondu d'un ton énergique.

— Pour acquérir les compétences associées au triangle P-I, tu dois commencer sur une petite échelle. Même une buvette ou un petit immeuble locatif exige son propre triangle P-I. Chaque élément du triangle P-I joue un rôle important dans la plus petite des entreprises. Tu feras des erreurs. Si tu en tires en enseignement, tu pourras créer des entreprises toujours plus grandes. Et au cours de ce processus, tu deviendras un investisseur averti.

— C'est donc en apprenant à créer des entreprises que je deviendrai un investisseur averti ? C'est tout ce qu'il faut ?

— Si tu acquiers des connaissances en cours de route et que tu crées une entreprise prospère, tu pourras devenir un investisseur averti », a poursuivi père riche, en sortant sa tablette jaune. « C'est amasser le premier million de dollars qui est difficile. Ensuite, c'est un jeu d'enfant que d'en amasser 10 autres. Voyons maintenant comment les gens d'affaires et les investisseurs deviennent des investisseurs avertis. »

Qu'est-ce qu'un investisseur averti ?

« L'investisseur averti comprend bien chacun des 10 paliers de contrôle de l'investisseur. L'investisseur averti comprend les avantages qui sont offerts à ceux qui évoluent du côté droit du Quadrant du CASHFLOW et il en tire parti. Nous allons passer en revue chaque palier de contrôle afin que tu comprennes mieux comment pense l'investisseur averti », a expliqué père riche.

Les dix paliers de contrôle de l'investisseur

Les 10 paliers de contrôle exercent un contrôle sur :

1. Soi ;
2. Les ratios revenus/dépenses et actif/passif ;
3. La gestion des investissements ;
4. Les impôts ;
5. Les décisions d'achat et de vente ;
6. Les opérations de courtage ;
7. L'ESC (entité, synchronisation et caractéristiques) ;
8. Les conditions générales des ententes ;
9. L'accès à l'information ;
10. La restitution, la philanthropie.

Palier de contrôle de l'investisseur n° 1

Contrôle de soi

« Le contrôle de soi est le palier de contrôle le plus important. » Il est déterminant dans la réussite de tout investisseur et c'est pour cette raison que la phase un de cet ouvrage y est entièrement consacrée. Père riche disait souvent : « Ce n'est pas l'investissement qui présente des risques, c'est l'investisseur ! »

À l'école, la majorité d'entre nous ont appris à devenir des employés. Il n'y avait qu'une seule bonne réponse, et faire des erreurs était une chose affreuse. Nous n'avons pas reçu d'éducation financière à l'école. Il faut beaucoup de travail et de temps pour modifier sa façon de penser et devenir financièrement instruit.

L'investisseur averti sait qu'il y a plusieurs bonnes réponses, que la meilleure façon d'apprendre consiste à tirer un enseignement de ses erreurs, et que l'éducation financière est essentielle pour réussir. Il connaît bien ses états financiers et l'impact que chacune de ces décisions financières aura sur ceux-ci.

Il pense toujours que pour devenir riche, tu dois apprendre à penser comme une personne riche.

Palier de contrôle de l'investisseur n° 2

Contrôle des ratios revenus/dépenses et actif/passif

On acquiert ce contrôle en faisant son éducation financière. Père riche m'a exposé les schémas du cash-flow des gens pauvres, de la classe moyenne et des gens riches.

Les gens pauvres dépensent chaque sou qu'ils gagnent. Ils n'ont pas d'actif.

Schéma du cash-flow des gens pauvres

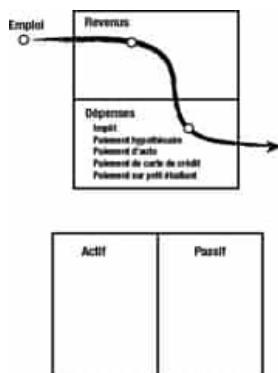
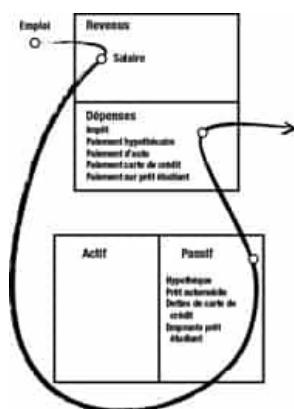


Schéma du cash-flow de la classe moyenne

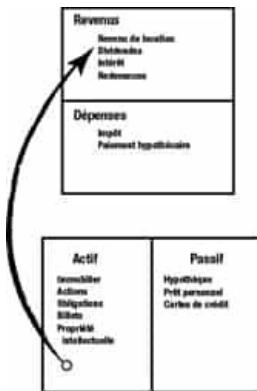


Les individus appartenant à la classe moyenne accumulent de plus en plus de dettes à mesure qu'ils réussissent. Une augmentation de salaire leur permet d'emprunter davantage d'argent à la banque afin d'acheter une plus grosse voiture, une résidence secondaire, un bateau ou une caravane motorisée. Leur revenu salarial sert à couvrir les dépenses courantes

et à rembourser ces emprunts.

Leurs dettes personnelles augmentent proportionnellement à leurs revenus. C'est ce qu'on appelle la « foire d'empoigne » ou le *Rat Race*.

Schéma du cash-flow des gens riches



Les gens riches font fructifier leurs éléments d'actifs. Ils exercent un contrôle sur leurs dépenses et se concentrent sur l'acquisition ou la création d'éléments d'actif. Leur entreprise paie la majeure partie de leurs dépenses et ils ont très peu d'éléments de passif, ou encore n'en ont aucun. J'étais très jeune lorsque j'ai décidé que mon cash-flow ressemblerait à celui des gens riches.

Le schéma de votre cash-flow est peut-être une combinaison de ces trois modèles. Quelle histoire racontent vos états financiers ? Exercez-vous un contrôle sur vos dépenses ?

Achetez des éléments d'actif et non des éléments de passif

L'investisseur averti achète des éléments d'actif qui mettent de l'argent dans ses poches. C'est aussi simple que ça.

Comment transformer ses dépenses personnelles en dépenses d'entreprise

Les investisseurs avertis comprennent que les entreprises ont le droit de déduire toutes les dépenses ordinaires et les frais nécessaires à leur fonctionnement. Ils analysent leurs dépenses et convertissent si possible leurs dépenses personnelles non déductibles en frais déductibles pour l'entreprise. Ce ne sont pas toutes les dépenses qui sont admissibles.

Examinez vos dépenses d'entreprise et vos dépenses personnelles avec vos conseillers financiers et fiscaux de manière à maximiser les déductions dont votre entreprise peut vous faire bénéficier. Voici quelques exemples de dépenses personnelles pouvant être converties en dépenses d'entreprise légitimes :

Dépenses personnelles	Dépenses d'entreprise	Justification
Ordinateur ;	Équipement de bureau ;	Utilisation commerciale ;
Téléphone cellulaire ;	Équipement de bureau ;	Utilisation professionnelle ;
Repas au restaurant ;	Repas d'affaires ;	Objet de la rencontre et nom de l'invité ;
Frais médicaux ;	Assurance médicale ;	Demande de remboursement ;
Frais de scolarité ;	Éducation ;	Autorisation et applicabilité à l'entreprise ;
Dépenses domiciliaires.	Bureau à la maison.	Suivre les directives - pièces justificatives ; remboursement en fonction de la superficie utilisée.

Ce ne sont là que quelques exemples des dépenses qui sont déductibles pour le propriétaire d'entreprise. Ces mêmes dépenses ne le sont généralement pas pour l'employé. Vos dépenses doivent être adéquatement documentées et correspondre à une utilisation commerciale légitime. Vous vient-il à l'esprit des dépenses que vous assumez personnellement aujourd'hui et qui pourraient devenir des dépenses déductibles si vous étiez propriétaire d'entreprise ?

Palier de contrôle de l'investisseur n° 3

Contrôle de la gestion des investissements

Il s'agit du contrôle qu'exerce l'investisseur initié dont la participation financière dans une entreprise est assez importante pour qu'il puisse participer au processus décisionnel. Il peut également être l'unique propriétaire de cette entreprise.

Les compétences que permet d'acquérir la création d'une entreprise prospère au moyen du triangle P-I sont essentielles pour cet investisseur.

Une fois que l'investisseur a acquis ces compétences, il est mieux outillé pour analyser l'efficacité de la gestion d'autres entreprises dans lesquelles il pourrait éventuellement investir. Si cette gestion semble efficace et rentable, l'investisseur jugera le projet moins risqué.

Palier de contrôle de l'investisseur n° 4

Contrôle des impôts

L'investisseur averti a appris à connaître les lois fiscales, soit en les étudiant, soit en posant des questions à des conseillers bien informés. Le côté droit du Quadrant du CASHFLOW est assorti de certains avantages fiscaux que l'investisseur averti utilise judicieusement de manière à minimiser l'impôt qu'il doit verser et à maximiser les exonérations fiscales auxquelles il a droit.



Aux États-Unis, les individus qui évoluent du côté droit du quadrant jouissent de nombreux avantages fiscaux auxquels n'ont pas droit ceux qui évoluent du côté gauche. Ces avantages sont :

1. L'impôt sur l'assurance sociale (sécurité sociale aux États-Unis, assurance maladie, assurance emploi, rente d'invalidité) ne S'APPLIQUE PAS aux revenus sans exploitation active et de portefeuille (côté droit du Quadrant du CASHFLOW), mais s'applique au revenu ordinaire gagné (côté gauche du Quadrant du CASHFLOW).
2. Il est possible de différer le paiement de l'impôt, peut-être même indéfiniment, en tirant parti des lois régissant l'immobilier et la propriété d'entreprise (en instaurant, par exemple, un régime de participation aux bénéfices parrainé par votre corporation).
3. Les corporations C peuvent payer certaines dépenses avec des dollars avant impôt, alors que les individus qui évoluent dans le quadrant E doivent le faire avec des dollars après impôt. Des exemples ont été donnés dans la section traitant du palier de contrôle n° 2.

L'investisseur averti sait que les lois fiscales diffèrent d'un pays, d'un État ou d'une province à l'autre, et il est prêt à déplacer son activité commerciale là où elle sera le plus rentable.

Sachant que l'impôt représente la plus grosse dépense dans les quadrants E et T, l'investisseur averti pourra chercher à réduire ses revenus de manière à payer moins d'impôt tout en augmentant ses capitaux d'investissement. Voir l'exemple donné au palier de contrôle n° 7.

Palier de contrôle de l'investisseur n° 5

Contrôle des décisions d'achat et de vente

L'investisseur averti sait comment gagner de l'argent aussi bien dans un marché haussier que dans un marché baissier.

L'investisseur averti fait preuve d'une grande patience lorsqu'il crée une entreprise. Je fais souvent référence à cette patience comme à l'« assurance d'une récompense tardive ». L'investisseur averti comprend que la véritable gratification financière ne vient que lorsque l'entreprise devient rentable et peut être vendue ou faire l'objet d'un appel public à l'épargne.

Palier de contrôle de l'investisseur n° 6

Contrôle des opérations de courtage

L'investisseur averti qui agit en tant qu'investisseur initié peut décider de la vente de l'entreprise ou de son développement.

S'il investit de l'extérieur, l'investisseur averti suit de près le rendement de ses investissements et il avise son courtier lorsque vient le moment de vendre ou d'acheter.

De nos jours, de nombreux investisseurs se fient à leurs courtiers lorsqu'il s'agit de prendre des décisions d'achat ou de vente. Ces investisseurs ne sont pas avertis.

Palier de contrôle de l'investisseur n° 7

Contrôle de l'ESC (entité, synchronisation et caractéristiques)

Père riche disait souvent : « Après le contrôle de soi, c'est le contrôle de l'ESC qui importe le plus. » Pour exercer un contrôle sur l'entité, la synchronisation et les caractéristiques de votre revenu, il vous faut connaître le droit commercial, le droit fiscal et les lois régissant les valeurs mobilières.

Père riche était passé maître dans l'art de tirer parti des avantages associés au choix de l'entité, à la date de fin d'exercice et à la conversion du maximum de revenus ordinaires gagnés en revenus sans exploitation active et de portefeuille. C'est ce qui l'a aidé, avec son habileté à lire les états financiers et à « penser sous l'angle d'états financiers », à ériger plus rapidement son empire financier.

Voici deux études de cas afin d'illustrer les avantages d'une bonne planification de l'ESC.

CAS n° 1 : Entreprise individuelle

James et Cathy sont les propriétaires non gérants d'un restaurant. Le restaurant a un statut d'entreprise individuelle.

James et Cathy ont deux enfants.

Le restaurant génère un bénéfice net de 60 000 \$.

James et Cathy ne produisent qu'une seule série d'états financiers.

États financiers de James et Cathy

Entreprise individuelle

Revenus	
Bénéfice net (après paiement hypothécaire et amortissement de 120 000 \$)	60 000 \$
Dépenses	
Cotisation d'assurance sociale	9 200 \$
Impôt	5 000 \$
Total	14 200 \$
Prêt hypothécaire résidentiel	10 200 \$
Commodités	3 000 \$
Voiture	3 000 \$
Alimentation	12 000 \$
Assurance maladie	8 000 \$
Avocats et comptables	2 000 \$
Scolarité	1 000 \$
Oeuvres de bienfaisance	1 000 \$
Total des frais de subsistance	40 200 \$
Cash-flow net	5 600 \$
Actif	Passif
Bâtiment Appareils et équipement	Prêt hypothécaire résidentiel Prêt hypothécaire commercial

CAS n° 2 : États financiers personnels et des deux corporations

James et Cathy ont un entretien avec leurs conseillers financiers et fiscaux afin de structurer leur entreprise de manière à maximiser leur cash-flow et à payer moins d'impôt.

James et Cathy sont à la tête de deux corporations ; l'une est propriétaire du restaurant, et l'autre est propriétaire de l'immeuble qui abrite le restaurant.

James est le directeur général des deux corporations.

James et Cathy produisent trois séries d'états financiers, ce qui influe sur leur situation financière : leurs états financiers personnels, les états financiers du restaurant et les états financiers de la société immobilière.

En quoi James et Cathy ont-ils bénéficié en établissant cette structure formée de deux corporations ?

1. James et Cathy ont pu convertir certaines dépenses personnelles en dépenses d'entreprise légitimes (assurance maladie, frais juridiques et comptables, frais de scolarité, bureau à la maison et voiture).
2. Ils ont fait une économie d'impôt de l'ordre de 7 885 \$.
3. Ils ont déposé 12 000 \$ dans un fonds de retraite.
4. Les points 2 et 3 ont été réalisables même s'ils ont fixé leur revenu personnel à zéro.
5. Ils ont protégé leurs éléments d'actif personnels en constituant leur entreprise en deux corporations. La corporation de la société immobilière étant détenue à 100 % par James, et l'autre corporation pour le restaurant étant détenue à 100 % par Cathy.

Voyons comment ils ont été en mesure d'accomplir tout ça :

États financiers personnels

Revenus	
Salaire du directeur général :	
Restaurant	20 000 \$
Société immobilière	10 000 \$
Remboursement des frais de bureau	1 000 \$
Indemnités de déplacement	1 000 \$
Total des revenus	32 000 \$
 Dépenses	
Cotisation d'assurance sociale	2 300 \$
Impôt	1 500 \$
Total des taxes	3 800 \$*
 Prêt hypothécaire résidentiel	10 200 \$
Commodités	3 000 \$
Voiture	3 000 \$
Alimentation	12 000 \$
Total des frais de subsistance	28 200 \$
 Cash flow net	-6 600 \$

Cash-flow net

Actif	Passif
Restaurant Société immobilière	Prêt hypothécaire résidentiel

États financiers du restaurant

Revenus	
Restauration	180 000 \$
Dépenses	
Assurance sociale	1 500 \$
Impôt	225 \$
Total des taxes	1 725 \$*
Salaire du directeur général	25 000 \$
Frais de location	155 000 \$
Remboursement	1 000 \$
Avocats et comptables	1 000 \$
Total des dépenses d'affaires	177 000 \$

Cash-flow net 1 275 \$

Etats financiers de la société immobilière

Revenus	
Restauration	155 000 \$
Dépenses	
Assurance sociale	750 \$
Impôt	40 \$
Total des taxes	790 \$*
Salaire du directeur général	10 000 \$
Hypothèque et amortissement	120 000 \$
Remboursement	1 000 \$
Avocats et comptables	1 000 \$
Régime de retraite	12 000 \$
Régime de santé	8 000 \$
Éducation	1 000 \$
Oeuvres de bienfaisance	1 000 \$
Total des dépenses d'affaires.	154 000 \$

Cash-flow net

Actif	Passif

Actif	Passif
Bâtiment du restaurant Appareils et équipement du restaurant	Hypothèque du restaurant

*Impôt total des trois états financiers = 6 315 \$

Comparons maintenant le CAS n° 1 comme propriété individuelle au CAS n° 2 avec les deux corporations.

	CAS n° 1	CAS n° 2	Différence
Impôt payé	14 200 \$	6 315 \$	7 885 \$
Revenus:			
Régime de retraite	0 \$	12 000 \$	
Bénéfices			
Personnels	5 600 \$	0 \$	
Restaurant		1 275 \$	
Société immobilière		210 \$	
Cash-flow total	5 600 \$	13 485 \$	7 885 \$

Ce plan financier a permis à James et à Cathy d'ajouter 7 885 \$ à leur fortune personnelle en économisant 7 885 \$ d'impôt. Et plus important encore, ils ont protégé leurs éléments d'actif personnels en faisant deux corporations de leur entreprise. Comme ils ont légalement créé des corporations, leurs éléments d'actif personnels devraient être en sécurité même si un jugement était prononcé contre l'une des corporations.

Par exemple, si un client tombait malade après avoir pris un repas au restaurant, il pourrait intenter une action en justice contre la corporation qui est propriétaire de l'établissement. L'indemnisation serait alors payée à partir des éléments d'actif de cette corporation. La corporation propriétaire du bâtiment et l'actif personnel de James et de Cathy seraient protégés.

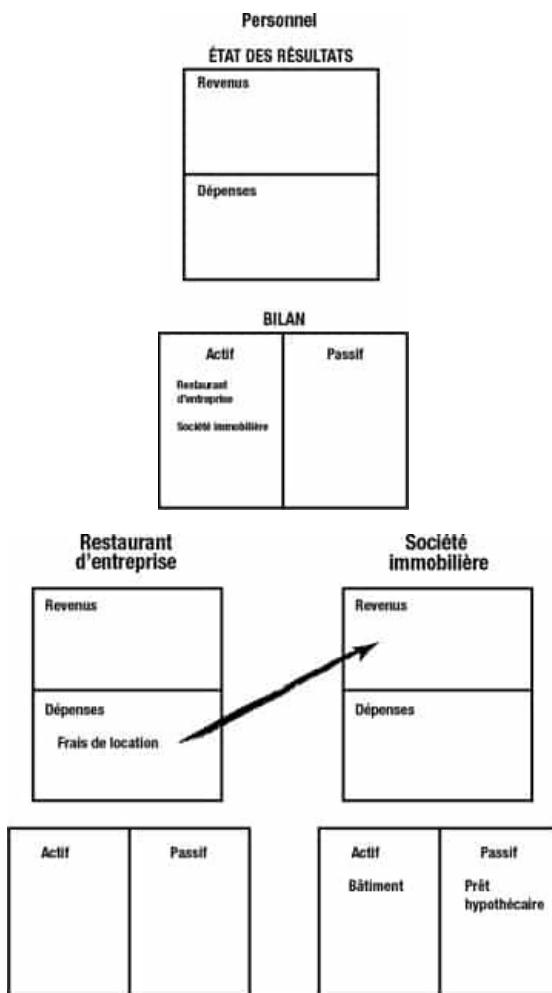
Ce cas est très simplifié et n'est fourni qu'à titre d'exemple. Il est extrêmement important que vous consultiez des conseillers juridiques et fiscaux avant de structurer votre plan financier, car il faut tenir compte de nombreuses questions fort complexes afin de se conformer à toutes les lois.

Tous ces chiffres me paraissent bien compliqués et c'est pourquoi je reproduis ici le diagramme que père riche a dessiné lorsqu'il m'a parlé de son restaurant et de sa société immobilière. J'apprends mieux avec des images qu'avec des chiffres, et peut-être ce diagramme vous aidera-t-il aussi.

Davantage de contrôle, et non moins

Père riche disait : « Lorsque tu arrives à penser sous l'angle d'états financiers, tu peux gérer simultanément plusieurs entreprises et évaluer rapidement divers projets d'investissement. Cependant, et c'est encore plus important, lorsque tu arrives à penser sous l'angle d'états financiers, tu peux exercer un plus grand contrôle sur ta vie financière et gagner encore plus d'argent, une fortune que la personne moyenne n'arrive pas à imaginer. »

Il a alors dessiné le diagramme suivant, illustrant trois séries d'états financiers :



Père riche a hoché la tête en disant : « Et techniquement, qu'est-ce que je fais ?

— Vous prenez le revenu ordinaire gagné par votre restaurant et vous le convertissez en un revenu sans exploitation active généré par votre société immobilière. Autrement dit, vous vous payez vous-même.

— Et ce n'est que le début. Toutefois, je tiens à t'avertir qu'à partir de maintenant, tu auras besoin des meilleurs conseillers juridiques et comptables possible. C'est ici que les investisseurs non avertis commencent à s'attirer des ennuis, car ce que montre ce diagramme peut aussi être réalisé illégalement. »

Palier de contrôle de l'investisseur n° 8

Contrôle des conditions générales des ententes

L'investisseur averti exerce un contrôle sur les conditions générales des ententes lorsqu'il a également un statut d'investisseur initié. Par exemple, lorsque j'ai utilisé le produit de la vente de plusieurs petites propriétés pour acheter un petit immeuble locatif, j'ai tiré parti du « programme d'échange 1031 » (article 1031 du Code des taxes intérieures des États-Unis) qui m'accordait une disposition de roulement, ce qui m'a permis de transférer ma nouvelle acquisition en franchise d'impôt. Je n'ai payé aucun impôt, car c'est moi qui contrôlais les conditions générales de l'entente.

Palier de contrôle de l'investisseur n° 9

Contrôle de l'accès à l'information

En tant qu'investisseur initié, l'investisseur averti exerce également un contrôle sur l'accès à l'information. Il doit donc connaître ses obligations, telles que définies aux États-Unis par la SEC (d'autres pays ont des organismes de surveillance similaires).

Palier de contrôle de l'investisseur n° 10

Contrôle de la restitution, philanthropie

L'investisseur averti est conscient de la responsabilité sociale que lui confère la fortune et en fait bénéficier la société. Il choisit de faire preuve de philanthropie et d'appuyer des œuvres de bienfaisance, ou bien il opte pour une approche plus capitaliste en créant des emplois et en stimulant l'économie.

CHAPITRE 38

L'analyse des investissements

Les chiffres racontent une histoire, disait père riche. Celui qui sait lire des états financiers peut voir ce qui se passe à l'intérieur d'une entreprise. »

Père riche m'a enseigné comment il utilisait les ratios financiers pour gérer ses entreprises. Que je songe à acheter des actions ou à investir dans l'immobilier, j'analyse toujours les états financiers. Je suis en mesure de déterminer si une entreprise est rentable, ou de mesurer son degré d'endettement, uniquement en examinant ses états financiers et en calculant ses ratios.

Lorsqu'il s'agit d'un investissement dans le secteur immobilier, je calcule l'état des recettes en me fondant sur le montant que je devrai verser en guise de versement initial.

Mais l'essentiel demeure toujours l'éducation financière. Ce chapitre traite de quelques-uns des principaux processus mentaux que tout investisseur averti exécute lorsqu'il choisit des instruments de placement conformément à son plan d'investissement :

- Les ratios financiers d'une entreprise ;
- Les ratios financiers pour investir dans le marché immobilier ;
- Les ressources naturelles ;
- Bonne dette ou mauvaise dette ;
- Investir et épargner.

Les ratios financiers d'une entreprise

Le ratio de la marge bénéficiaire brute est le résultat de la division du profit brut par les ventes, et équivaut à l'excédent du chiffre d'affaires net sur le coût des marchandises ou des produits vendus. La marge bénéficiaire brute correspond à la différence entre le prix de vente d'un article et son coût de revient. Père riche disait : « S'il n'y a pas de brut, il n'y aura pas de net. »

Le ratio de la marge bénéficiaire brute doit toujours être évalué en fonction de la structure de l'entreprise et de ses dépenses de soutien. Même après le calcul du ratio de la marge bénéficiaire brute, les dépanneurs de père riche devaient encore payer un loyer, les commis, les commodités, l'impôt et les droits de permis gouvernementaux, absorber les frais des marchandises gaspillées ou endommagées et de nombreuses autres dépenses, et générer malgré tout des profits de manière à ce que le taux de rendement du capital investi par père riche soit intéressant.

De nos jours, ces coûts additionnels sont généralement beaucoup moins élevés pour les sites de commerce électronique. Ces entreprises peuvent donc vendre et dégager des bénéfices même si leur pourcentage de marge bénéficiaire brute est moins élevé.

Plus le ratio de la marge bénéficiaire brute est élevé, meilleures sont les perspectives.

$$\text{Ratio de la marge bénéficiaire brute} = \frac{\text{Ventes} - \text{coût des marchandises vendues}}{\text{Ventes}}$$

Le ratio de la marge d'exploitation nette est l'indice des résultats nets d'une entreprise avant qu'on ne tienne compte des intérêts et des impôts. BAII est l'abréviation de « bénéfice avant intérêts et impôts », c'est-à-dire les ventes moins tous les coûts inhérents, excluant les coûts d'immobilisation du capital (intérêt, impôt, dividendes).

On obtient le ratio de la marge bénéficiaire nette en divisant le BAII par les ventes. Les entreprises dont ce ratio est élevé sont généralement plus vigoureuses.

Plus le ratio de la marge bénéficiaire nette est élevé, meilleures sont les perspectives.

$$\text{Ratio de la marge bénéficiaire nette} = \frac{\text{BAII}}{\text{Ventes}}$$

Le levier d'exploitation est le ratio des charges fixes de l'entreprise et des charges de

structures. Il est calculé en divisant la marge contributive par les charges fixes,

La *marge contributive* se reporte à la *marge bénéficiaire brute* (ventes moins le coût des marchandises vendues) moins les *frais variables* (tous les frais qui ne sont pas des charges fixes sont variables et qui fluctuent proportionnellement aux ventes). Les *charges fixes* incluent tous les frais reliés aux ventes, à l'exploitation et à l'administration et qui ne fluctuent pas en fonction du volume des ventes. Par exemple, le coût de la main-d'œuvre (employés à temps plein) et la majorité des coûts d'entretien des installations sont généralement considérés comme des charges fixes. On les appelle également « *frais généraux* ».

Si le levier d'exploitation d'une entreprise est de 1, cela signifie qu'elle génère tout juste assez de revenus pour couvrir ses charges fixes, et que le rendement pour le propriétaire est nul.

Plus le levier d'exploitation est élevé, meilleures sont les perspectives.

$$\text{Levier d'exploitation} = \frac{\text{Marge contributive}}{\text{Charges fixes}}$$

Le levier financier se reporte au degré qu'un investisseur ou une entreprise utilise comme argent emprunté. Le *total des capitaux investis* correspond à la valeur comptable de toute dette portant intérêt (exception faite des sommes à verser pour des biens qui seront revendus et les éléments de passif associés aux salaires, dépenses et impôts dus mais non encore versés), plus l'ensemble des avoirs du propriétaire. Donc, si vos dettes s'élèvent à 50 000 \$ et si l'avoir des actionnaires est de 50 000 \$, votre levier financier sera de 2 (100 000 \$ divisé par 50 000 \$).

$$\text{Levier financier} = \frac{\text{Total des capitaux investis (dettes et capitaux propres)}}{\text{Avoir des actionnaires}}$$

Le levier total est le risque total qu'une entreprise apporte dans une présente affaire. Le levier total vous permet d'évaluer l'impact qu'aurait un changement donné sur les actions ordinaires ou sur l'associé commandité. Le levier total est calculé en multipliant son levier d'exploitation par son levier financier. Si vous êtes le propriétaire de l'entreprise, donc un investisseur initié, vous pouvez exercer un certain contrôle sur le levier total.

Si vous songez à investir dans le marché des valeurs mobilières, le levier total vous aidera à prendre une décision. Les entreprises américaines (cotées en Bourse) qui sont bien gérées et dirigées de façon conservatrice ont généralement un levier total inférieur à 5.

$$\text{Levier total} = \text{levier d'exploitation} \times \text{levier financier}$$

Le ratio d'endettement correspond à la division de la portion de l'entreprise qui est financée par des capitaux externes (Passif global) et de l'apport des investisseurs initiés (Capitaux propres). La majorité des entreprises tentent de maintenir un ratio de 1 : 1 ou moins. En général, plus le ratio d'endettement est bas, plus la structure financière de l'entreprise est conservatrice.

$$\text{Ratio d'endettement} = \frac{\text{Passif global}}{\text{Capitaux propres}}$$

Les ratios de liquidités relatives et de liquidités générales aident à déterminer si une entreprise a suffisamment de liquidités pour répondre à ses obligations pendant l'année à venir. Si l'actif à court terme d'une entreprise ne suffit pas à rembourser le passif à court terme, c'est généralement le signe annonciateur de problèmes imminents. D'un autre côté, un ratio de liquidités générales et un ratio de liquidités relatives de 2 : 1 sont plus qu'adéquats.

$$\text{Ratio de liquidités relatives} = \frac{\text{Liquidités}}{\text{Passif à court terme}}$$

$$\text{Ratio de liquidités générales} = \frac{\text{Actif à court terme}}{\text{Passif à court terme}}$$

Le taux de rendement des capitaux propres est souvent considéré comme l'un des plus importants ratios. Il permet de comparer le rendement de l'apport des actionnaires à d'autres sources de financement.

$$\text{Taux de rendement des capitaux propres} = \frac{\text{Revenu net}}{\text{Avoir moyen des actionnaires}}$$

Que disent les ratios ?

Père riche m'a enseigné à toujours examiner ces chiffres sur une période de trois ans. L'orientation et la tendance du ratio de la marge bénéficiaire brute, de la marge contributive, des leviers et du taux de rendement des capitaux propres en disent long sur une entreprise et sa gestion, et même sur ses concurrents.

Les rapports publiés par les entreprises ne présentent pas toujours ces ratios et ces indicateurs. L'investisseur averti apprend donc à les calculer (ou engage une personne compétente pour le faire).

L'investisseur averti comprend la terminologie associée à ces ratios et est capable d'utiliser ces derniers lorsqu'il évalue un projet d'investissement. Cependant, les ratios ne peuvent pas être utilisés isolément. Ce sont des indicateurs de rendement et ils doivent être étudiés dans le cadre de l'analyse globale de l'entreprise et de l'industrie. En comparant ces ratios sur une période d'au moins trois ans, ainsi que ceux d'entreprises similaires, vous pourrez rapidement évaluer la vigueur relative de l'entreprise.

Par exemple, une entreprise dont les ratios sont excellents depuis trois ans, et qui génère de bons bénéfices, apparaît comme un bon investissement. Toutefois, après avoir passé l'industrie en revue, vous découvrez que le produit vedette de l'entreprise est pratiquement devenu désuet depuis que son principal concurrent a lancé un tout nouveau produit. Par conséquent, cette entreprise, bien que rentable depuis longtemps, n'est pas nécessairement un bon investissement, car elle pourrait éventuellement perdre sa part de marché.

Bien que l'étude des ratios puisse paraître compliquée au début, vous serez étonné de constater la rapidité avec laquelle vous apprendrez à analyser une entreprise. Rappelez-vous que ces ratios correspondent au langage de l'investisseur averti. Tout en faisant votre éducation financière et en devenant mieux éduqué sur le plan financier, vous pouvez apprendre à « parler en ratios ».

Les ratios financiers pour investir dans l'immobilier

Lorsqu'il s'agissait d'immobilier, père riche se posait deux questions :

1. La propriété génère-t-elle un cash-flow positif ?
2. Si oui, ai-je fait preuve de diligence raisonnable ?

Pour père riche, le ratio financier le plus important dans l'immobilier était le ratio de l'état des recettes.

$$\text{État des recettes} = \frac{\text{Cash-flow net positif}}{\text{Versement initial}}$$

Supposons que vous achetez un immeuble résidentiel et payez 500 000 \$. Vous faites un versement initial de 100 000 \$ et obtenez un prêt hypothécaire de 400 000 \$. Vous avez un cash-flow mensuel de 2 000 \$ une fois toutes vos dépenses payées et votre remboursement hypothécaire effectué. L'état des recettes est de 24 % ou de 24 000 \$ (2 000 \$ x 12 mois) divisé par 100 000 \$.

Avant d'acheter l'immeuble résidentiel, vous devez décider de la façon dont vous ferez cette acquisition. L'achèterez-vous par le biais d'une corporation C, d'une société en commandite ou d'une société de personnes ? Consultez vos conseillers juridiques et fiscaux pour vous assurer de choisir l'entité qui vous offrira la plus grande protection juridique et le plus grand nombre d'avantages fiscaux.

La diligence raisonnable (ou la vérification au préalable)

À mon avis, les mots « diligence raisonnable » comptent parmi les mots les plus importants du monde financier. C'est en faisant preuve de *diligence raisonnable* (l'évaluation prudente du potentiel de l'investissement confirme tous les faits importants) que l'investisseur averti arrive à voir l'autre côté de la médaille. Lorsque des gens me demandent comment je fais pour dénicher les bons investissements, je leur réponds tout simplement : « Je les trouve grâce à la mesure de la diligence raisonnable ou la vérification au préalable. » Père riche disait : « Plus rapidement tu arriveras à évaluer le degré de diligence raisonnable relatif, qu'il s'agisse d'une entreprise, d'un bien immeuble, d'une action, ou d'une obligation, plus tu seras en mesure de dénicher les investissements les plus sûrs et les plus prometteurs en matière de rendement. »

Une fois que vous avez déterminé qu'un bien immeuble générera un cash-flow positif, vous

devez ensuite évaluer le degré de diligence raisonnable de la propriété.

Père riche utilisait toujours une liste de contrôle. Personnellement, j'utilise une liste de contrôle qui est bien, elle est complète et comprend des articles qui n'existaient pas il y a bien des années (p. ex. : vérification environnementale - phase 1). Je la reproduis ici à votre intention.

Si je me pose des questions au sujet de la propriété, je consulte des spécialistes et je demande à mes avocats et à mes comptables d'analyser le projet.

Liste de contrôle de diligence raisonnable

1. Registre des loyers et dates de paiement ;
2. Liste des dépôts de garantie ;
3. Information sur le remboursement hypothécaire ;
4. Liste de propriétés personnelles ;
5. Plans d'étage ;
6. Police d'assurance, agent ;
7. Convention pour les services et les travaux d'entretien ;
8. Information sur les locataires : baux, fiches de compte, formulaires de demande d'appartement, formulaires de détecteur de fumée ;
9. Listes des fournisseurs et des compagnies de services publics, incluant le numéro de compte ;
10. Document décrivant les travaux de réfection de charpente ;
11. Rapports d'enquêtes et d'ingénierie ;
12. Conventions de commission ;
13. Contrats de location ou conventions d'inscription ;
14. Conventions de commodités ;
15. Projets d'aménagement, incluant les plans et spécifications ainsi que les dessins d'après exécution architecturaux, structurels, mécaniques, électriques et civils ;
16. Permis gouvernementaux ou règlements de zonage restreignant l'agrandissement de la propriété ;
17. Contrats de gestion ;
18. Relevés d'imposition et déclarations de la propriété ;
19. Factures de services publics ;
20. Journal de caisse-recettes et de déboursés ;
21. Registre des dépenses en capital pour les cinq dernières années ;
22. État des résultats pour les deux années précédant la date de dépôt ;
23. États financiers et déclarations de revenus ;
24. Inspection par un exterminateur ;
25. Tout autre rapport ou document se trouvant en possession du vendeur ou sous son contrôle qui pourrait être nécessaire ou utile à l'exploitation ou à l'entretien de la propriété ;
26. Études de marché ou études environnementales ;
27. Budget de construction ou dépenses réelles ;
28. Profils des locataires ou enquêtes ;
29. Bons de travail ;
30. Relevés bancaires des deux dernières années illustrant les comptes de résultats de la propriété ;
31. Certificats d'occupation ;
32. Résumé de titre ;
33. Copies de toutes les garanties encore en vigueur ;

34. Vérification environnementale - phase 1 (dans certains pays).

Les ressources naturelles

Les ressources naturelles ont leur place dans le portefeuille de nombreux investisseurs avertis. Ils investissent dans le pétrole, le gaz naturel, le charbon et les métaux précieux, etc.

Père riche croyait au pouvoir de l'or. En tant que ressource naturelle, ses réserves sont limitées. Les peuples ont de tout temps adoré l'or. Père riche croyait également que le fait de posséder de l'or attire d'autres richesses.

Bonne dette ou mauvaise dette

L'investisseur averti sait reconnaître les bonnes dettes, les bonnes dépenses et les bonnes pertes. Je me rappelle que père riche m'a un jour demandé : « Combien d'immeubles résidentiels peux-tu te permettre de posséder lorsqu'ils te font perdre 100 \$ par mois ? »

Bien entendu, j'ai répondu : « Pas beaucoup. » Et puis, il m'a demandé :

« Combien d'immeubles résidentiels peux-tu te permettre de posséder lorsqu'ils te font gagner 100 \$ par mois ? »

La réponse à cette question : « Autant que l'on peut en trouver ! »

Analysez chacune de vos dépenses, pertes et dettes. Est-ce que chaque dépense, perte ou dette peut être reliée à un revenu ou à un élément d'actif ? Si ce n'est pas le cas, est-ce que les entrées de fonds générées par les revenus et/ou les éléments d'actif sont supérieures aux sorties d'argent entraînées par la dépense/perte/dette ?

Par exemple, un de mes amis, Jim, avait contracté un emprunt hypothécaire de 600 000 \$ pour acheter un immeuble. Le remboursement mensuel s'élevait à 5 500 \$, incluant le capital et l'intérêt. Ses revenus de location s'élevaient à 8 000 \$ par mois. Une fois ses dépenses payées, il lui restait chaque mois un cash-flow net positif de 1 500 \$. Je qualifie de bonne dette l'emprunt hypothécaire de Jim.

Investir et économiser

L'investisseur averti sait faire la distinction entre économiser et investir. Examinons la situation de deux de mes amis, John et Terry, qui croient être des investisseurs avertis.

John est un professionnel très bien rémunéré et il investit le maximum dans son régime de retraite 401(k) au travail. John a 42 ans et a mis de côté 250 000 \$ en 11 ans. Ce placement ne générera aucun rendement, ou cash-flow, tant que John ne prendra pas sa retraite, et il sera alors entièrement imposable, au même taux que son revenu ordinaire gagné.

Voici les données détaillées concernant John, supposant un taux d'impôt de 35 %, et en présumant généralement un rendement du capital investi de 8 % annuellement (même si ce rendement pourrait être moindre).

Revenus	Salaire de 100 000 \$
Impôt	35 %
Investissement 401(k) régime de retraite	
• Contribution maximale de 15 %	15 000 \$
• Rendement de régime de retraite	8 %
• Cash-flow généré de l'investissement	Aucun

Terry a le même âge que John et touche un salaire similaire. Elle a investi dans l'immobilier au cours des 11 dernières années et elle vient de faire un versement initial de 250 000 \$ sur une propriété d'une valeur de 1 000 000 \$. L'état de ses recettes est de 10 % et elle compte sur une augmentation de la valeur de sa propriété de l'ordre de 4 % par année. Lorsqu'elle prendra sa retraite, Terry compte profiter du « programme d'échange 1031 », c'est-à-dire vendre sa propriété et en acheter une autre, reportant ainsi le paiement de l'impôt tout en profitant de ses capitaux propres et d'un cash-flow élevé. Terry n'a jamais cotisé au régime de retraite 401(k) et les revenus générés par sa propriété sont imposés normalement.

Situation de Terry :

Revenus	Salaire de 100 000 \$
Impôt	35 %
Investissement immobilier	Achat d'une propriété 1 000 000 \$
• Versement initial	25 % ou 250 000 \$
• Propriété	État des recettes 10 % par année
• Augmentation de la valeur	4 %
• Cash-flow généré de l'investissement	25 000 \$ par année

Le tableau qui suit illustre la situation de John et de Terry : accumulation d'actifs, cash-flow annuel après impôt disponible, et cash-flow net à la retraite (également après impôt).

	Au début		Années 1 à 19		Après 20 ans		Cash-flow net
	Actif	Cash-flow	Invest.	Cash-flow	Actif	Cash-flow	à la retraite par année
John	250 000 \$	63 750 \$	15 000 \$	63 750 \$	1 968 000 \$	63 750 \$	118 000 \$
Terry	250 000 \$	73 560 \$	0 \$	73 560 \$	2 223 000 \$	73 560 \$	342 700 \$

Comme vous pouvez le constater, la famille de Terry sera en mesure de dépenser près de 10 000 \$ de plus par année que la famille de John, et ce pendant les 20 prochaines années. Ensuite, ils prendront tous deux leur retraite à l'âge de 62 ans, ayant travaillé pendant 31 ans.

Au moment de la retraite, John commencera à retirer 8 % de son régime de retraite 401(k), recevant ainsi 118 000 \$ par année (157 400 \$ après impôt). Il n'a pas l'intention de toucher au capital. Il a réussi, après avoir investi 15 000 \$ par année dans son régime de retraite pendant 31 ans, à générer 150 % de son revenu de travail.

Même si Terry n'a fait qu'un versement initial de 250 000 \$ sur une propriété, elle bénéficie d'une augmentation de 4 % par année de la valeur totale de la propriété, qui est de 1 000 000 \$. Pendant 20 ans, le revenu de location remboursera l'emprunt hypothécaire de 750 000 \$. Par conséquent, lorsque Terry prendra sa retraite, elle pourra tirer parti de la disposition de roulement qu'offre la loi et acheter une propriété d'une valeur supérieure à la première (évaluée à 8 892 000 \$ selon nos calculs). Cette nouvelle propriété générera un cash-flow de 342 700 \$ par année.

John aura une retraite aisée, mais Terry sera riche.

Si, pour une raison quelconque, John a besoin de revenus plus élevés, il devra puiser dans le capital de son régime de retraite. De son côté, Terry n'aurait qu'à procéder à un autre échange exonéré d'impôt pour toucher le capital de l'hypothèque qui a été payée par ses locataires, augmentant ainsi ses revenus.

L'exemple de John aura enseigné à ses enfants à aller à l'école, à obtenir de bonnes notes, à trouver un bon emploi, à travailler dur, à « investir » régulièrement dans un régime de retraite, avec pour résultat une retraite aisée.

L'exemple de Terry aura enseigné à ses enfants que s'ils apprennent à investir sur une petite échelle, à s'occuper de leurs affaires, et à faire fructifier leur argent, ils seront riches.

On voit bien que l'investissement de Terry dans une propriété a généré davantage de revenus pour Terry que ses économies ne l'ont fait pour John. Je qualifierais Terry d'investisseur, et John d'épargnant.

L'investisseur averti sait faire la distinction entre investir et économiser, et il intègre généralement ces deux tactiques dans son plan financier.

CHAPITRE 39

L'investisseur chevronné

La question demeure : comment un individu tel que Bill Gates est-il devenu la personne la plus riche du monde alors qu'il était encore dans la trentaine ? Comment Warren Buffet est-il devenu le plus riche investisseur en Amérique ? Tous deux sont issus de la classe moyenne et on ne leur a pas donné la clé de la chambre forte de la famille. Et pourtant, sans fortune familiale derrière eux, ils sont devenus richissimes en l'espace de quelques années. Comment ? Ils ont fait comme les ultra-riches faisaient hier et feront demain. Ils sont devenus des investisseurs chevronnés en créant un élément d'actif qui vaut des milliards de dollars.

Le magazine *Fortune* a publié un article « Jeunes et riches, 40 Américains âgés de moins de 40 ans ». Parmi ces jeunes milliardaires, on trouve :

Position	Nom	Âge	Fortune	Entreprise
1	Michael Dell	34	21,5 milliards \$	Dell Computer
2	Jeff Bezos	35	5,7 milliards \$	Amazon.com
3	Ted Waitt	36	5,4 milliards \$	Gateway
4	Pierre Omidyar	32	3,7 milliards \$	eBay
5	David Filo	33	3,1 milliards \$	Yahoo !
6	David Yang	30	3,0 milliards \$	Yahoo !
7	Henry Nicholas	39	2,4 milliards \$	Broadcom
8	Rob Glaser	37	2,3 milliards \$	RealNetworks
9	Scott Blum	35	1,7 milliard \$	Buy.com
10	Jeff Skoll	33	1,4 milliard \$	eBay

Vous remarquerez que les 10 premières positions sont occupées par des individus qui œuvrent dans les domaines de l'informatique et de l'Internet. D'autres industries font également partie de la liste.

26	John Schattner	37	403 millions \$	Papa John's Pizza
28	Master P	29	361 millions \$	Recording star
29	Michael Jordan	36	357 millions \$	Sports star

Il est intéressant de noter que seulement trois individus n'œuvrant pas dans des sociétés point-com figurent sur cette liste, et ils viennent de l'industrie de la restauration rapide, de la musique rap et du sport.

Bill Gates et Warren Buffet n'y figurent pas, car ils ont plus de 40 ans. En l'an 2000, Bill Gates avait 44 ans et valait 85 milliards de dollars. Warren Buffet avait 70 ans et valait 31 milliards de dollars, selon le magazine *Forbes*.

Ils ont réussi à la manière ancienne

Comment donc ont fait ces jeunes gens pour grossir les rangs des ultra-riches à un aussi jeune âge ? Ils ont réussi à la manière ancienne : comme John Rockefeller, Andrew Carnegie et Henry Ford l'ont fait hier et comme le feront les ultra-riches de demain. Ils ont créé des entreprises et vendu des actions au public. Ils ont travaillé dur afin de devenir actionnaires vendeurs au lieu de demeurer actionnaires acheteurs. C'est comme s'ils imprimaient leur propre monnaie - en toute légalité. Ils ont créé des entreprises de grande valeur et puis ont vendu des parts de leur entreprise.

Dans *Père riche, Père pauvre*, j'ai raconté comment, à l'âge de 9 ans, j'ai commencé à fabriquer ma propre monnaie en faisant fondre des tubes de dentifrice et en coulant le plomb fondu dans de petits moules de plâtre de Paris, du stuc. Mon père pauvre m'a appris la signification du mot « contrefaçon ». Ma première entreprise était née et avait fermé ses portes le même jour.

Père riche, lui, m'a dit que j'avais presque trouvé la recette de la richesse : imprimer ou inventer son propre argent - légalement. Et c'est ce que fait l'investisseur chevronné. Autrement dit, pourquoi travailler dur pour de l'argent quand vous pouvez l'imprimer ? Dans *Père riche, Père pauvre*, la leçon n° 5 s'intitule : « Les riches engendrent l'argent ». Père riche m'a enseigné à inventer mon propre argent au moyen de l'immobilier et de petites

entreprises. Cette habileté technique appartient à l'investisseur initié et à l'investisseur chevronné.

Comment 10 % de la population possède 90 % des actions

L'une des raisons pour lesquelles seulement 10 % de la population détient 90 % de tous les actions, comme on a pu le lire dans le *Wall Street Journal*, c'est que ces 10 % comprennent les investisseurs chevronnés, c'est-à-dire ceux qui créent les parts des actions.

Cela s'explique aussi par le fait que seuls ces 10 % ont le droit (selon les critères de la SEC) d'investir dans une entreprise en démarrage, avant qu'elle fasse un premier appel public à l'épargne. Cette élite est composée des fondateurs de ces entreprises (aussi appelés actionnaires fondateurs), de leurs amis et d'investisseurs triés sur le volet. Ce sont ces individus qui s'enrichissent sans cesse, alors que le reste de la population a souvent de la difficulté à joindre les deux bouts.

La différence entre acheter et vendre

L'investisseur chevronné est quelqu'un qui crée une entreprise et qui en vend des parts. Lorsqu'on lit un prospectus d'émission, on reconnaît les investisseurs chevronnés, car ce sont les actionnaires vendeurs, et non les actionnaires acheteurs. Et si l'on compare l'avoir net de ces deux types d'actionnaires, on constate un écart considérable entre la fortune de ceux qui vendent et celle de ceux qui achètent.

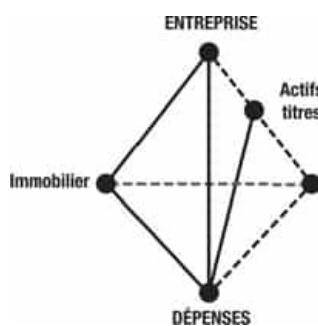
Le dernier segment

En 1994, j'ai eu le sentiment d'avoir mené à terme la majeure partie du plan que père riche et moi avions dressé en 1974. Je me sentais relativement à l'aise avec mes habiletés de gestion des divers éléments du triangle P-I. Je comprenais suffisamment bien le droit commercial pour être en mesure d'en discuter avec mon avocat ou mon comptable. Je connaissais les différences entre les divers types d'entités (corporation S, société à responsabilité limitée, société en commandite, corporation C et société de personnes), et je savais dans quelles circonstances il était avantageux d'en utiliser l'une plutôt que l'autre.

Je me sentais relativement à l'aise avec mon habileté à faire de bons investissements immobiliers et à bien les gérer. En 1994, nous exerçons un contrôle sur nos dépenses en les convertissant le plus possible en dépenses d'entreprises avant impôt. Nous payions peu d'impôt, car nous n'avions pas d'emplois réguliers dans le sens normal du terme. Nos revenus étaient en grande partie générés par des actifs hors exploitation et quelques titres. Nous tirions également un revenu de quelques investissements effectués dans d'autres entreprises.

Mais un jour, alors que j'évaluais mon tétraèdre, une chose m'a littéralement sauté aux yeux : l'un de ses segments était extrêmement faible, et c'était le segment des actifs titres.

Mon tétraèdre ressemblait à ceci :



En 1994, j'étais satisfait de mon succès. Kim et moi étions financièrement libres et pouvions nous permettre de ne plus jamais travailler, à moins d'un désastre financier. Cependant, il était évident qu'un segment de mon tétraèdre était plus faible que les autres. Mon empire financier n'était pas équilibré.

J'ai pris une année sabbatique dans les montagnes entre 1994 et 1995 et j'ai consacré beaucoup de temps à réfléchir à la façon dont je pourrais consolider ce segment, celui des actifs titres. Il me fallait décider si j'étais réellement prêt à faire tous les efforts nécessaires. Je m'en sortais très bien financièrement parlant, et dans mon esprit, je n'avais pas réellement

besoin de posséder davantage d'actifs titres pour assurer ma sécurité financière. Tout allait très bien, et j'aurais facilement pu continuer à m'enrichir sans ces actifs titres.

Après une année de tergiversations, j'ai finalement décidé qu'il me fallait consolider ce segment. Si je ne le faisais pas, ce serait comme si j'avais baissé les bras. Et c'était là une pensée troublante.

J'ai également dû déterminer si j'allais investir de l'extérieur, comme le font la plupart des gens qui achètent des actions. Autrement dit, je devais décider si je voulais devenir actionnaire acheteur et investir de l'extérieur, ou apprendre à investir de l'intérieur. Les deux approches seraient pour moi une nouvelle expérience d'apprentissage, un peu comme si je recommençais à zéro.

Il est relativement facile de tirer légalement parti d'informations privilégiées lorsqu'il s'agit d'investir dans l'immobilier ou d'acheter une petite entreprise. Voilà pourquoi je recommande ce genre de petits investissements aux gens qui songent sérieusement à acquérir de l'expérience en ce qui a trait aux dix paliers de contrôle de l'investisseur. Toutefois, m'immiscer à l'intérieur d'une entreprise avant qu'elle fasse un appel public à l'épargne a été une tout autre histoire.

Généralement, la possibilité d'investir avant un PAPE est réservée à l'élite, et je n'en faisais pas partie. Je n'étais pas assez riche et, de toute façon, l'argent que j'avais était encore trop frais. De plus, je n'étais pas issu de la bonne famille ni sorti de la bonne université. J'ai du sang rouge, et non du sang bleu ; ma peau n'est pas blanche ; et Harvard n'a aucune trace de mon nom dans ses prestigieux registres. Il me fallait donc apprendre à faire partie de cette élite qui est invitée à investir dans les meilleures entreprises avant qu'elles fassent publiquement appel à l'épargne.

J'ai pleuré sur mon sort pendant quelques instants, m'offrant un bref moment d'autohumiliation et une bonne dose d'apitoiement sur moi-même. Père riche était décédé et je n'avais personne pour me guider. Après avoir repris la maîtrise de moi-même, je me suis rappelé que je vivais dans un pays libre. Si Bill Gates avait pu abandonner ses études, créer une entreprise et en faire une société ouverte, pourquoi ne pourrais-je pas en faire autant ?

N'est-ce pas la raison pour laquelle nous voulons vivre dans un pays libre ? Ne pouvons-nous pas être aussi riches ou aussi pauvres que nous le voulons ? N'est-ce pas pour cette raison que les barons anglais ont forcé le roi Jean à signer la Grande Charte en 1215 ? Donc, à la fin de 1994, j'ai décidé qu'étant donné que personne ne m'inviterait à joindre les rangs des initiés, je devrais solliciter une invitation - ou bien créer mon propre club. Mais je ne savais pas par où commencer, surtout à Phœnix, en Arizona, à plus de 3 200 kilomètres de Wall Street.

Le 1^{er} janvier 1995, mon meilleur ami Larry Clark et moi avons fait une randonnée jusqu'au sommet d'une montagne près de chez moi. Nous avons procédé à notre rituel du Nouvel An en discutant de l'année qui venait de s'écouler, de nos projets pour celle qui débutait, et nous avons mis nos objectifs par écrit. Nous avons passé environ trois heures sur le pic rocheux à parler de notre vie, de nos dernières réalisations, de nos espoirs, de nos rêves et de nos projets d'avenir. Larry et moi étions les meilleurs amis du monde depuis plusieurs années (nous avions fait nos débuts ensemble chez Xerox, à Honolulu, en 1974). Il était devenu mon meilleur ami à cette époque de notre vie parce que nous avions beaucoup plus en commun que Mike et moi. Mike était déjà très, très riche, et Larry et moi débutions avec presque rien, sauf un ardent désir de devenir très, très riches.

Larry et moi avons été associés pendant des années et nous avons créé plusieurs entreprises. Un grand nombre d'entre elles se sont écroulées avant même de quitter la planche à dessin. Lorsque nous y repensons, nous rions de notre naïveté d'autan. Toutefois, certaines de ces entreprises ont été rentables. Nous étions associés lors du démarrage de mon entreprise de porte-monnaie de nylon et Velcro en 1977, une entreprise qui a bientôt été de classe internationale. Nous sommes devenus amis en créant des entreprises ensemble et nous avons toujours entretenu cette amitié.

Lorsque notre entreprise de porte-monnaie a commencé à péricliter en 1979, Larry a déménagé en Arizona où il a fait fortune comme promoteur immobilier. En 1995, le magazine *Inc.* lui a décerné le titre de constructeur d'habitations connaissant la croissance la plus rapide aux États-Unis. En 1991, Kim et moi sommes déménagés à Phœnix à cause du climat et des terrains de golf, et plus important encore, pour les millions de dollars de biens immeubles que le gouvernement fédéral cérait pour une bouchée de pain.

Donc, par cette radieuse journée du premier de l'an 1995, j'ai montré à Larry le diagramme de mon tétraèdre en lui parlant de mon besoin de consolider le segment des actifs titres. Je lui

ai fait part de mon désir d'investir dans une entreprise avant qu'elle fasse publiquement appel à l'épargne, ou peut-être même de créer une entreprise et de faire moi-même un PAPE. À la fin de mon explication, Larry s'est contenté de dire :

« Bonne chance ». Nous avons mis fin à notre rituel en inscrivant nos objectifs sur de petites fiches et en nous serrant la main. Nous avions pris l'habitude de mettre nos objectifs par écrit parce que père riche m'avait toujours dit : « Les objectifs doivent être clairs, simples et couchés sur papier. S'ils ne sont pas écrits et révisés chaque jour, ce ne sont pas vraiment des objectifs. Ce sont des souhaits. » Assis tout en haut de la montagne, nous avons ensuite passé en revue les objectifs de Larry qui souhaitait vendre son entreprise et prendre sa retraite. À la fin de son explication, je lui ai serré la main en disant : « Bonne chance ». Et nous sommes redescendus.

Je révisais de temps en temps ce que j'avais noté sur ma fiche. Mon objectif était simple. Je l'avais énoncé ainsi : « Investir dans une entreprise avant qu'elle fasse un premier appel public à l'épargne et acquérir 100 000 actions ou plus à moins de 1,00 \$ l'action. » À la fin de 1995, rien n'avait changé. Je n'avais pas atteint mon but.

Le 1^{er} janvier 1996, Larry et moi étions de nouveau assis au sommet de la même montagne à discuter de nos réalisations de l'année. Même si l'entreprise de Larry était sur le point d'être vendue, la vente n'était pas encore conclue. Nous n'avions donc ni l'un ni l'autre atteint l'objectif que nous nous étions fixé pour 1995. Larry était proche du but, mais c'était loin d'être mon cas. Larry m'a demandé si je voulais laisser tomber et tenter d'accomplir autre chose. Comme nous en discutions, je me suis rendu compte que même si je l'avais mis par écrit, je ne croyais pas vraiment que mon objectif était réalisable. En mon for intérieur, je ne croyais pas être assez intelligent, assez compétent, et je ne croyais pas non plus que quelqu'un puisse souhaiter que je fasse partie de l'élite.

Plus nous en parlions, plus je bouillais de colère, car j'avais douté de moi-même et m'étais inconsciemment rabaisonné. « Après tout, a dit Larry, tu as fait ta part. Tu sais comment créer une entreprise et la transformer en une société privée rentable. Pourquoi ne serais-tu pas un atout précieux pour l'équipe d'une entreprise qui fait un premier appel public à l'épargne ? » Après avoir réécrit nos objectifs et échangé une poignée de main, nous sommes redescendus. J'étais nerveux et indécis, mais je voulais plus que jamais atteindre mon but. Une nouvelle détermination s'était installée en moi.

Il ne s'est rien passé pendant environ six mois. Je lisais mon objectif le matin avant de vaquer à mes activités quotidiennes qui, à l'époque, se résumaient à la conception du jeu CASHFLOW. Un jour, ma voisine Mary a frappé à la porte et m'a dit : « J'ai un ami dont vous devriez faire la connaissance. » Je lui demandé pourquoi. Elle s'est contentée de répondre :

« Je ne sais pas. J'ai seulement l'impression que vous vous entendriez bien. Il est investisseur, comme vous. » Je faisais confiance à Mary et j'ai donc promis de l'inviter à dîner un de ces jours.

Une ou deux semaines plus tard, j'ai donné rendez-vous à Frank au club de golf de Scottsdale, en Arizona. Frank est grand et distingué ; il s'exprime bien et il a à peu près l'âge que mon père aurait eu s'il était encore de ce monde. Pendant le repas, j'ai appris que Frank avait passé une bonne partie de sa vie à Wall Street, à la tête de sa propre firme de courtage, et créant à l'occasion des entreprises pour en faire des sociétés ouvertes. Ses entreprises avaient été inscrites à l'American Exchange, aux Bourses canadiennes, au NASDAQ, et à la Bourse de New York.

C'était non seulement une personne qui créait des éléments d'actif, mais aussi quelqu'un qui investissait de l'autre côté de la médaille, qui avait accès à autre chose que le marché public des valeurs mobilières. Il pourrait me guider dans un univers que peu d'investisseurs ont la chance de connaître. Il pourrait me conduire de l'autre côté du miroir, me guider dans les coulisses, et m'aider à mieux comprendre le plus grand marché financier du monde.

Après avoir pris sa retraite, il s'était établi en Arizona avec sa femme et ils menaient une vie tranquille dans un domaine situé dans le désert, loin de la vie tourbillonnante de Scottsdale qui était en plein essor. Lorsque Frank m'a dit qu'il avait préparé près d'une centaine d'entreprises à faire un premier appel public à l'épargne au cours de sa carrière, j'ai su pourquoi je dînais avec lui.

Ne voulant pas paraître trop excité ou audacieux, j'ai fait de mon mieux pour me maîtriser. Frank est un homme très réservé et n'accorde de son temps qu'à très peu de gens. Le repas s'est terminé sur une note agréable sans que j'aie abordé le sujet qui m'intéressait. Comme je l'ai dit, je ne voulais pas avoir l'air trop impatient et naïf.

Au cours des deux mois qui ont suivi, je l'ai appelé pour solliciter une autre rencontre. Ne perdant jamais ses bonnes manières, Frank me répondait poliment : « Non », ou évitait de me fixer un rendez-vous. Finalement, il a accepté et m'a indiqué comment me rendre chez lui dans le désert. Nous avons convenu d'une date et j'ai commencé à répéter ce que je voulais lui dire.

Après une semaine d'attente, je me suis finalement retrouvé au volant de ma camionnette, roulant en plein désert. J'ai tout d'abord été accueilli par une pancarte où on pouvait lire : « Attention au chien ». Mon cœur s'est mis à battre très vite lorsque je me suis engagé dans l'allée et que j'ai aperçu cette grosse masse noire étendue au beau milieu de la route. C'était le chien auquel je devais faire attention, et c'était un très gros chien. J'ai garé mon véhicule devant lui, car il semblait ne pas vouloir céder le passage. Une distance d'environ six mètres séparait ma camionnette de la porte d'entrée de la maison, et ce gros chien se trouvait entre les deux.

J'ai ouvert ma portière avec lenteur jusqu'à ce que je me rende compte que le chien dormait profondément. Je suis descendu tout doucement, mais il est brusquement revenu à la vie dès que mes pieds ont touché le gravier. Le gros chien noir s'est mis debout ; il me regardait et je le regardais. Mon cœur s'est de nouveau emballé comme je me préparais à remonter en vitesse dans ma camionnette. Et puis, il a secoué la queue et il est venu me saluer. J'ai passé cinq minutes à caresser l'énorme chien de garde et à le laisser me lécher les mains.

Ma femme Kim et moi avons le même réflexe en affaires : « Ne jamais faire affaire avec des animaux en qui nous n'avons pas confiance ». Avec les années, nous avons découvert que les êtres humains et leurs animaux se ressemblent beaucoup. Une fois, nous avons conclu une transaction immobilière avec un couple qui possédait plusieurs animaux de compagnie. L'homme adorait les petits chiens connus sous le nom de « carlins » et la femme adorait les oiseaux exotiques au plumage coloré.

Lorsque Kim et moi sommes allés chez eux, leurs charmants petits chiens et volatiles nous ont semblé amicaux, mais lorsque nous nous sommes approchés d'eux, ils sont devenus vicieux. Les chiens montraient les dents et se mettaient à japper, et les oiseaux poussaient des cris assourdissants et agressifs. Une semaine plus tard, Kim et moi avons découvert que les propriétaires étaient comme leurs animaux - agréables à l'extérieur mais vicieux à l'intérieur. C'est en lisant une section du contrat imprimée en petits caractères que nous nous sommes rendu compte que nous avions été sauvagement mordus. La manœuvre avait même échappé à notre avocat.

Tout s'est finalement bien passé, mais depuis ce jour-là, Kim et moi avons mis sur pied une nouvelle politique : si nous avons ne serait-ce que le moindre doute au sujet d'une personne avec qui nous faisons affaire et que cette personne a un animal familier, nous nous faisons un devoir de trouver une façon de lui faire passer un petit test. Les êtres humains sont capables de faire bonne contenance et de dire des choses qu'ils ne pensent pas vraiment tout en souriant, mais les animaux ne mentent pas.

Au fil des ans, nous avons constaté que cette règle toute simple est quand même assez précise. Nous avons découvert que le comportement d'un animal est souvent le reflet de la véritable personnalité de son propriétaire. Ma rencontre avec Frank s'annonçait donc prometteuse.

Mais ma rencontre avec Frank ne s'est pas déroulée aussi bien que je l'espérais au début. Je lui ai demandé s'il accepterait de me prendre comme apprenti et de m'apprendre à investir de l'intérieur à ses côtés. Je lui ai dit que je n'exigerais aucun salaire s'il m'enseignait la procédure à suivre pour préparer une entreprise à faire un premier appel public à l'épargne. Je lui ai expliqué que j'étais financièrement libre et que je n'avais pas besoin d'argent pour travailler avec lui. Frank est demeuré sceptique pendant environ une heure. Nous avons marché de long en large en discutant de la valeur de son temps, de ma rapidité d'apprentissage et de ma persévérance. Il craignait que j'abandonne lorsque je découvriraïs à quel point c'est difficile, car il trouvait mes antécédents bien minces dans les domaines de la finance et des marchés financiers tels que Wall Street.

Il a également dit : « Personne ne m'a jamais offert de travailler gratuitement afin d'apprendre quelque chose avec moi. Lorsque les gens me demandent quelque chose, c'est toujours de l'argent ou un emploi. » Je l'ai rassuré en lui disant que tout ce que je voulais, c'était une occasion de travailler avec lui et d'apprendre. Je lui ai parlé de père riche et de la façon dont il m'avait guidé pendant des années et fait travailler gratuitement la plupart du temps. Finalement, il m'a demandé : « Jusqu'à quel point avez-vous envie d'apprendre tout ça ? » Je l'ai regardé droit dans les yeux et j'ai dit : « J'en ai très, très envie.

— Très bien, a-t-il dit. Je m'intéresse actuellement à une mine d'or qui est au bord de la faille. Elle est située dans les Andes, au Pérou. Si vous voulez vraiment apprendre à mes côtés, alors prenez l'avion à destination de Lima jeudi, inspectez la mine avec mon équipe, ayez une discussion avec le banquier local, découvrez quelle somme il espère tirer de cette mine, revenez et faites-moi un compte rendu. Et en passant, c'est vous qui défrayez les coûts du voyage. »

Je suis resté immobile, l'air étonné. « Me rendre au Pérou jeudi ? » ai-je répété.

Frank a souri en disant : « Vous voulez toujours vous joindre à mon équipe et apprendre à préparer une entreprise à faire un premier appel public à l'épargne ? » J'ai senti mon estomac se nouer et j'ai commencé à avoir des sueurs froides. Je savais qu'il mettait ma sincérité à l'épreuve. Nous étions mardi et j'avais des rendez-vous jeudi. Frank est resté assis patiemment pendant que je réfléchissais. Finalement, il m'a demandé doucement, d'un ton agréable et avec le sourire : « Eh bien, vous souhaitez toujours apprendre ? »

Je savais que l'instant était déterminant. Je savais que le moment était venu de foncer ou de disparaître. C'était moi que je mettais maintenant à l'épreuve. Ma décision n'avait rien à voir avec Frank. J'étais le seul à pouvoir choisir l'orientation que je donnerais à la prochaine étape de mon développement personnel. C'est dans de tels moments que je me rappelle la sagesse du grand philosophe Johann Wolfgang Von Goethe :

« Avant d'être totalement engagé, l'hésitation nous tenaille, il reste une chance de se soustraire à l'initiative. Toujours la même impuissance devant la création. »

Il existe une vérité première dont l'ignorance a déjà détruit d'innombrables idées et de superbes projets. Au moment où l'on s'engage totalement, la providence éclaire notre chemin. »

C'est le passage « la providence éclaire notre chemin » qui m'avait empêché de faire ce pas en avant alors que mon être tout entier voulait revenir en arrière de plusieurs années. Le *Petit Robert* définit le mot « providence » comme étant le « sage gouvernement de Dieu sur la création ». Chaque fois que j'arrive aux frontières de mon univers, ou que je m'apprête à pénétrer dans l'inconnu, je ne dispose plus que de ma confiance en un pouvoir qui est beaucoup plus grand que moi.

C'est dans de tels moments – lorsque je sais qu'il me faut sauter dans le vide – que je prends une profonde inspiration et que je m'élance. On pourrait appeler cela un acte de foi. Je pense qu'il s'agit plutôt d'une façon de mettre à l'épreuve ma foi en ce pouvoir qui est plus grand que moi. À mon avis, ce sont ces premiers pas qui ont fait toute la différence dans ma vie. Les premiers résultats n'ont pas toujours été ce que j'espérais, mais ils ont toujours été bénéfiques à long terme.

J'ai beaucoup de respect pour ces vers de Goethe :

« Quelle que soit la chose que vous puissiez faire ou que vous rêviez de faire, faites-la. L'audace a du génie, de la puissance et de la magie. Commencez maintenant. »

Pendant que les derniers mots du poème se perdaient dans le silence, j'ai levé les yeux et j'ai ajouté : « Je pars jeudi au Pérou. »

Un grand sourire est apparu sur le visage de Frank. « Voici la liste des personnes que vous devez rejoindre et leur adresse. Appelez-moi dès votre retour. »

Ceci n'est pas une recommandation

Ce n'est certainement pas la démarche que je recommanderais à celui ou celle qui veut apprendre à faire un premier appel public à l'épargne. Il y a des moyens plus intelligents et plus faciles. Par contre, c'est la voie qui avait été tracée pour moi. Par conséquent, je vous décris fidèlement le processus grâce auquel j'ai pu atteindre mon but. À mon avis, tout le monde devrait être fidèle à ses forces et faiblesses mentales et émotionnelles. Je ne fais que vous raconter mon cheminement une fois que j'ai su quelle nouvelle orientation donner à ma vie. Cela n'a pas été mentalement difficile, mais plutôt émotionnellement exigeant comme ont tendance à l'être la plupart des changements significatifs dans la vie.

Père riche disait souvent : « La réalité d'un individu est la frontière entre sa confiance en lui et sa foi. » Il dessinait alors le diagramme suivant :

R	
É	
A	
Confiance en soi	L Foi
I	
T	
É	

Il disait ensuite : « Souvent, les frontières de la réalité d'une personne ne changent pas tant qu'elle ne renonce pas à ce qui la rassure et ne fonce pas aveuglément en se fiant à sa foi. S'il y a tant de personnes qui ne deviennent jamais riches, c'est parce qu'elles sont limitées par leur peu de confiance en elles, et qu'elles ne permettent pas à leur foi de les libérer. »

Ce jeudi-là, pendant l'été de 1996, je me suis envolé vers le Pérou afin d'inspecter une mine d'or juchée dans les Andes et qui avait été exploitée d'abord par les Incas et ensuite par les Espagnols. Je faisais un immense acte de foi en m'aventurant dans un univers qui m'était totalement inconnu. Cependant, à cause de cet acte de foi, un tout nouveau monde s'est ouvert devant moi en ce qui a trait à l'investissement. Ma vie n'a plus jamais été la même. Ma perception de ce qui est financièrement possible a changé radicalement. Ma perception de la fortune à laquelle peut prétendre un individu s'est élargie. Et plus je travaille avec Frank et son équipe, plus les limites de la richesse reculent.

Aujourd'hui, je continue à faire reculer ces limites, et je peux entendre père riche dire : « L'individu n'est limité que par sa perception de ce qu'il croit financièrement possible. Rien ne change tant que la perception de cette personne ne change pas. Et la réalité financière d'un individu ne changera pas tant qu'il ne sera pas disposé à surmonter ses peurs et ses doutes, ou les limites qu'il s'est lui-même imposées. »

Frank a tenu parole

Dès mon retour, j'ai fait un compte rendu de mon voyage à Frank. La mine était excellente et les filons d'or étaient abondants et de bonne qualité, mais elle éprouvait des problèmes financiers et opérationnels. Je ne recommandais pas son acquisition, car elle était le théâtre de graves troubles sociaux et le site avait subi une grave détérioration environnementale qui nécessiterait des travaux de nettoyage de plusieurs millions de dollars. Afin de rendre la mine pleinement opérationnelle, le nouveau propriétaire devrait réduire les effectifs d'au moins 40 %. Cela détruirait l'économie de la ville.

J'ai dit à Frank : « Cela fait des siècles que ces gens vivent là-bas à près de 5 000 mètres au-dessus du niveau de la mer. Des générations et des générations de leurs familles sont enterrées là-bas. Je ne crois pas qu'il serait sage de les obliger à quitter la maison de leurs ancêtres pour aller chercher du travail dans les villes au pied de la montagne. Je crois que nous aurions des tas de problèmes dont nous ne voulons pas. »

Frank s'est montré d'accord avec mes conclusions et, le plus important, c'est qu'il a accepté d'être mon professeur. Nous nous sommes bientôt mis à chercher des mines et des champs pétroliers dans d'autres parties du monde, et un nouveau chapitre de mon éducation financière a commencé.

De l'été 1996 à l'automne 1997, j'ai travaillé comme apprenti auprès de Frank. À mes débuts, il était très occupé à développer une entreprise, EZ Energy Corporation (nom fictif), pour laquelle il s'apprétait à faire un premier appel public à l'épargne à la Bourse de l'Alberta, au Canada. Comme j'arrivais trop tard, je n'ai pas été en mesure d'acquérir d'actions avant le PAPE au prix offert aux initiés. Et il n'aurait pas été très approprié de ma part d'investir avec les fondateurs alors que j'étais encore novice. Toutefois, j'ai pu acheter un important bloc d'actions au prix du PAPE, soit à 0,50 \$ (CA) l'action.

Après la découverte de pétrole en Colombie et ce qui semblait être un immense champ pétrolier et gazier au Portugal, l'action d'EZ Energy oscillait entre 2,00 \$ et 2,35 \$ (CA). Si, et seulement si, le gisement du Portugal se révélait aussi gros que nous l'espérons, le prix de l'action d'EZ Energy pourrait bien atteindre les 25\$ (CA). C'est la perspective optimiste. Mais il y a toujours une perspective pessimiste avec ce genre d'actions à micro-capitalisation. L'action peut fort bien chuter à 0 \$ et devenir sans valeur. Beaucoup de choses sont possibles lorsque les entreprises en sont à ce stade de leur développement.

Bien que EZ Energy soit une très petite entreprise, l'augmentation de valeur aux yeux de ceux que Frank appelait les « investisseurs de capitaux de démarrage » est plutôt intéressante jusqu'à maintenant. Si tout se passe comme nous l'espérons, ces investisseurs gagneront

beaucoup d'argent. Les investisseurs de capitaux de démarrage (investisseurs accrédités ayant injecté des capitaux avant le PAPE) ont investi de milliers de dollars argent en se fondant sur la réputation de Frank, les compétences des membres du conseil d'administration et de l'expertise des membres de l'équipe de prospection pétrolière. Mais il n'y avait encore aucune garantie ni aucune valeur dans laquelle investir. Autrement dit, au début, cet investissement n'était fondé que sur le « C » (cours) et non sur le « B » (bénéfice). Il n'a été initialement offert qu'aux amis de Frank et à son cercle interne d'investisseurs.

À ce stade du cycle d'investissement, les investisseurs investissent dans les gens qui forment l'équipe. Les gens - bien plus que le produit, qu'il s'agisse de pétrole, d'or, d'un produit Internet ou d'un machin quelconque - sont plus importants que toute autre partie de l'équation. La règle d'or voulant que « l'argent va toujours dans la même direction que la gestion » est extrêmement importante à ce stade du développement d'une entreprise.

Plutôt que de m'étendre sur la vision, les espoirs et les rêves de cette entreprise, je crois qu'il vaut mieux que je vous expose uniquement les faits relatifs à cette société maintenant cotée en Bourse.

Les fondateurs de l'entreprise ont investi leur temps et leur expertise en échange de parts dans l'entreprise. Autrement dit, la majorité des fondateurs ont travaillé gratuitement en échange de blocs d'actions du capital. Au moment de l'émission, l'action a très peu de valeur, et leur revenu gagné est donc minime, sinon nul. Ils travaillent sans salaire, avec l'intention de faire grimper le cours de l'action, générant ainsi un revenu de portefeuille plutôt qu'un revenu gagné. Un petit nombre de fondateurs touchent un petit salaire en échange de leurs services. Ils travaillent dans le but de réaliser des gains importants, et c'est ce qui se produit s'ils réussissent à faire progresser l'entreprise et à la valoriser.

Étant donné que la majorité des administrateurs ne touchent pas de salaire, ils ont intérêt à accroître la valeur de l'entreprise et à la valoriser toujours davantage. Leur intérêt personnel est le même que celui des actionnaires, c'est-à-dire une augmentation constante du cours de l'action. La même chose est vraie pour un grand nombre des dirigeants de l'entreprise. Ils touchent peut-être un petit salaire, mais c'est l'augmentation du cours de l'action qui les intéresse bien davantage.

Les fondateurs jouent un rôle primordial dans le succès que connaîtra une entreprise en démarrage, car leur réputation et leur expertise donnent crédibilité, confiance, élan et légitimité à un projet qui n'existe souvent que sur papier. Une fois que la société est cotée en Bourse et est devenue prospère, il arrive que certains des fondateurs se retirent, emportant leurs actions avec eux. Une nouvelle équipe de gestion les remplace, et les fondateurs créent une nouvelle entreprise, répétant une fois de plus le processus.

L'histoire de EZ Energy

Voici la séquence des événements qui se sont produits après la fondation de l'entreprise :

1. Les investisseurs de capitaux de démarrage ont avancé 25 000 \$ (CA) en échange de 100 000 parts de capital, soit 25 cents l'action. À ce stade, l'entreprise avait un plan à l'état de projet, mais encore aucun permis de prospection. Elle n'avait aucun élément d'actif. Ces investisseurs ont investi dans l'équipe de gestion.
2. Le cours de l'action oscille entre 2,00 \$ et 2,35 \$ (CA).
3. Par conséquent, le bloc de 100 000 actions des investisseurs de capitaux de démarrage a augmenté entre 200 000 \$ et 235 000 \$ (CA) - entre 160 000 \$ et 170 000 \$ (US). La tâche des administrateurs consiste maintenant à veiller à ce que l'entreprise et son action continuent à prendre de la valeur en mettant sur le marché le pétrole qui a été découvert, en forant davantage de puits, et en trouvant d'autres gisements pétrolifères. Sur papier, la mise de fonds de 25 000 \$ des investisseurs de capitaux de démarrage leur a rapporté environ 140 000 \$. Ils ont injecté ces capitaux cinq ans auparavant, et leur taux de rendement annuel serait de 45 % s'ils vendaient leurs actions.
4. Le problème pour les investisseurs, c'est que l'entreprise est petite et que les actions changent rarement de mains. Un investisseur détenant 100 000 actions serait contraint de les vendre en un seul bloc que cela n'entraînerait pas une chute importante du cours de l'action. Donc, la valeur du bloc d'actions n'est encore, à bien des égards, qu'une valeur sur papier.

Si les choses se déroulent comme prévu, l'entreprise se développera et de plus en plus de gens s'y intéresseront. Il deviendra alors plus facile d'acheter et de vendre de plus

gros blocs d'actions. Étant donné les découvertes annoncées, la majorité des investisseurs détenant de gros blocs d'actions ne souhaitent pas vendre.

Pourquoi avoir choisi une Bourse canadienne ?

Lorsque j'ai commencé à travailler avec Frank, je lui ai demandé pourquoi il avait choisi une Bourse canadienne plutôt que le NASDAQ, qui est plus connu, ou encore Wall Street. En Amérique, les Bourses canadiennes ne bénéficient pas toujours du respect de l'industrie des valeurs mobilières. Mais Frank a choisi une Bourse canadienne pour les raisons suivantes :

1. Les Bourses canadiennes sont les leaders mondiaux du financement des petites entreprises d'exploitation de ressources naturelles. Peter avait fait ce choix parce que c'est ce type d'entreprises qu'il développait principalement. Peter est comme Warren Buffett : il a tendance à demeurer fidèle aux entreprises qu'il connaît le mieux. « Je connais le pétrole, le gaz, l'argent et l'or, disait Frank. Je connais les ressources naturelles et les métaux précieux. » Si Frank s'était lancé dans la création d'une entreprise spécialisée dans la technologie, il aurait probablement opté pour une Bourse américaine.
2. NASDAQ et Wall Street sont maintenant de tels monstres financiers qu'une petite entreprise y passe inaperçue. Frank disait : « Lorsque j'ai fait mes débuts dans les années 1950, une petite entreprise pouvait attirer l'attention des courtiers des grandes Bourses. Aujourd'hui, les sociétés point-com, qu'elles génèrent ou non des bénéfices, provoquent davantage de mouvements de capitaux qu'un grand nombre de grandes entreprises bien connues et qui ont été fondées pendant l'ère industrielle. Donc, la majorité des grandes firmes de courtage s'intéressent très peu à ces petites entreprises qui n'ont besoin de réunir que quelques millions de dollars. En Amérique, ce sont surtout les prospectus portant sur les émissions d'actions de l'ordre de 100 millions \$ ou plus qui intéressent les firmes de courtage.
3. Les Bourses canadiennes permettent aux petits entrepreneurs de demeurer dans la course. Je crois que Frank s'en sert surtout parce qu'il est à la retraite. Il dit souvent : « Je n'ai pas besoin d'argent, donc je n'ai pas besoin de créer une grande entreprise pour marquer des points. Je m'amuse ; ça m'occupe et, sinon, où diable mes amis pourraient-ils échanger 25 000 \$ contre 100 000 parts de capital ? Je le fais parce que je trouve ça encore amusant, que j'adore les défis et que l'argent peut être gratifiant. J'adore créer des entreprises, en faire des sociétés ouvertes et être témoin de leur croissance. Et j'adore que mes amis et leur famille s'enrichissent. »

Frank nous met toutefois en garde. « Ce n'est pas parce que les Bourses canadiennes sont petites que tout le monde peut y jouer. Quelques-unes d'entre elles ont plus ou moins bonne réputation à cause de transactions antérieures. Pour faire affaire avec ces Bourses, il faut connaître à fond les tenants et aboutissants de l'appel public à l'épargne. »

4. Mais il est bon de savoir que le Canada semble maintenant exercer une surveillance plus serrée du marché des valeurs mobilières et à en appliquer les règlements avec plus de rigueur. Je crois que, dans quelques années, les Bourses canadiennes auront de plus en plus d'ascendant à mesure qu'un nombre sans cesse croissant de petites entreprises du monde entier se tourneront vers les petites Bourses pour réunir les capitaux dont elles ont besoin.

Méfiez-vous des promoteurs de titres ! Au cours des quelques années où j'ai évolué dans ce secteur, j'ai croisé trois individus qui possédaient les lettres de créance voulues ainsi que les bonnes abréviations inscrites à la suite de leur nom, qui avaient un don de persuasion hors du commun, qui ont su réunir des dizaines de millions de dollars, et qui n'avaient absolument aucune idée de la façon dont on crée une entreprise à partir de zéro.

Pendant plusieurs années, de tels individus voyagent en première classe ou en jet privé, descendent dans les meilleurs hôtels, donnent de somptueux banquets, boivent les meilleurs vins, et vivent comme des nababs en dilapidant l'argent de leurs investisseurs. Leur entreprise fait bientôt faillite, faute de croissance. Le cash-flow s'est entièrement évaporé. Et ces individus entreprennent alors de lancer une autre entreprise, et le même scénario se répète.

Comment peut-on distinguer l'entrepreneur sincère du rêveur dilapideur ? Je ne le sais pas. Quelques individus ont réussi à me berner jusqu'à ce que leurs entreprises fassent

faillite. Le meilleur conseil que je puisse vous donner, c'est de demander une liste de réalisations antérieures, de vérifier les références fournies, et de vous laisser guider par votre sixième sens ou votre intuition.

5. Lorsqu'une petite entreprise connaît une croissance soutenue et devient prospère, elle peut choisir de s'inscrire à une Bourse plus importante, comme le NASDAQ ou le NYSE. On constate alors une augmentation substantielle de la valeur des entreprises qui passent ainsi d'une Bourse canadienne à une Bourse américaine (souvent de l'ordre de 200 %).

La majorité des entreprises prestigieuses qui existent aujourd'hui ont discrètement vu le jour sur une petite échelle. En 1989, Microsoft était une petite entreprise dont l'action se vendait 6 \$. Depuis, cette même action a été fractionnée à huit reprises. En 1991, l'action de Cisco ne valait que 3 \$. Elle a aussi été fractionnée plusieurs fois. Ces entreprises ont géré judicieusement l'argent de leurs investisseurs et sont devenues des entités très dynamiques du monde économique.

Un processus difficile

Aux États-Unis, le processus entourant le premier appel public à l'épargne est très complexe étant donné les critères d'admissibilité imposés par les principaux marchés boursiers. Comme l'indique le *Ernst & Young Guide to Taking Your Company Public*, la Bourse de New York exige qu'une entreprise ait un actif de 18 millions de dollars et un revenu avant impôt de 2 500 000 \$. L'American Stock Exchange exige que l'avoir de l'actionnaire soit de 4 millions de dollars et que la valeur au marché du PAPE soit d'au moins 3 millions de dollars. Et le NASDAQ exige un actif corporel net d'au moins 4 millions de dollars et une valeur au marché du PAPE d'au moins 3 millions de dollars.

Un grand nombre de petites et moyennes entreprises qui ne répondent pas à ces critères cherchent des occasions de fusion-absorption, une tactique qui leur permet de fusionner avec une société ouverte existante. Elle peut ainsi acquérir le statut de société cotée en Bourse en prenant le contrôle de l'entreprise avec laquelle elle a fusionné.

Les entreprises peuvent également se tourner vers les Bourses étrangères, comme les Bourses canadiennes, dont les critères d'admissibilité sont moins rigoureux. »

Qui achète « canadien » ?

Au cours de l'une des conférences que j'ai données sur l'investissement en Australie il y a quelque temps, un membre de l'auditoire a remis en question ma santé mentale parce que j'investis dans les métaux précieux et le pétrole. Il m'a demandé : « Alors que tout le monde investit dans la haute technologie et le réseau Internet, pourquoi vous intéressez-vous toujours aux canards boiteux de l'économie ? »

Je lui ai expliqué qu'il est toujours financièrement avantageux d'être un investisseur à contre-courant, c'est-à-dire un investisseur qui privilégie les actions impopulaires ou qui ne sont plus à la mode. « Il y a quelques années, ai-je dit, lorsque tout le monde achetait de l'or, de l'argent et du pétrole, le prix des permis de prospection que devaient se procurer les entreprises en démarrage était très élevé. Il était très difficile de dénicher une bonne affaire. Mais maintenant que le prix du pétrole, de l'or et de l'argent a baissé, l'accès aux sites de prospection est plus abordable et les gens sont davantage disposés à négocier, car ces matières premières ont perdu de leur popularité. » Le prix du pétrole a maintenant grimpé, haussant ainsi la valeur des actions de nos sociétés pétrolières.

De plus, au même moment, Warren Buffett a annoncé qu'il prenait fortement position en faveur de l'argent. En février 1998, le milliardaire a révélé qu'il venait d'acquérir 3 685 500 grammes d'argent et qu'il avait entreposé son magot dans un entrepôt londonien. Le 30 septembre 1999, le magazine *Canadian Business* a publié un article dans lequel on affirmait que l'homme le plus riche du monde, Bill Gates, venait d'investir dans l'argent, acquérant pour 12 millions de dollars (US) une participation de 10,3 % dans une entreprise canadienne inscrite à la Bourse de Vancouver. Sans faire de remous, Bill Gates avait commencé à acheter des actions de cette entreprise en février 1999. Lorsque nos investisseurs ont eu vent de cette nouvelle, ils y ont vu un signe et ont senti qu'ils ne nous avaient pas fait confiance en vain pendant toutes ces années.

On ne frappe pas toujours des coups de circuit

Toutes les jeunes entreprises ne réussissent pas aussi bien que EZ Energy. Certaines n'arrivent jamais à s'imposer même après avoir fait un premier appel public à l'épargne, et les investisseurs perdent la majeure partie du capital investi, quand ils ne perdent pas tout. C'est pourquoi les investisseurs doivent être accrédités. De plus, ils savent pertinemment que le type d'investissement que nous proposons est une « option tout ou rien ».

En tant qu'associé de Frank, je propose maintenant à des investisseurs éventuels d'injecter des capitaux de démarrage dans de nouvelles entreprises. Je leur parle tout d'abord des risques, des gens qui appuient le projet et du potentiel de rendement. Je commence souvent ma présentation en disant : « Le projet d'investissement dont je vais vous parler est à caractère hautement spéculatif et n'est offert qu'à des investisseurs dûment accrédités. »

Si mon interlocuteur ne connaît pas les critères d'admissibilité auxquels doit satisfaire l'investisseur accrédité, je lui fais part des exigences de la SEC. J'insiste également sur la possibilité de perdre la somme investie, et je le répète plusieurs fois. S'ils sont toujours intéressés, je leur explique que la somme qu'ils investissent dans notre entreprise ne doit jamais excéder 10 % du total de leurs capitaux d'investissement. Ce n'est qu'alors, s'ils sont toujours intéressés, que je leur parle des détails, des risques, de l'équipe et des gains éventuels.

À la fin de ma présentation, je leur demande s'ils ont des questions. Après y avoir répondu, je leur parle encore une fois des risques. Je termine en disant : « Si vous perdez votre argent, tout ce que je peux vous offrir, c'est d'investir dans notre prochaine entreprise. » La majorité des gens sont alors pleinement conscients des risques, et je dirais que 90 % d'entre eux décident de ne pas investir avec nous. Nous donnons alors davantage d'information aux 10 % qui sont toujours intéressés. Nous leur laissons le temps de peser le pour et le contre, ainsi que la possibilité de se retirer s'ils le désirent.

J'ai le sentiment qu'un grand nombre de ces attrayantes sociétés point-com qui se constituent aujourd'hui en sociétés ouvertes s'écrouleront dans quelques années et que les investisseurs perdront des millions, sinon des milliards de dollars. Bien que le réseau Internet ouvre de fabuleux nouveaux horizons, les forces régissant l'économie ne permettent qu'à un petit nombre des entreprises d'avant-garde de sortir gagnantes. Alors, peu importe si l'entreprise qui fait un premier appel public à l'épargne est une société d'exploitation minière d'or, un fournisseur de matériel de plomberie ou une société point-com, les forces du marché sont encore prépondérantes.

Une excellente éducation

Ma décision de me rendre au Pérou s'est révélée une excellente décision. J'ai autant appris en étant l'apprenti et l'associé de Frank qu'avec père riche. Après une période d'apprentissage d'environ un an et demi auprès de son équipe, Frank m'a offert un partenariat dans sa société privée d'investissement en capital de risque.

Depuis 1996, j'ai acquis l'expérience de toute une vie en observant EZ Energy faire un premier appel public à l'épargne et se développer ensuite en une entreprise viable qui deviendra peut-être un jour une grande société pétrolière. Cette association m'a non seulement permis de devenir un meilleur homme d'affaires, mais m'a aussi permis d'approfondir mes connaissances sur le fonctionnement des marchés financiers. Une de mes politiques d'investir cinq ans dans tout processus d'apprentissage. Tous mes gains sont sur papier, mais ce que j'ai appris n'a pas de prix. Peut-être qu'un jour je créerai une entreprise dans le but de la faire coter en Bourse.

Encore des projets

Frank et sa société privée d'investissement en capital de risque ont développé l'entrée en Bourse de trois autres entreprises : une entreprise d'extraction de métaux précieux garantissant des permis de prospection en Chine, une société pétrolière et gazière garantissant des permis de prospection en Argentine, et une société argentifère possédant déjà des permis de prospection en Argentine.

C'est avec la Chine que le processus a été le plus long. Nos négociations avec le gouvernement chinois se déroulaient très bien, quand soudain, en 1999, un avion de l'armée américaine a bombardé l'ambassade de Chine au Kosovo. Mais peu importe la raison, nos relations ont été interrompues pendant deux ans. Depuis, nous faisons des progrès, lents mais réguliers.

Lorsque les gens nous demandent pourquoi nous prenons tant de risques en Chine, nous

répondons : « Ce sera bientôt la plus grande puissance économique du monde. Les risques sont peut-être élevés, mais le potentiel de gains est faramineux. »

Les Occidentaux qui investissent aujourd’hui en Chine offrent une similitude avec les Anglais qui investissaient en Amérique au XIX^e siècle. Nous investissons dans des relations et en toute bonne foi. Nous sommes bien conscients de nos divergences politiques et d’opinion en matière de droits de la personne. En tant qu’entreprise, nous faisons de notre mieux pour tisser des liens solides et établir une structure de libre communication avec nos correspondants en Chine. Cela a été pour moi une expérience éducative inestimable. J’ai l’impression d’avoir contribué à écrire une page de l’histoire de l’humanité. Parfois, c’est un peu comme si je me trouvais sur le même navire que Christophe Colomb alors qu’il naviguait vers le Nouveau Monde.

Pour faire coter une société en Bourse, il faut généralement de trois à cinq ans de travail. Quand c’est arrivé, j’ai alors atteint mon but en voie de devenir un investisseur chevronné. C’était une première pour moi, mais plus de la 90^e réalisation du genre pour Frank.

Étant donné les risques, tous ces projets auxquels je travaillais pouvaient s’écrouler et ne jamais donner naissance à des sociétés ouvertes. Le cas échéant, nous ramasserons les morceaux et nous nous lancerons dans de nouveaux projets. Nos investisseurs sont conscients des risques. Leur plan d’investissement prévoit d’ailleurs l’injection de petites sommes dans plusieurs petites entreprises. Ils savent également que nous ferons appel à eux dès que nous créerons une nouvelle entreprise. Un projet suffit parfois pour frapper un coup de circuit. Mais avec ce genre d’investissements, il n’est certainement pas sage de mettre tous ses œufs dans le même panier. C’est pour cette raison que la SEC a établi des règles afin de mettre l’investisseur moyen à l’abri de ces risques spéculatifs.

Le prochain chapitre passe brièvement en revue les étapes qui permettent de mettre à profit une idée, de créer une entreprise et d’en faire éventuellement une société ouverte. Bien que j’aie trouvé ce processus très ardu, il a tout de même été très excitant.

Un rite de passage

Faire de son entreprise une société ouverte est un rite de passage de tout entrepreneur. C'est comme si une vedette sportive d'une université était repêchée par une équipe professionnelle. Selon le magazine *Fortune* : « L'entreprise remarque celui qui se démarque. Le marché - le monde - remarque l'entreprise qui est cotée en Bourse. »

Voilà pourquoi père riche qualifiait d’investisseur chevronné la personne qui était capable de créer une entreprise à partir de zéro et d’en faire une société ouverte. Mais ce titre lui a toujours échappé. Bien qu'il ait investi dans plusieurs entreprises qui ont éventuellement été cotées en Bourse, aucune de celles qu'il a créées ne l'a été. Son fils Mike lui a succédé et a continué à faire progresser son empire, mais sans jamais faire un premier appel public à l'épargne. Donc, si je deviens un investisseur chevronné, c'est que je serai allé jusqu'au bout du processus d'apprentissage préconisé par père riche.

CHAPITRE 40

Serez-vous le prochain milliardaire ?

On pouvait lire sur la couverture du magazine *Forbes* : « Mon voisin le milliardaire ». On peut également y lire un article intitulé « Un siècle de richesse », sous-titré : « D'où proviennent les grandes richesses ? » Il n'y a pas si longtemps, le pétrole et l'acier étaient les fondements de la fortune de nombreux Américains. Aujourd'hui, tout repose sur le nombre de secteurs qu'un individu arrive à contrôler.

Selon cet article : « Si vous voulez parler des super-riches, vous devez viser plus haut : vous devez vous adresser aux milliardaires, qui ramassent plus que jamais l'argent à la pelle, en nous offrant des produits de plus en plus éphémères. Ce n'est qu'après 25 ans de prospection, de forage et de distribution que John Rockefeller est devenu milliardaire. Garry Winnick a grossi les rangs des milliardaires 18 mois seulement après avoir investi dans Global Crossing, une entreprise qui a développé un réseau de télécommunication global par fibres optiques. »

Alors, combien de temps faut-il pour devenir super-riche de nos jours ? La réponse est « peu de temps ». Cette réalité est encore plus manifeste pour quelqu'un qui, comme moi, un produit de la génération du baby-boom, s'attarde à l'âge de ces nouveaux milliardaires. Par exemple, Jerry Yang est né en 1968, un an avant que j'obtienne mon diplôme universitaire, et David Filo, son associé, est né en 1966 - un an après mon entrée à l'université. Ensemble, ils ont fondé Yahoo ! et leur fortune respective s'élève maintenant à plus trois milliards. En même temps que ces jeunes gens sont richissimes, je rencontre encore des gens qui se demandent s'ils auront suffisamment d'argent dans leur compte de retraite lorsqu'ils cesseront de travailler dans 10 ans. Ils songent à ce qu'ils ont aujourd'hui et à ce qu'ils n'auront peut-être pas demain.

Je compte faire un premier appel public à l'épargne

En 1999, tout ce que je lisais et que j'entendais traitait du premier appel public à l'épargne. C'était décidément à la mode. Comme je suis quelqu'un à qui on demande d'injecter des capitaux, j'entends souvent des boniments de vente tels que : « Investissez dans mon entreprise, et dans deux ans nous ferons publiquement appel à l'épargne. » Il y a quelque temps un PDG et futur milliardaire m'a téléphoné et m'a demandé de jeter un coup d'œil à son plan d'affaires tout en m'offrant la possibilité d'investir dans sa future société point-com.

Après sa présentation, il a lentement hoché la tête avec une suffisance sournoise et a dit : « Et, bien entendu, vous savez ce qui arrivera au cours de l'action après le PAPE. » J'ai eu l'impression de me retrouver devant un vendeur de voiture sans expérience qui venait de m'informer que la voiture que je voulais était la dernière de sa catégorie et qu'il me faisait une faveur en me l'offrant au prix courant.

Cette mode du premier appel public à l'épargne, aussi appelé « nouvelle émission », connaissait, il y a quelques années de cela, un regain de vitalité, car même Martha Stewart l'a fait et elle est devenue milliardaire. Elle est devenue milliardaire parce que son entreprise enseigne les bonnes manières et l'étiquette aux masses, à des gens qui ressentent le besoin de mieux se tenir et d'être bien courtois. Je crois que le service qu'elle rend est utile, mais je me demande si cela vaut un milliard de dollars. Si l'on se fie à la définition du « Top 400 » de *Forbes* (la fortune se mesure aux regards que l'on attire), Martha Stewart répond aux critères. Il est certain qu'elle attire bien des regards.

Ce qui me préoccupe avec ces nouvelles émissions d'actions technologiques et d'actions Internet, c'est que la règle du 90/10 est toujours valable. Un trop grand nombre de ces nouvelles entreprises ont été créées par des individus ayant très peu d'expérience en affaires. Je prédis que les historiens qui se pencheront plus tard sur notre époque constateront que 90 % de ces nouvelles sociétés ouvertes n'auront pas survécu et que seulement 10 % auront tenu le coup. Les statistiques montrent que 9 petites entreprises sur 10 font faillite au cours de leurs 5 premières années d'existence.

Si l'on se fie à ces statistiques, il se pourrait bien que cette mode du PAPE nous mène tout droit à la prochaine récession et à une éventuelle dépression. Pourquoi ? Parce que des

millions d'investisseurs moyens se retrouveront dans une situation précaire. Non seulement des millions de gens perdront-ils leurs capitaux d'investissement, mais les répercussions pourraient même leur faire perdre les maisons, les voitures, les bateaux et les avions qu'ils venaient d'acquérir. Et cela entraînera le reste de l'économie.

Une plaisanterie circulait à Wall Street après le krach de 1987 qui se lisait comme suit : « Quelle est la différence entre un goéland et un courtier en Bourse ? » La réponse : « Le goéland est encore capable de laisser un dépôt sur une BMW. »

La saveur du mois

J'ai commencé à travailler à mon premier PAPE à Hawaï en 1978. Père riche voulait que j'apprenne le processus. Je m'y suis exercé en créant mon entreprise de porte-monnaie de nylon et Velcro. Père riche m'a dit : « Je n'ai jamais fait de premier appel public à l'épargne, mais j'ai investi dans plusieurs entreprises qui l'ont fait. Je veux que tu apprennes le processus auprès de l'homme avec qui j'investis. » Il m'a présenté à Mark, un homme qui ressemblait beaucoup à mon associé Frank. Mais contrairement à Frank, Mark était un investisseur en capital de risque (CR). J'étais un pilote vétéran du Viêt-nam, et ces lettres avaient également une connotation pour moi.

Les petites entreprises faisaient appel à Mark lorsqu'elles avaient besoin de capital de risque, ou de capitaux pour assurer leur croissance. Étant donné que j'avais justement besoin de capitaux, père riche m'a encouragé à le rencontrer afin qu'il me donne son avis. Cela n'a pas été une rencontre agréable. Mark était beaucoup plus sévère que père riche. Il a examiné mon plan d'affaires et mes états financiers, et il m'a laissé lui parler de mes glorieux projets d'avenir pendant environ 23 secondes. Et puis il s'est mis à me tailler en pièces.

Il m'a expliqué pourquoi j'étais un idiot, un imbécile et pas du tout à la hauteur. Il m'a dit que je n'aurais jamais dû quitter mon emploi de jour et que j'avais de la chance que père riche soit son client. Autrement, il n'aurait jamais perdu son temps avec quelqu'un d'aussi incompétent. Il m'a ensuite dit à combien il évaluait mon entreprise, combien de fonds il pourrait mobiliser, il m'a exposé ses conditions en disant qu'il deviendrait mon nouvel associé avec une participation majoritaire. Comme je l'ai dit, les lettres CR ne m'étaient pas inconnues, signifiant dans le milieu aéronautique « vitesse de calcul en croisière¹ ».

Dans l'univers des PAPE, des preneurs fermes et des investisseurs en capital risque, il existe une feuille de papier connue sous le nom de « liste de conditions ». C'est une feuille similaire à celle que les agents immobiliers appellent « convention d'inscription ». Bref, cette liste de conditions stipule toutes les modalités de la vente d'une entreprise, tout comme une convention d'inscription stipule les modalités de la vente d'une maison.

Tout comme la convention d'inscription, la liste de conditions peut varier. Dans l'immobilier, si vous voulez vendre une petite propriété dans un quartier mal famé et que vous en voulez un bon prix, les conditions stipulées dans la convention d'inscription seront non négociables. Toutefois, si vous êtes promoteur immobilier et avez fait construire des milliers de maisons, de jolies maisons faciles à vendre et à bas prix, il est probable que l'agent immobilier adoucira ses conditions afin que vous lui confiez la vente de ces maisons. Les investisseurs en capital de risque font la même chose. Plus vous êtes prospère, plus leurs conditions sont souples, et vice versa.

J'ai examiné la liste de conditions de Mark et j'ai eu le sentiment qu'il était trop dur avec moi. Je ne voulais certainement pas lui céder 52 % de mon entreprise et finir par travailler pour lui dans l'entreprise que j'avais moi-même créée. Mais il s'est montré inflexible. Je ne le blâme pas et, avec le recul, je crois que j'aurais dû accepter son offre. Étant donné ce que je sais aujourd'hui, et le peu de choses que je savais à l'époque, si j'avais été à la place de Mark, j'aurais proposé les mêmes conditions. D'ailleurs, s'il m'a offert quelque chose, je crois que c'est uniquement par respect pour père riche. J'étais un homme d'affaires novice et j'étais un incompétent prospère. Je dis « incompétent prospère » parce que j'avais une entreprise en pleine croissance alors que j'étais incapable de gérer cette croissance.

J'aimais bien Mark malgré son inflexibilité et je crois qu'il m'aimait bien. Nous avons convenu de nous rencontrer régulièrement, et il a accepté de me conseiller gratuitement. Ses conseils étaient peut-être gratuits, mais c'était toujours un moment difficile à traverser. Et puis il a commencé à me faire davantage confiance à mesure que mes connaissances et ma compréhension du monde des affaires augmentaient. J'ai même travaillé avec lui quelque temps à la préparation du PAPE d'une société pétrolière. C'était une entreprise similaire à celle qui m'occupe actuellement. C'est donc à cette époque, en 1978, que j'ai goûté pour la

première fois à l'excitation que procure cette préparation.

C'est au cours de l'un des dîners que nous avons pris ensemble qu'il a dit une chose que je n'oublierai jamais : « Les nouvelles émissions et le marché des PAPE sont comme n'importe quelle autre entreprise. Le marché est toujours à la recherche de la saveur du mois. »

Mark disait que, parfois, le marché des valeurs mobilières a tendance à favoriser nettement certaines entreprises. Il poursuivait en disant : « Si tu veux devenir très riche, une partie de ta stratégie en tant que propriétaire d'entreprise consiste à créer l'entreprise que le marché recherche, avant qu'il ne la recherche. »

Mark m'expliquait ensuite que l'histoire garantit la célébrité au pionnier qui offre l'entreprise qui est au goût du jour. Il disait que des inventions comme celles de la télévision ont créé de nouveaux millionnaires tout comme le pétrole et les voitures ont créé des milliardaires au début du 20^e siècle. Mark voyait la progression de la fortune exactement comme le magazine *Forbes* la décrit dans cette liste abrégée :

- 1900 - Andrew Carnegie fait fortune dans l'acier - 475 mil- lions de dollars.
- 1910 - John D. Rockefeller devient milliardaire grâce au pétrole - 1,4 milliard de dollars.
- 1920 - Henry Ford devient milliardaire dans l'industrie de l'automobile - 1 milliard de dollars.
- 1930 - John Dorrance devient millionnaire en inventant la soupe condensée en conserve (soupe Campbell's) - 115 millions de dollars.
- 1940 - Howard Hughes devient milliardaire grâce à l'aviation militaire, des outils et le cinéma - 1,5 milliard de dollars.
- 1950 - Arthur Davis devient millionnaire dans l'industrie de l'aluminium - 400 millions de dollars.
- 1960 - H. Ross Perot fonde EDS (1962) - 3,8 milliards de dollars.
- 1970 - Sam Walton fait du géant Walmart une société ouverte - 22 milliards de dollars.
- 1980 - Ron Perelman fait fortune à Wall Street - 3,8 milliards de dollars.
- 1990 - Jerry Yang cofonde Yahoo ! - 3,7 milliards de dollars.

« Désuet » à 35 ans

Je n'ai plus travaillé avec Mark après 1978. Comme il l'avait prédit, mon entreprise avait commencé à péricliter et j'étais aux prises avec d'énormes problèmes internes. J'ai donc dû consacrer tous mes efforts à ma propre entreprise plutôt que d'aider quelqu'un à préparer les siens en vue d'un premier appel public à l'épargne. Cependant, je n'ai jamais oublié sa leçon sur l'entreprise qui est la saveur du mois. Alors que je continuais lentement à acquérir de l'expérience dans le monde des affaires, je me demandais souvent quelle saveur serait au goût du jour le mois prochain.

En 1985, je me suis arrêté avec Kim à la base des marines à Camp Pendleton, en Californie, où j'avais séjourné en 1971 juste avant de m'envoler vers le Viêt-nam. Mon ami et compagnon pilote était maintenant le commandant de l'escadron de la base. Nous avons eu droit à une visite des lieux où Jim et moi avions fait nos débuts comme pilotes 14 ans plus tôt. Alors que nous marchions sur l'aire de trafic, Jim a montré à Kim un avion qui ressemblait à ceux que nous pilotions au Viêt-nam. Ouvrant la porte du cockpit, il a dit : « Vous et moi sommes maintenant trop vieux. Nous ne sommes plus capables de faire voler ces appareils. »

Il disait cela parce que les instruments et les contrôles étaient maintenant entièrement électroniques et par systèmes vidéo orientés. Jim a poursuivi en disant : « Ces nouveaux pilotes ont grandi dans des salles de jeux électroniques. Nous sommes de la génération des machines à boules et des tables de billard. Notre cerveau ne fonctionne pas comme le leur. C'est pour ça qu'ils volent et que je suis assis derrière un bureau. Je suis "désuet" comme pilote. »

Je me rappelle clairement cette journée parce que je me sentais moi-même « désuet ». Je me sentais vieux à 37 ans. Je me rappelle avoir pensé que c'était également le cas de mon père à l'âge de 52 ans, et voilà, j'étais « désuet » à 37 ans. Ce jour-là, j'ai réalisé à quel point les choses changeaient rapidement. Et j'ai également réalisé que si je ne changeais pas moi-même aussi rapidement, je serais bientôt laissé pour compte, loin derrière.

J'ai travaillé avec Frank en continuant à parfaire mon éducation dans le domaine des

nouvelles émissions et du capital de risque. J'ai gagné du papier-monnaie, car j'ai acquis des actifs titres, des valeurs détenues en portefeuille. Cependant, mon gain le plus important s'est traduit par ma connaissance des marchés financiers et l'expérience que j'y ai acquise. Même si je m'occupe d'entreprises pétrolières, gazières ou d'extraction de pierres précieuses, je ne cesse de me demander quelle sera bientôt la nouvelle frontière. Je me demande quelle sera la prochaine saveur du mois et si je jouerai un rôle dans la prochaine explosion de richesse. Qui sait ? Le colonel Sanders avait 66 quand il a lancé PFK (Poulet frit Kentucky).

Mon objectif est toujours de devenir milliardaire avant de mourir. Peut-être y arriverai-je et peut-être pas, mais je travaille chaque jour en visant cet objectif. Devenir milliardaire n'est pas un rêve impossible de nos jours, si vous avez le bon plan. Donc, je n'abandonne pas, et je n'ai pas de plan pour devenir pauvre ou encore plus « désuet ». Comme père riche le disait : « C'est le premier million qui est le plus difficile à amasser. » Si c'est le cas, alors le premier milliard pourrait bien être la deuxième tâche la plus difficile que j'entreprendrai.

Serez-vous le prochain milliardaire ?

À ceux d'entre vous qui avez peut-être des ambitions et des aspirations similaires, j'offre les directives suivantes sur la façon de préparer votre premier appel public à l'épargne. Ces informations m'ont été généreusement fournies par mon associé Frank, un homme qui a contribué à l'entrée en Bourse de près d'une centaine d'entreprises.

Bien qu'il y ait beaucoup à apprendre, ces directives vous permettront de franchir les premières étapes.

Pourquoi faire publiquement appel à l'épargne ?

Frank dresse la liste de six principales raisons :

1. Vous avez besoin de capitaux.

C'est l'une des principales raisons. Vous avez peut-être une entreprise rentable et bien établie, et vous avez besoin de capitaux pour en assurer la croissance. Vous avez déjà vu votre banquier et vous avez mobilisé des fonds grâce à des placements privés et avec l'aide d'un capital-risqueur, mais vous avez maintenant besoin d'aller chercher d'importants capitaux auprès d'un preneur ferme.

2. Votre entreprise est nouvelle et vous avez besoin d'y injecter de grosses sommes pour vous tailler une part du marché.

On vous accorde ces capitaux même si votre entreprise n'est pas encore rentable, car on mise sur vos gains futurs.

3. Il n'est pas rare qu'une entreprise utilise ses propres actions pour acquérir d'autres entreprises.

C'est ce que père riche appelait « imprimer sa propre monnaie ». Dans le monde des affaires, on parle de « redressement d'entreprise ».

4. Vous souhaitez vendre votre entreprise sans en céder le contrôle.

Dans le cas d'une société privée, le propriétaire confie souvent ce contrôle à d'autres ou trouve un nouvel associé qui saura lui dire quoi faire lorsque viendra le moment de réunir des capitaux. En faisant publiquement appel à l'épargne, le propriétaire obtient les capitaux voulus en vendant l'entreprise, mais en conservant toutefois le contrôle. La majorité des actionnaires ont très peu d'influence sur la gestion de l'entreprise dans laquelle ils investissent.

5. Vous voulez amasser de l'argent pour des questions de succession et subvenir aux besoins des héritiers.

Ford Motor Company a fait publiquement appel à l'épargne parce que la famille comptait plusieurs héritiers, mais n'avait pas de liquidités. En vendant une partie de l'entreprise au public, la famille a pu réunir l'argent qu'elle souhaitait leur verser. Il est intéressant de noter que cette stratégie n'est pas rare.

6. Vous voulez devenir riche et disposer de capitaux que vous pourrez investir ailleurs.

La création d'une entreprise ressemble beaucoup à la construction d'un immeuble locatif destiné à la vente. Cependant, lorsque vous créez une entreprise avec l'intention de la vendre par le biais d'un appel public à l'épargne, vous ne cédez qu'une portion de

l'actif ; il est alors partagé en millions de parts qui sont vendues à des millions de gens. Le fondateur peut donc demeurer le propriétaire de la majeure partie de l'actif, il peut garder le contrôle de l'entreprise, et toucher ensuite un gros bénéfice en les vendant à des millions d'acheteurs (plutôt qu'à un acheteur unique). On dit que ce sont dans les petits pots qu'on trouve les meilleurs onguents.

Les principaux actionnaires et les administrateurs d'une entreprise doivent se plier à certaines restrictions lorsqu'ils font un premier appel public à l'épargne. Comme la valeur de leurs avoirs en actions dans l'entreprise peut grimper soudainement suite à une émission d'actions, la vente de leurs actions est assujettie à une réglementation très stricte. On les appelle habituellement « actions restreintes », ce qui signifie que leurs détenteurs ont accepté de ne pas les vendre pendant une période de temps pré-déterminée.

L'actionnaire qui souhaite monnayer ses actions aurait peut-être avantage à vendre l'entreprise, ou à fusionner avec une autre entreprise, dont les actions peuvent être vendues librement.

Points additionnels à considérer

Frank nous fait part de quelques points additionnels dont il faut tenir compte avant de faire publiquement appel à l'épargne :

- ***Qui, parmi les membres de l'équipe, a déjà dirigé une entreprise ?***

Il y a une grande différence entre diriger une société et rêver d'en créer une ou de concevoir un nouveau produit. Cette personne a-t-elle de l'expérience en matière de salaires, d'employés, de questions fiscales, de questions juridiques, de négociations, de développement des produits, de gestion du cash-flow, de mobilisation de fonds, et ainsi de suite ?

Vous remarquerez que la plupart des points que Frank trouve importants figurent parmi les éléments du triangle P-I de père riche. Par conséquent, la question qu'il convient de se poser est celle-ci : *Êtes-vous (ou un membre de votre équipe est-il) capable de gérer efficacement tous les aspects du triangle P-I ?*

- ***Quelle portion de l'entreprise souhaitez-vous vendre ?***

C'est ici que la liste de conditions entre en scène. Au cours des années pendant lesquelles j'ai travaillé avec Frank, j'ai remarqué qu'il déterminait toujours ses objectifs avant même de créer une entreprise. Il savait dès le début s'il la mettrait en vente sur le marché public. Il ne savait peut-être pas comment il atteindrait cet objectif, mais l'objectif était clairement défini. Je souligne ce point parce qu'un grand nombre de propriétaires d'entreprises créent des sociétés sans but précis, sans savoir ce qu'ils veulent en faire. Un grand nombre de propriétaires d'entreprises créent des sociétés parce qu'ils pensent que c'est une bonne idée, mais ils n'ont aucun plan pour s'en départir éventuellement. Il est fondamental que tout investisseur ait une stratégie de sortie. Il en va de même pour l'entrepreneur qui songe à créer une entreprise. Avant de le faire, il doit dresser un plan relatant toutes les étapes qui lui permettront de se retirer.

Avant de créer une entreprise, vous voudrez peut-être examiner les points suivants :

1. Avez-vous l'intention de la vendre, de la conserver, ou de la léguer à vos héritiers ?
2. Si vous avez l'intention de la vendre, le ferez-vous au moyen d'un PAPE ou d'une émission à diffusion restreinte ?
 - a. L'émission à diffusion restreinte est aussi complexe que le processus entourant un PAPE.
 - b. Il peut être difficile de trouver un acheteur qualifié.
 - c. La mobilisation de fonds peut s'étaler sur une longue période.
 - d. L'entreprise pourrait vous revenir s'il y a défaut de paiement ou mauvaise gestion de la part du nouveau propriétaire.

- ***La société ouverte intéressée à acheter a-t-elle un plan d'affaires bien rédigé et réfléchi ?***

Ce plan devrait inclure :

1. *Une description de l'équipe et de son expertise.*

2. *Les états financiers.*

États financiers vérifiés s'étalant généralement sur une période de trois ans.

3. *Les prévisions de cash-flow.*

Je recommande que ces prévisions s'étalement également sur trois ans.

Frank souligne que les preneurs fermes n'apprécient pas du tout les PDG et les entrepreneurs qui gonflent leurs prévisions. Il ajoute que Bill Gates fait souvent le contraire pour Microsoft, ce qui est une excellente stratégie si l'on veut maintenir le cours de l'action élevé. Lorsque des entrepreneurs se montrent trop optimistes et que leurs prévisions ne se réalisent pas, il arrive souvent que l'action perde de la valeur et que les investisseurs, eux, perdent toute confiance en l'entreprise.

• ***Quel est le marché, quelle est sa taille, et quel est le potentiel de croissance pour les produits de l'entreprise dans ce marché ?***

Il y a un marché pour vos produits, et il y en a un autre pour les actions de votre entreprise. Il y a des cycles cependant où les actionnaires semblent davantage attirés par un certain type d'entreprises.

Lorsqu'une personne est propriétaire d'une société ouverte, on dit souvent qu'elle a deux entreprises en une. La première pour ses clients réguliers, et la seconde pour ses investisseurs.

• ***Qui fait partie de votre conseil d'administration ou de conseil consultatif ?***

Le marché est alimenté par la confiance. Si l'entreprise a un conseil d'administration ou un conseil consultatif fort et respecté, le marché manifestera davantage de confiance en ce qui a trait à la réussite future de l'entreprise.

Frank nous donne ce conseil : « Si quelqu'un vient vous voir et dit : "Je vais faire un premier appel public à l'épargne", demandez-lui : "Qui, parmi les membres de votre équipe, a déjà dirigé un processus d'appel public à l'épargne et combien d'entreprises a-t-il constitué en sociétés ouvertes ?" Si cette personne est incapable de répondre à cette question, demandez-lui de revenir plus tard avec une réponse. La majorité d'entre eux ne reviennent jamais. »

• ***L'entreprise a-t-elle une propriété exclusive ?***

Une entreprise devrait posséder ou contrôler quelque chose qu'une autre entreprise n'a pas ou ne contrôle pas. Il peut s'agir d'un brevet sur un nouveau produit ou médicament, d'un permis de prospection dans un champ pétrolifère, ou d'une marque de commerce telle que Starbucks ou McDonald's. Et même les propriétaires qui sont des sommités dans leurs domaines peuvent être considérés comme des actifs. On peut ainsi nommer Martha Stewart, Steven Jobs lorsqu'il a créé son entreprise Apple computers, et Steven Spielberg lorsqu'il a formé sa nouvelle compagnie de production. Les gens investissent dans les gens en se fondant sur leurs réussites antérieures et leur potentiel de nouvelles réalisations.

• ***L'entreprise a-t-elle une belle histoire à raconter ?***

Je suis certain que Christophe Colomb a raconté une belle histoire au roi et à la reine d'Espagne avant qu'ils acceptent de réunir les capitaux nécessaires à son voyage jusqu'au bout du monde. Une belle histoire doit susciter l'intérêt, l'excitation et pousser les gens à imaginer l'avenir et à rêver un peu. L'histoire doit également être fondée sur l'intégrité, car nos prisons sont pleines de grands conteurs malhonnêtes.

• ***La passion est-elle présente dans l'entreprise ?***

C'est ce que Frank cherche avant tout. Il dit que la première et la dernière chose auxquelles il attache de l'importance dans une entreprise, c'est la passion qui anime le propriétaire, les dirigeants et l'équipe. Frank dit : « Sans passion, la meilleure entreprise, le meilleur plan et les meilleures personnes ne peuvent réussir. »

Voici un extrait d'un article paru dans le magazine *Fortune* portant sur les 40 plus riches Américains de moins de 40 ans :

« *Les détenteurs de MBA n'ont pas leur place dans la Vallée (Silicon Valley). Les détenteurs de MBA sont traditionnellement allergiques au risque. Si la majorité des gens s'inscrivent dans une école de commerce, c'est pour se trouver un emploi assorti d'un salaire à 6 chiffres après avoir obtenu leur diplôme. Les vétérans de la Vallée regardent ces diplômés et ne voient pas de feu qui leur dévore le ventre comme c'était leur cas*

lorsqu'ils étaient des renégats romantiques.

« Les détenteurs de MBA regardent la Vallée et voient quelque chose de très différent de ce qu'on leur a enseigné à l'école de commerce. Michael Levine a grossi les rangs de eBay après avoir obtenu son diplôme de la Berkeley's Haas School. Cet ancien preneur ferme ne s'exprime pas avec la même passion que les entrepreneurs irréductibles. Il abat aussi moins de besogne que la majorité de ses collègues - 60 heures par semaine comparé aux 80 heures habituelles. "J'adorerais ça si dans 10 ou 15 ans je me retrouvais avec une fortune de 10 à 15 millions de dollars, bien investis, m'a-t-il dit. Mais j'aimerais avoir une vie. Je ne sais pas. Peut-être que je n'en suis pas encore là." »

Père riche disait qu'il n'en était certainement pas encore là. Il me rappelait souvent de toujours demeurer conscient de la différence qui existe entre les gens d'affaires qui réussissent et les entrepreneurs qui réussissent. Il disait : « Il y a une différence entre l'individu qui gravit l'échelle organisationnelle et celui qui construit sa propre échelle. La différence se situe dans ce que l'on voit tout en haut de l'échelle. L'un voit un beau ciel bleu, et l'autre voit - eh bien, tu connais le dicton : "Si tu n'es pas le chien de tête, le paysage est toujours le même." »

Comment mobiliser des fonds

Frank parle de quatre sources de capitaux :

1. Les amis et la famille.

Ces gens vous aiment et vous confieront souvent leur argent aveuglément. Frank ne recommande pas cette méthode de mobilisation de fonds. Tant Frank que père riche ont souvent dit : « Ne donnez pas d'argent à vos enfants. Ils restent ainsi faibles et dépendants. Enseignez-leur plutôt à trouver de l'argent. »

Père riche est allé encore plus loin. Comme vous vous le rappelez sans doute, il ne nous a pas versé de salaire, à son fils et à moi, lorsque nous avons travaillé pour lui. Il disait : « Payer les gens pour travailler, c'est les former à penser comme des employés. » Au lieu de quoi, il nous a enseigné à repérer des occasions d'affaires et à créer des entreprises en tirant parti de ces occasions. Vous vous rappelez peut-être de l'anecdote des bandes dessinées que j'ai racontée dans mon livre *Père riche, Père pauvre* quand j'ai découvert que les bandes dessinées invendues étaient enlevées des tablettes et détruites par l'épicierie. J'y ai vu l'opportunité de lancer une entreprise en récupérant les bandes dessinées, et en créant une « bibliothèque » où les enfants pouvaient les emprunter et les lire en échange de quelques pièces de monnaie, puis les remettre par la suite. Eh bien, je continue à faire la même chose aujourd'hui. Je cherche des occasions de créer des entreprises, pendant que les autres cherchent des emplois bien rémunérés.

Père riche ne méprisait pas les employés. Au contraire, il aimait ses employés. Il ne faisait que nous apprendre à penser différemment et à être conscients des différences qui existent entre la propriété d'entreprise et les autres occupations. Il voulait que nous ayons plus tard davantage de choix.

Nous avons conçu le jeu éducatif *CASHFLOW for Kids* à l'intention des parents qui souhaitent que leurs enfants aient davantage de choix financiers et qu'ils ne s'enlisent pas dans les dettes immédiatement après avoir quitté la maison. Il a été conçu à l'intention des parents qui soupçonnent que leur enfant pourrait bien être le prochain Bill Gates de Microsoft ou la prochaine Anita Roddick de Body Shop. Le jeu permet aux enfants de commencer très tôt leur éducation financière sur la gestion du cash-flow, des compétences essentielles pour tout entrepreneur. La majorité des petites entreprises échouent à cause d'une mauvaise gestion du cash-flow. *CASHFLOW for Kids* enseignera cette technique de gestion à vos enfants avant qu'ils ne quittent la maison.

2. Les investisseurs providentiels.

Ces investisseurs sont de riches individus qui nourrissent une véritable passion pour les jeunes entreprises. La majorité des grandes villes abritent quelques-uns de ces anges qui appuient financièrement les nouveaux entrepreneurs, tout en leur donnant des conseils sur la façon de devenir riches alors qu'ils sont encore jeunes.

Les investisseurs providentiels estiment qu'il est important qu'une ville abrite de jeunes entreprises en pleine croissance. Un esprit d'entreprise bien vivant ne peut que garder la ville bien vivante. Ces anges rendent ainsi service à des villes de toutes sortes.

Un grand nombre de jeunes gens quittent leurs petites villes natales dans l'espoir de

trouver un bon emploi dans une grande ville. Je crois que cet exode de jeunes talents est provoqué par nos écoles qui leur enseignent à chercher la sécurité d'emploi. Si on leur apprenait à créer des entreprises, un grand nombre de petites villes pourraient demeurer bien vivantes, car elles pourraient se rattacher au reste du monde. Grâce à l'informatique et au réseau Internet, même les villes situées dans les régions les plus reculées peuvent maintenant espérer voir se raviver chez elles cet esprit d'entreprise. Des groupes de simples citoyens agissant à titre d'anges pourraient faire des merveilles et revitaliser toutes ces petites villes.

Lorsqu'on pense à ce que Bill Gates a fait pour Seattle, à Washington et à ce que Michael Dell a fait pour Austin, au Texas, on ne peut que constater le pouvoir de l'esprit d'entreprise. Les entrepreneurs et les investisseurs providentiels jouent un rôle important dans la vitalité d'une ville.

3. *Les investisseurs privés.*

On appelle investisseurs privés les gens qui investissent dans les sociétés privées. Ces investisseurs accrédités sont, espérons-le, plus avertis que l'investisseur moyen. Ce sont eux qui ont le plus à gagner, et aussi le plus, à perdre.

Par conséquent, il vaut mieux avoir une bonne éducation financière et une grande expérience du monde des affaires avant d'investir de grosses sommes dans des sociétés privées.

4. *Les investisseurs publics.*

On appelle investisseurs publics les gens qui investissent en achetant des actions cotées en Bourse, émises par des sociétés ouvertes. Ils évoluent sur le marché des valeurs mobilières. Étant donné que ces investissements sont offerts au public, ils font généralement l'objet d'un examen minutieux de la part d'organismes tels que la Securities Exchange Commission (SEC). Les titres qui sont négociés ici présentent en général moins de risques que les investissements privés.

Cependant, lorsqu'il s'agit d'investissement, il y a toujours un risque. Ceci peut sembler contredire ce que j'ai dit plus tôt à propos de l'investisseur initié qui exerce un plus grand contrôle et qui minimise ainsi les risques. Mais rappelez-vous que l'investisseur privé ne peut pas toujours exercer ce genre de contrôle. La SEC a des exigences très strictes en matière de divulgation des renseignements afin de minimiser les risques pour l'investisseur public qui, lui, ne peut exercer aucun contrôle sur la gestion de l'entreprise dans laquelle il investit.

Les recommandations de Frank

Lors de l'entrevue que Frank m'a accordée afin de m'exposer les grandes lignes du processus entourant le premier appel public à l'épargne, je lui ai demandé ce qu'il recommanderait à une personne qui souhaite apprendre à réunir des capitaux sur une grande échelle. Il a dit : « Je lui recommanderais de se familiariser avec les sources de financement suivantes si son objectif est de faire publiquement appel à l'épargne. » Ces sources sont :

- *Émission à diffusion restreinte***

C'est la première source vers laquelle vous devriez vous tourner lorsque vous songez à mobiliser des fonds. C'est en quelque sorte une méthode autodidacte. L'émission à diffusion restreinte vous permet de dicter vos conditions et, si vous avez de la chance, l'investisseur se montrera intéressé.

Frank recommande fortement que vous commenciez par engager un avocat de société spécialisé dans le domaine des valeurs mobilières. C'est ici que s'amorce votre éducation formelle si vous êtes sérieux et prêt à commencer sur une petite échelle pour ensuite entreprendre votre croissance. La première étape consiste donc à verser ses honoraires à un avocat-conseil et à suivre ses conseils. Si ces derniers ne vous plaisent pas, il vaut mieux changer d'avocat.

La majorité des avocats vous offriront une consultation gratuite ; vous pouvez également l'inviter à dîner. Ce conseiller professionnel est d'une importance vitale pour votre équipe, au début et pendant la croissance de votre entreprise. Personnellement, j'ai appris à la dure en tentant d'agir en solo afin d'économiser quelques dollars. Cette petite économie m'a coûté une fortune à long terme.

- *Les investisseurs en capital de risque (CR)***

Ces individus, comme mon ami Mark, avancent des capitaux. Les gens se tournent habituellement vers eux lorsqu'ils ont épuisé toutes leurs ressources : économies personnelles, sommes prêtées par la famille, les amis et la banque. Frank dit : « Les investisseurs en capital de risque sont souvent très exigeants en ce qui a trait aux honoraires, mais s'ils sont compétents, ils les méritent largement. »

L'investisseur en capital de risque joue souvent le rôle d'un associé et vous aide à ériger une structure d'entreprise saine pour ensuite vous guider vers la prochaine étape de financement. Autrement dit, tout comme l'entraîneur dont vous retenez les services au gymnase afin qu'il vous aide à retrouver la forme et à rendre votre corps plus attrayant, le capital-risqueur agit comme un entraîneur personnel en aidant votre entreprise à se remettre en forme financièrement et à devenir plus attrayante aux yeux des investisseurs.

- **Les preneurs fermes**

Vous allez généralement vers eux lorsque vous êtes prêt à vendre votre entreprise sur le marché public. Souvent, les preneurs fermes réunissent des capitaux en assurant auprès du public le placement initial de titres ou une distribution secondaire. Il y a distribution secondaire lorsqu'un porteur de titres d'une entreprise ayant déjà fait publiquement appel à l'épargne s'en départit auprès du public. Si vous feuilletez des journaux financiers tels que le *Wall Street Journal*, vous constaterez que les preneurs fermes achètent beaucoup d'espace publicitaire pour informer le marché des titres dont ils sont souscripteurs.

Il existe une autre source de financement appelée financement mezzanine, aussi connu sous le nom de financement provisoire. Une entreprise fait habituellement appel à ce type de financement lorsque sa phase de démarrage est terminée mais qu'elle n'est pas encore tout à fait prête à faire un PAPE. »

Une première étape importante

Si vous êtes prêt à vous faire la main en mobilisation de fonds, vous voudrez sans doute commencer avec une émission à diffusion restreinte. Frank recommande cette tactique pour trois raisons :

- Vous commencez par rencontrer des avocats de société spécialisés dans le domaine des valeurs mobilières et vous discutez avec eux. Rencontrez-en plusieurs. Chaque rencontre vous permettra de parfaire vos connaissances. Posez-leur des questions sur leurs échecs ainsi que sur leurs réussites.
- Vous commencez à découvrir les divers types d'émissions de titres qui s'offrent à vous et vous apprenez à les structurer légalement. Autrement dit, il y a des variantes, car elles ne visent pas toutes à combler les mêmes besoins.
- Vous commencez à déterminer la valeur de votre entreprise et à définir les conditions que vous imposerez au moment de la vente.
- Vous commencez à parler à des investisseurs éventuels et vous commencez à pratiquer l'art et la science de la mobilisation de fonds. Premièrement, vous aurez peut-être à surmonter la peur de solliciter. Deuxièmement, vous devrez peut-être surmonter la peur de la critique. Troisièmement, vous apprendrez à faire face au rejet et à toutes ces occasions où les gens ne vous rappellent pas.

Frank vous donne ce conseil : « J'ai vu des gens faire la meilleure présentation qui soit, mais ne pas réussir à repartir avec un chèque à la fin du repas. Un entrepreneur doit absolument apprendre à repartir avec un chèque après le repas. Si vous n'avez pas cette audace, alors faites-vous accompagner d'un associé qui saura comment s'y prendre. »

Frank dit également une chose que disait père riche : « Si tu veux faire ce métier, tu dois savoir vendre. La vente est l'habileté la plus importante que tu puisses apprendre et continuer à améliorer. Mobiliser des fonds, c'est vendre un produit différent à un auditoire différent. »

Si les gens ne réussissent pas financièrement, c'est principalement parce qu'ils ne savent pas vendre. Ils n'y arrivent pas parce qu'ils manquent de confiance en eux, parce qu'ils ont peur du rejet, et parce qu'ils n'osent pas demander au client de passer une commande. Si vous songez sérieusement à devenir entrepreneur et avez besoin de perfectionner vos techniques de vente ou de gagner en confiance, je vous recommande fortement de vous trouver une entreprise de marketing relationnel qui offre un bon programme de formation, d'y travailler au moins cinq ans, et d'apprendre à vendre avec assurance. Un bon vendeur n'a pas peur

d'aborder les gens, n'a pas peur d'être rejeté ou critiqué, et n'a pas peur de demander un chèque.

Je travaille aujourd'hui encore à surmonter ma peur du rejet, à mieux réagir face à la déception et à trouver des moyens de me ressaisir dans ces moments où j'ai une piètre estime de moi-même. J'ai noté une étroite corrélation entre ma capacité à surmonter ces obstacles et l'accroissement de ma fortune. Autrement dit, si ces obstacles m'apparaissent insurmontables, mon revenu diminue. Si je les surmonte, ce qui est un processus continu, mon revenu augmente.

Comment trouver quelqu'un comme Frank ou Mark pour vous conseiller

Une fois que vous aurez acquis une expérience de base du monde des affaires et aurez quelques réussites à votre actif - et que vous pensez être prêt à faire un appel public à l'épargne - vous aurez besoin de conseils spécialisés. Ceux que m'ont prodigués Frank, un preneur ferme, et Mark, un investisseur en capital de risque, sont inestimables. Ils ont créé des mondes de possibilités qui n'existaient pas pour moi auparavant.

Lorsque vous serez prêt, procurez-vous l'ouvrage intitulé *Standard & Poor's Security Dealers*. Ce livre dresse la liste des courtiers en valeurs mobilières par État. Achetez le livre et trouvez quelqu'un qui acceptera de vous écouter lui exposer vos idées et parler de votre entreprise. Ils ne sont pas tous disposés à donner des conseils gratuitement, mais il y en a. La majorité d'entre eux sont très occupés et n'ont pas le temps de vous tenir la main jusqu'à ce que vous soyez prêt. Je vous suggère donc d'acquérir de l'expérience sur le terrain et d'avoir quelques réussites à votre actif avant de tenter de trouver un conseiller qui accepte de faire partie de votre équipe.

Serez-vous donc le prochain milliardaire ?

Une seule personne peut répondre à cette question - vous. Avec la bonne équipe, le bon leader et un produit novateur, tout est possible.

Dès que j'ai atteint mon premier objectif - gagner mon premier million de dollars - j'ai commencé à réfléchir à mon prochain objectif. Je savais que j'arriverais à gagner 10 millions de dollars en continuant à faire les choses à peu près de la même manière. Toutefois, un objectif d'un milliard de dollars exigerait l'acquisition de nouvelles habiletés et un tout autre mode de pensée. Voilà pourquoi je me suis fixé cet objectif, même si je me sentais submergé par le doute. Mais après avoir trouvé le courage de le faire, j'ai voulu savoir comment d'autres avaient réussi avant moi. Si je ne m'étais pas fixé cet objectif, je n'y aurais jamais songé comme à une possibilité lointaine, et je n'aurais jamais lu de livres et d'articles portant sur le nombre incroyable de gens qui réussissent à en faire une réalité.

Il y a plusieurs années, alors que j'étais lourdement endetté, je pensais que devenir millionnaire était impossible. Mais avec le recul, je crois que ce qui est surtout important, ce n'est pas d'atteindre notre objectif, mais de le mettre par écrit et de tendre vers lui dans toutes nos actions. Dès que j'ai eu mon objectif à cœur, mon esprit a trouvé les moyens d'en faire une réalité. Si je m'étais dit que devenir millionnaire était impossible, je crois que j'aurais eu droit à la prophétie qui s'exauce.

Après m'être fixé l'objectif de devenir milliardaire, j'ai été assailli par le doute. Et puis, mon esprit a commencé à me signifier que c'était un projet réalisable. Alors que je me concentre sur mon objectif, je continue à croire que je peux y arriver. Je me répète souvent ce dicton :

*Si tu penses que tu peux, tu peux.
Si tu penses que tu ne peux pas, tu ne peux pas.
Dans les deux cas tu as raison.*

Je n'en connais pas l'auteur, mais je le remercie d'y avoir pensé.

Pourquoi est-il possible de devenir milliardaire ?

Une fois mon objectif clairement défini, j'ai commencé à comprendre pourquoi il est aujourd'hui plus facile de devenir milliardaire.

1. Internet nous offre la clientèle du monde entier.
2. Internet a permis la création d'un grand nombre d'entreprises dérivées. Tout comme

Henry Ford a créé plusieurs entreprises d'automobiles à grande échelle, Internet aura des répercussions similaires. Internet offre à 6 milliards d'entre nous la possibilité de devenir un Henry Ford ou un Bill Gates.

3. Autrefois, les médias étaient contrôlés par les riches et les puissants. Maintenant, avec Internet, chacun de nous a le pouvoir de contrôler ses propres sites de médias.
4. De nouvelles inventions en appellent d'autres. Une explosion de nouvelle technologie améliorera encore plus notre qualité de vie. Chaque nouveauté poussera les gens à concevoir encore davantage de produits novateurs.
5. Devenant de plus en plus prospères, les gens voudront de plus en plus investir dans de nouvelles entreprises, non seulement pour les appuyer, mais pour avoir leur part des bénéfices. Aujourd'hui, les gens ont de la difficulté à comprendre qu'il y a littéralement des dizaines de milliards de dollars qui attendent chaque année d'être injectés dans des entreprises novatrices.
6. Un nouveau produit ne doit pas nécessairement être de haute technologie. Starbucks a enrichi beaucoup de gens avec une simple tasse de café, et McDonald's est devenu le plus grand propriétaire foncier avec un simple hamburger accompagné de frites.
7. Le mot clé est « éphémère ». C'est à mon avis l'un des mots les plus importants pour quiconque souhaite devenir riche ou richissime. Le *Petit Robert* le définit ainsi : « Qui ne dure ou ne vit qu'un jour, qui est de courte durée ».

L'un de mes professeurs, R. Buckminster Fuller, utilisait souvent le mot « éphéméralisation ». J'ai cru comprendre qu'il l'associait à « l'habileté de faire beaucoup plus avec beaucoup moins ». Le mot « levier » est beaucoup plus courant et signifie « l'habileté de faire beaucoup avec très peu ». M. Fuller disait que les êtres humains étaient capables d'assurer de plus en plus de richesses à de plus en plus de gens, tout en utilisant de moins en moins de ressources.

Autrement dit, avec toutes ces nouvelles inventions technologiques – des inventions qui ne font appel qu'à très peu de matières premières – chacun de nous peut maintenant gagner beaucoup d'argent en peu de temps et avec un minimum d'efforts.

D'un autre côté, les gens qui utiliseront le plus de matières premières et qui travailleront le plus dur physiquement dans le but de gagner de l'argent seront ceux qui seront de moins en moins prospères demain. En d'autres termes, l'avenir financier appartient à ceux qui sauront accomplir davantage en fournissant moins d'efforts.

Donc, quel est mon plan pour devenir milliardaire ?

La réponse se trouve dans le mot « éphémère ». Pour devenir milliardaire, je dois fournir beaucoup à un grand nombre, avec très peu. Je dois trouver un secteur de marché qui est aujourd'hui engorgé et non efficace, un secteur bondé de clients mécontents du système actuel et dont les produits doivent être améliorés. Le domaine où les occasions sont les plus nombreuses est justement le plus grand des domaines : l'éducation.

Si on prend le temps de s'arrêter et de réfléchir à tout l'argent qui est dépensé dans les domaines de l'éducation et de la formation, on ne peut que chanceler devant le montant en dollars. Il ne s'agit pas seulement de l'argent qui est versé aux écoles publiques, aux collèges, et ainsi de suite. Si l'on calcule le coût de l'éducation qui est donnée dans les entreprises, l'armée, les familles et lors de séminaires professionnels, le total est énorme. Cependant, l'éducation est le domaine qui a été le plus négligé. L'éducation est désuète, dispendieuse et prête pour un grand changement.

Il y a quelques années, un de mes amis, un cambiste international, m'a suggéré de lire un article paru sur le site Web du journal *The Economist*. En voici quelques extraits :

Michael Milken, le roi de l'obligation à haut risque, dont les revenus se sont déjà élevés à 500 millions de dollars en une seule année, s'affaire maintenant à monter l'une des plus grandes entreprises de formation du monde, Knowledge Universe. Kohlberg, Kravis et Roberts, une firme spécialisée dans le rachat d'entreprises et qui sème la terreur dans le camp des gestionnaires du monde entier, possède également une entreprise de formation appelée Kindercare.

Les analystes de Wall Street ont commencé à produire des rapports à couper le souffle, déclarant que le domaine de l'éducation connaît actuellement une mutation profonde et se dirige vers la privatisation et la rationalisation.

Pourquoi tout le monde est-il soudain si agité ? À cause du parallèle que l'on fait entre l'éducation et la santé. Il y a 25 ans, les soins de santé étaient surtout du ressort des services publics et du bénévolat. Aujourd'hui, c'est une industrie de plusieurs milliards de dollars, contrôlée en grande partie par le secteur privé. Beaucoup de gens riches, non seulement M. Milken et Henry Kravis, mais aussi Warren Buffett, Paul Allen, John Doerr et Sam Zell misent tous sur le fait que l'éducation a pris une tangente bien précise. Des entreprises œuvrant dans de multiples secteurs investissent dans le domaine de l'éducation, incluant Sun, Microsoft, Oracle, Apple, Sony, Harcourt General et le Washington Post Group.

Le gouvernement américain affirme consacrer 635 milliards \$ par année à l'éducation, plus qu'il n'en dépense pour les pensions de retraite ou la défense, et il prédit que les dépenses par élève augmenteront de 40 % au cours de la prochaine décennie. Les sociétés privées ne détiennent actuellement que 13 % du marché, surtout dans les domaines de la formation, et la majorité d'entre elles sont des entreprises familiales, mûres pour la concentration. International Data Corporation, un groupe-conseil en tendances, prévoit que cette part du marché atteindra 25 % au cours des 20 prochaines années.

L'article se poursuit ainsi :

Les écoles publiques américaines créent de plus en plus de frustration chez les parents et ne répondent plus aux normes internationales. L'Amérique consacre une plus grosse portion de son PIB (produit intérieur brut) à l'éducation que la majorité des autres pays, et les résultats sont médiocres. Les enfants d'Asie et d'Europe battent souvent à plates coutures les enfants américains lors de tests standardisés. Plus de 40 % des enfants américains de 10 ans sont incapables de réussir un examen de lecture de base ; et 42 millions d'adultes américains sont analphabètes. Cette triste performance s'explique en partie par le fait que près de la moitié des 6 500 \$ alloués par enfant sont dispersés dans des services pédagogiques, surtout administratifs.

Les barrières entre les secteurs public et privé commencent maintenant à tomber, permettant aux entrepreneurs de faire une incursion dans le système gouvernemental. Les 1 128 écoles à charte existantes (pour le moment) peuvent opter pour une gestion privée tout en continuant à bénéficier des fonds publics.

Fait peu surprenant, il y a beaucoup d'opposition face à cette privatisation qui s'installe. Et les syndicats de professeurs sont célèbres pour leurs mesures de répression...

N'allez pas là où vous n'êtes pas le bienvenu

En 1996, j'ai demandé à un groupe d'éducateurs d'une université reconnue d'évaluer mon jeu éducatif CASHFLOW. J'ai reçu cette réponse : « Nous ne jouons pas à des jeux à l'école, et nous ne sommes pas intéressés à donner une éducation financière aux élèves. Ils ont des choses plus importantes à apprendre. »

Il y a donc une règle simple en affaires : « N'allez pas où vous n'êtes pas le bienvenu ». Autrement dit, il est plus facile de gagner de l'argent là où l'on veut bien de vous et de vos produits.

Il est toutefois intéressant de noter que de plus en plus d'écoles utilisent nos jeux comme outils pédagogiques. Et plus intéressant encore, le public aime nos produits. Notre jeu est très populaire auprès des individus - aussi bien qu'auprès des organismes communautaires, des églises et des programmes pour la jeunesse - qui veulent améliorer les connaissances financières de leurs membres et d'eux-mêmes, et mieux connaître le monde des affaires.

Nous avons su que nous avions réussi lorsque Thunderbird School Global Management, a inscrit *Père riche, Père pauvre, Le Quadrant du CASHFLOW* et nos jeux éducatifs CASHFLOW à leur programme d'enseignement des étudiants inscrits en entrepreneuriat. Cette prestigieuse université jouit d'une réputation internationale pour la qualité de ses programmes.

Notre plan

Je constate que les besoins sont criants dans les domaines de la gestion du budget, des affaires et de l'investissement - des disciplines qui ne sont pas enseignées à l'école. La sinistre réalité est qu'un bon nombre de gens n'auront pas assez d'argent au moment de prendre leur retraite. Je crois qu'il y aura un besoin grandissant en matière d'éducation financière.

Le gouvernement fédéral a informé les Américains qu'ils ne devraient plus compter sur la sécurité sociale ou les régimes d'assurance maladie au moment de la retraite. Malheureusement, pour des millions de gens, cette mise en garde arrive trop tard, car ils n'ont pas appris à gérer leur argent à l'école. Kim et moi avons l'intention d'offrir cet enseignement - tant avec nos produits actuels que par le biais du réseau Internet - et ce, à un coût nettement inférieur que ne pourrait l'offrir le système d'éducation.

Lorsque nous serons prêts à lancer nos programmes pédagogiques en ligne, nous deviendrons une entreprise technologique et une société point-com, plutôt que d'être uniquement une maison d'édition. Lorsque nous pourrons offrir nos produits en adoptant l'approche de l'« éphémère », la valeur et le coefficient multiplicateur de la valeur de notre entreprise augmenteront parce que nous serons en mesure d'offrir le meilleur produit à l'échelle internationale, au moment opportun, et à un prix nettement avantageux. Autrement dit, nous serons capables de faire beaucoup plus avec beaucoup moins, ce qui est la clé si l'on veut devenir très, très riches.

Deviendrai-je donc un jour milliardaire ? Je ne sais pas. Je n'ai pas perdu de vue mon objectif. Comment vais-je y parvenir ? Je ne le sais pas non plus. Cela reste encore à déterminer. Mais je sais une chose : pendant des années, je n'ai cessé de déplorer que l'école ne m'avait rien enseigné à propos de l'argent, des affaires, et de la façon dont je pourrais devenir riche. Je me suis souvent demandé pourquoi on ne m'a pas appris des choses dont j'aurais pu me servir plus tard au lieu de toutes ces matières qui, je le savais, ne me seraient jamais daucune utilité. Et puis un jour, quelqu'un m'a dit : « Cesse de te plaindre et fais quelque chose. » J'ai fait quelque chose. Et j'imagine que je n'étais pas le seul à déplorer ne rien apprendre sur l'argent, les affaires et la façon de devenir riche.

Pour terminer, Kim et moi ne voulons pas concurrencer le système d'éducation. Le système actuel est conçu pour former des employés et des professionnels. Nous pouvons vendre nos produits éphémères à ceux qui en veulent. Nous pouvons offrir une éducation financière à ceux qui souhaitent devenir entrepreneurs, propriétaires d'entreprises ou investisseurs, plutôt que d'être employés dans une entreprise appartenant à quelqu'un d'autre. Tel est notre marché cible, et nous pensons que le réseau Internet est le système idéal pour le rejoindre sans passer par un système d'éducation archaïque. Tel est notre plan. Seul le temps dira si nous atteindrons notre objectif.

Si vous voulez être financièrement libre, multimillionnaire, ou peut-être même le prochain milliardaire, nous voulons être l'entreprise qui fera votre éducation financière.

¹. VC en anglais, d'où cette définition. N. de la T.

CHAPITRE 41

Pourquoi les gens riches font-ils faillite ?

J'entends souvent les gens dire : « Lorsque je gagnerai beaucoup d'argent, je n'aurai plus de soucis financiers. » En réalité, leurs soucis financiers ne feraient que commencer. Si tant de nouveaux riches se retrouvent soudain sans le sou, c'est parce qu'ils n'ont pas su se défaire de leurs vieilles habitudes.

En 1977, j'ai créé ma première grande entreprise, mettant sur le marché des porte-monnaie en nylon et Velcro. L'élément d'actif était plus grand que son créateur. Quelques années plus tard, j'ai créé un autre élément d'actif qui a connu une croissance rapide, mais qui, lui aussi, est devenu plus grand que son créateur. J'ai encore une fois tout perdu. Il a fallu que je crée une troisième entreprise pour enfin apprendre ce que père riche avait toujours voulu que j'apprenne.

Mes péripéties financières bouleversaient mon père pauvre. Il m'aimait beaucoup et cela le peinait de me voir au sommet du monde un jour, et dans le caniveau le lendemain. Mais père riche se réjouissait. Après mes deux grandes créations qui s'étaient soldées par deux désastres, il m'a dit : « La majorité des millionnaires ont perdu trois entreprises avant de gagner le gros lot. Toi, il ne t'a fallu que deux échecs. La personne moyenne n'a jamais perdu une entreprise. C'est pour cette raison que 10 % de la population contrôle 90 % des richesses. »

Lorsque je leur raconte ces épisodes et leur décris comment j'ai gagné des millions pour ensuite les perdre, les gens me posent souvent une question importante : « Pourquoi les gens riches font-ils faillite ? » Je leur donne l'une des explications suivantes, toutes tirées de mon expérience personnelle :

Raison n° 1 : Les gens qui ont grandi sans argent n'ont aucune idée de la façon dont il faut gérer une fortune.

Avoir trop d'argent peut être aussi problématique que de ne pas en avoir assez. Si une personne n'a pas appris à gérer de grosses sommes d'argent ou n'a pas de bons conseillers financiers à ses côtés, alors il y a de très fortes chances qu'elle dépense cet argent à la banque ou qu'elle le perde tout simplement. Comme le disait père riche : « Ce n'est pas l'argent qui fait de toi une personne riche. En fait, l'argent a le pouvoir de faire de toi une personne riche et pauvre à la fois. » Il y a des milliards de gens qui le prouvent chaque jour.

La majorité d'entre eux ont un peu d'argent, mais ils le dépensent uniquement pour s'appauvrir ou s'endetter encore davantage. Le problème semble une fois de plus venir de ces gens qui gagnent de l'argent et qui achètent ensuite des éléments de passif en croyant qu'il s'agit d'éléments d'actif. Un grand nombre de jeunes millionnaires auront de sérieux problèmes financiers, car ils n'auront jamais appris à gérer leur fortune.

Raison n°2 : L'euphorie que procure une nouvelle fortune est comme une drogue qui enflamme l'esprit.

Père riche disait : « Dans l'état de "high" provoqué par l'argent, les gens se croient plus intelligents, alors qu'en fait ils sont devenus plus stupides. Ils croient que le monde leur appartient et ils dépensent sans compter, comme des pharaons achetant des sarcophages d'or. »

Ma stratégie fiscale m'a déjà dit : « J'ai été la conseillère de nombreux hommes riches. Juste avant de se retrouver sans le sou après avoir gagné des tonnes d'argent, ils ont tendance à faire trois choses. Premièrement, ils achètent un avion à réaction ou un gros yacht. Deuxièmement, ils s'offrent un safari. Et troisièmement, ils divorcent et se remariuent avec une femme beaucoup plus jeune. Lorsque je vois ces signes, je sais que le crash est imminent et je m'y prépare. » Encore une fois, comme nous l'avons vu au premier point, ils achètent des éléments de passif ou se départissent d'un élément d'actif, ce qui crée un autre élément de passif, et puis ils se lient de nouveau à un autre élément de passif. Ils les collectionnent.

Raison n° 3 : Pour bien des gens, la chose la plus difficile à faire est de dire « non »

aux gens qu'ils aiment et qui leur demandent un prêt.

Cela ne m'est pas arrivé, mais j'ai vu des familles et des amitiés éclater à cause de ça. Comme le disait père riche :

« Lorsqu'on devient riche, il est très important d'apprendre à dire "non" à ceux qu'on aime, et aussi à soi-même. » Les gens qui font fortune et qui se mettent à acheter des bateaux et de grandes maisons sont incapables de se dire « non », et encore moins de dire « non » aux membres de leur famille. Ils finissent par s'enliser dans les dettes uniquement parce que, tout à coup, ils ont eu beaucoup d'argent.

Non seulement les gens veulent vous emprunter de l'argent lorsque vous en avez, mais les banques veulent vous en prêter encore plus. Voilà pourquoi les gens disent : « Les banques nous prêtent de l'argent lorsque nous n'en avons pas besoin. » Si les choses tournent mal, non seulement aurez-vous de la difficulté à vous faire rembourser l'argent que vous avez prêté à vos amis et à des parents, mais les banques auront aussi de la difficulté à récupérer l'argent qu'elles vous ont prêté.

Raison n° 4 : L'individu qui fait fortune du jour au lendemain devient « investisseur », mais sans posséder l'éducation financière ni l'expérience nécessaires.

Encore une fois, père riche avait raison lorsqu'il disait que les gens qui deviennent riches du jour au lendemain croient que leur QI financier grimpe proportionnellement, alors que c'est le contraire qui se produit. Lorsqu'une personne a de l'argent, elle reçoit soudain des appels de courtiers en valeurs mobilières, de courtiers immobiliers et de courtiers en placements. Père riche aimait bien faire cette plaisanterie à propos des courtiers : « Si on les appelle "courtiers", c'est parce qu'ils sont plus à "court" que nous ». Je présente mes excuses aux « courtiers » que j'aurais pu offenser, mais je crois que c'est justement le courtier de père riche qui, le premier, a fait cette plaisanterie.

Un ami de notre famille a hérité de 350 000 \$. Six mois plus tard, il avait tout perdu à la Bourse, non pas sur le marché, mais avec des courtiers qui « moulinent » - c'est-à-dire qu'ils multiplient les opérations d'un compte dans le seul but d'accroître les courtages encaissés - dans le compte de l'individu qui est soudainement devenu riche et qui a cru que cela le rendrait plus intelligent. Le courtier qui utilise la technique du moulinage conseille à son client de multiplier les opérations de vente et d'achat, car il touche une commission sur chaque transaction. Cette pratique est fortement désapprouvée et des amendes sévères peuvent être infligées aux firmes de courtage à laquelle appartient le courtier qui est pris en flagrant délit - et cela arrive.

L'individu qui répond aux critères de l'investisseur accrédité (donc une personne fortunée), ne connaît pas automatiquement tout du monde de l'investissement.

De nombreuses entreprises investissent aussi étourdiment que certains individus. Après avoir injecté des sommes considérables dans le marché, ces entreprises se mettent à acquérir frénétiquement d'autres entreprises dans l'espoir qu'elles constitueront des éléments d'actif. C'est ce qu'on appelle « regroupement d'entreprises » ou « processus de fusions et d'acquisitions ». Mais le problème, c'est que ces nouvelles acquisitions peuvent devenir des éléments de passif. Il n'est pas rare qu'une grande entreprise ait des difficultés financières après avoir acheté une petite entreprise.

Raison n° 5 : La peur de perdre augmente.

L'individu qui perçoit l'argent comme étant une rareté a vécu toute sa vie dans la crainte d'être pauvre. Donc, lorsqu'il fait soudainement fortune, cette crainte ne s'estompe pas, au contraire. Comme le dit un ami psychologue qui aide surtout des spéculateurs à très court terme : « On finit par obtenir ce dont on a peur. » C'est pour cette raison que de nombreux investisseurs professionnels ont un psychologue dans leur équipe, du moins c'est pour cette raison que j'en ai un. J'ai des craintes comme tout le monde.

Raison n° 6 : La personne ne connaît pas la différence entre les bonnes dépenses et les mauvaises dépenses.

Mon comptable et ma stratégie fiscale me téléphonent souvent pour me dire : « Il faut que tu achètes une autre propriété. » Autrement dit, j'ai un problème parce que je gagne trop d'argent et qu'il me faut investir davantage, par exemple dans l'immobilier, parce que mon régime de retraite ne peut plus rien absorber. L'une des raisons pour lesquelles les riches s'enrichissent toujours davantage, c'est qu'ils font toujours davantage de placements en tirant parti des lois fiscales. En gros, l'argent qu'ils auraient versé au fisc

est utilisé pour acheter des éléments d'actifs additionnels, ce qui entraîne une diminution du revenu, et donc moins d'impôt à payer, et c'est légal.

Le tétraèdre illustré plus tôt est à mes yeux l'un des plus importants diagrammes pour celui qui veut créer une fortune, la conserver et la faire fructifier. Lorsque je présente ce diagramme, on me demande souvent pourquoi mes dépenses font partie de la structure. C'est parce que ce sont nos dépenses qui font que nous devenons plus riches ou plus pauvres, peu importe nos revenus. Père riche disait souvent : « Pour déterminer si une personne sera plus riche ou plus pauvre demain, regarde tout simplement la colonne des dépenses sur ses états financiers. » Père riche accordait beaucoup d'importance aux dépenses. Il disait souvent : « Il y a des dépenses qui t'enrichissent et des dépenses qui t'appauvrissent. Les propriétaires d'entreprises et les investisseurs avisés savent quelle dépenses sont avantageuses et ils contrôlent ces dépenses. »

Père riche me disait un jour : « La principale raison pour laquelle je crée des éléments d'actif, c'est avant tout pour augmenter mes bonnes dépenses », m'a dit un jour père riche. « La personne moyenne a surtout de mauvaises dépenses. » C'est à cause de cette différence entre les bonnes dépenses et les mauvaises dépenses que père riche créait des éléments d'actif et en achetait d'autres. Comme il me l'a dit alors que j'étais encore un enfant, marchant à ses côtés sur la plage en contemplant le terrain très dispendieux qu'il venait d'acquérir : « Moi non plus, je ne peux pas me permettre d'acheter ce terrain. Mais mon entreprise le peut. »

Si vous comprenez les lois fiscales qui régissent les activités du quadrant P, vous réaliserez rapidement que si les riches s'enrichissent toujours davantage, c'est que les lois fiscales permettent à ceux qui évoluent dans le quadrant P de dépenser des dollars avant impôt pour bâtir, créer et acheter des éléments d'actif. De fait, les lois fiscales exigent presque que nous achetions davantage avec des dollars avant impôt, et c'est pour cette raison qu'on m'appelle pour me dire d'acheter une autre propriété ou une autre entreprise. D'un autre côté, les gens qui évoluent dans le quadrant E doivent souvent utiliser des dollars après impôt pour bâtir, créer ou acheter des éléments d'actif.

Que faire lorsqu'on a trop d'argent ?

« Si tu veux être riche, tu dois avoir un plan pour gagner beaucoup d'argent et tu dois également avoir un plan pour gérer tout cet argent. Si tu n'as pas dressé ce plan avant de faire fortune, tu risques de perdre ton argent plus rapidement que tu ne l'as gagné. » S'il m'a poussé à étudier l'investissement immobilier, c'est qu'il voulait que je sache investir dans ce secteur avant d'être riche. Aujourd'hui, lorsque mon comptable m'appelle et me dit : « Tu as trop d'argent. Tu dois faire un autre investissement », je sais immédiatement où placer mon argent, quelle forme juridique utiliser, et quoi acheter. J'appelle mon courtier et j'achète un bien immeuble. Si je décide d'opter pour des actifs titres, je consulte souvent mon conseiller en planification financière et j'achète un produit d'assurance, qui me fournit le capital me permettant d'acquérir des actions ou des obligations.

Autrement dit, l'industrie de l'assurance offre des produits spécialement conçus pour les gens riches qui sont propriétaires d'entreprises. Lorsqu'une entreprise achète de l'assurance, cela représente une dépense d'entreprise et devient souvent pour le propriétaire un actif assorti d'avantages fiscaux. Donc, lorsque mon comptable m'appelle, la majeure partie de l'argent est déjà dépensé conformément à un plan pré-déterminé. Il est transformé en dépenses qui m'enrichissent et augmentent mon sentiment de sécurité.

Au fil des ans, j'ai vu de nombreuses personnes créer des entreprises qui sont devenues très rentables, mais qui ont tout de même fait faillite. Pourquoi ? Parce qu'aucun contrôle n'a été exercé sur les dépenses. Au lieu d'acquérir des éléments d'actif tels que des biens immeubles ou des actifs titres, ces propriétaires d'entreprises ont fait des dépenses frivoles, acheté des éléments de passif tels que de plus grandes maisons, de beaux bateaux, des voitures sport et de nouveaux amis. Au lieu de consolider leur situation financière, ils l'ont affaiblie avec chaque dollar qu'ils ont gagné et ensuite dépensé.

L'autre côté de la médaille

Père riche disait souvent : « C'est lorsqu'on arrive à voir à travers la colonne des dépenses qu'on arrive à voir de l'autre côté de la médaille. La majorité des gens voient les dépenses comme une mauvaise chose, comme des événements qui les appauvrissent. Lorsque tu comprends que les dépenses peuvent t'enrichir, tu commences à voir de l'autre côté de la

médaille. » Il disait aussi : « Voir à travers la colonne des dépenses, c'est comme traverser de l'autre côté du miroir, comme Alice dans *Alice aux pays des merveilles*. Une fois de l'autre côté, Alice a découvert un monde étrange qui, à bien des égards, était le reflet du monde d'où elle venait. » Je ne comprenais pas grand-chose, mais père riche a ajouté : « Si tu veux être riche, tu dois connaître les espoirs, les craintes et les illusions qui prévalent des deux côtés de la médaille. »

Au cours de l'une de nos rencontres, père riche a dit quelque chose qui m'a amené à ne plus penser comme une personne pauvre, mais comme une personne riche. Il m'a dit : « C'est en ayant un plan et en comprenant les lois fiscales et le droit commercial que je peux utiliser ma colonne des dépenses pour devenir riche. La personne moyenne utilise sa colonne des dépenses pour devenir pauvre. C'est ce qui fait très souvent la différence entre la richesse et la pauvreté. Si tu veux devenir riche et le demeurer, tu dois exercer un contrôle sur tes dépenses. »

Si vous comprenez cet énoncé, vous comprendrez pourquoi père riche voulait minimiser ses revenus et augmenter ses dépenses. C'était la méthode qu'il utilisait pour s'enrichir. Il disait : « La majorité des gens se retrouvent éventuellement sans le sou parce qu'ils pensent comme pensent les pauvres et les gens pauvres veulent avoir un revenu élevé et peu de dépenses. Si tu ne procèdes pas à cette permutation dans ton esprit, tu vivras toujours dans la crainte de perdre de l'argent, tu seras radin et tu vivras dans la frugalité, au lieu de faire preuve d'intelligence financière et de devenir toujours plus riche. Une fois que tu comprendras pourquoi les gens riches veulent augmenter leurs dépenses et minimiser leurs revenus, tu commenceras à voir l'autre côté de la médaille. »

Un point très important

Le paragraphe qui précède est l'un des plus importants de cet ouvrage. En fait, tout le livre a été rédigé autour de ce paragraphe. Si vous ne le comprenez pas, je vous suggère de vous asseoir avec un ami qui a lu cet ouvrage et d'en discuter jusqu'à ce que vous ayez bien assimilé son contenu. Je ne m'attends pas à ce que vous soyez nécessairement d'accord avec cette théorie. Je souhaite seulement que vous la compreniez. Et vous commencez peut-être également à comprendre qu'il existe un monde où l'argent abonde et que vous pouvez en faire partie. Père riche disait :

« Les gens qui ne parviennent pas à changer leur perception de l'argent ne verront jamais qu'un seul côté de la médaille. Ils ne verront que le côté qui présente le monde comme un endroit où l'argent est rare. Ils ne verront sans doute jamais l'autre côté, celui qui présente le monde comme un lieu où l'argent abonde, et cela même s'ils gagnent beaucoup d'argent. »

En comprenant qu'un monde où l'argent abonde peut exister, en ayant une connaissance de base des lois fiscales et du droit commercial, et en sachant pourquoi il est si important d'exercer un contrôle sur vos dépenses, vous commencerez à apercevoir un monde entièrement différent, un monde que très peu de gens ont l'occasion de contempler. Et c'est dans votre tête que tout commence. Si vous arrivez à changer de perspective, vous commencerez alors à comprendre pourquoi père riche disait : « Je me sers de mes dépenses pour devenir de plus en plus riche. La personne moyenne se sert de ses dépenses pour devenir de plus en plus pauvre. »

Si vous comprenez cette affirmation, vous comprendrez peut-être pourquoi j'estime que l'éducation financière a sa place dans notre système d'éducation. Et c'est aussi pour cette raison que mon jeu éducatif CASHFLOW pourra vous aider à voir ce monde que peu de gens ont la chance de contempler. Les états financiers sont comme le miroir d'*Alice aux pays des merveilles*. Dans le jeu CASHFLOW, les joueurs avancent le long de la foire d'empoigne de la vie ou du Rat Race jusqu'à la voie rapide du monde de l'investissement par le biais de la maîtrise des états financiers.

Pourquoi il est avantageux de réduire votre revenu et d'augmenter vos dépenses

Donc, comme le disait père riche : « L'argent n'est qu'un concept. » Les paragraphes qui suivent traitent de quelques notions très importantes. Si vous comprenez bien pourquoi un revenu minimal et des dépenses élevées sont avantageux, poursuivez votre lecture. Sinon, prenez le temps d'en discuter avec quelqu'un qui a lu cet ouvrage. Ce concept est le point pivot de ce livre. Il explique aussi pourquoi tant de gens riches se retrouvent sans le sou.

Alors, je vous en prie, faites de votre mieux pour comprendre ce point, car il n'est pas très

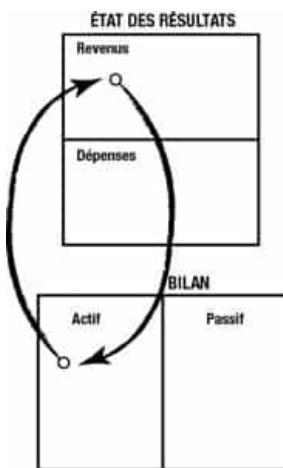
sensé de faire preuve de créativité, de créer un élément d'actif, de gagner beaucoup d'argent, et de tout perdre ensuite. Lorsque j'ai étudié la règle du 90/10, j'ai découvert que ce sont ceux qui composent les 90 % qui détiennent seulement 10 % des richesses qui cherchent à avoir un revenu élevé et peu de dépenses. Voilà pourquoi ils sont là où ils sont.

Une ligne directrice

Il convient donc de se poser la question suivante : « Comment peut-on devenir riche avec un revenu minimal et des dépenses élevées ? » La réponse se trouve dans la façon dont l'investisseur averti utilise les lois fiscales et le droit commercial pour ramener ses dépenses dans la colonne de ses revenus.

Par exemple, voici le diagramme illustrant le procédé utilisé par l'investisseur averti.

10 % de la population détient 90 % des richesses

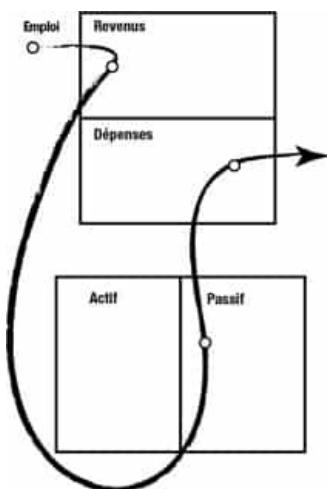


Encore une fois, la question est : « Comment peut-on devenir riche avec un revenu minimal et des dépenses élevées ? »

Lorsque vous comprendrez le comment et le pourquoi de ce procédé, vous commencerez à apercevoir un monde de plus en plus marqué par l'abondance financière.

Comparez ce diagramme avec celui qui précède.

90 % de la population détient 10 % des richesses



C'est le diagramme financier de la majorité des gens, sur la planète tout entière. Autrement dit, l'argent entre dans la colonne des revenus, sort de la colonne des dépenses, et n'y revient jamais. C'est pour cette raison que tant de gens essaient de budgéter, d'économiser, de vivre frugalement, et de couper leurs dépenses. Ce diagramme décrit également le diagramme de la personne qui dit nettement : « Ma maison est un élément d'actif. » Oui, mais l'argent va tout

de même dans la colonne des dépenses et ne revient pas, du moins pas immédiatement. C'est aussi le diagramme de la personne qui dit : « Je perds de l'argent chaque mois, mais le gouvernement m'offre pour cela un allégement fiscal. »

Père riche disait : « L'un des plus grands moyens de contrôle dont tu disposez se trouve dans cette question : "Quel pourcentage des sommes inscrites dans la colonne des dépenses est-il de nouveau reporté dans la colonne des revenus au cours d'un même mois ?" » Père riche a passé des heures et des jours sur ce sujet. Lorsque j'ai compris son point de vue, j'ai vu un monde complètement différent, un monde que la majorité des gens ne voient pas. J'ai pu voir un monde de richesses sans fin, un monde qui n'est pas peuplé d'individus qui travaillent dur, qui gagnent beaucoup d'argent et qui dépensent peu.

Alors, posez-vous la même question : « Quel pourcentage des sommes inscrites dans votre colonne des dépenses est-il de nouveau reporté dans votre colonne des revenus au cours d'un même mois ? » Si vous comprenez ce procédé, vous devriez être en mesure d'imaginer et de créer un monde de richesses infinies. Si vous avez de la difficulté à saisir ce concept, discutez-en avec quelqu'un. Si vous arrivez à le comprendre, vous comprendrez ce que fait l'investisseur averti. Je peux vous affirmer que la discussion en vaut la peine et que vous aurez peut-être envie de relire ce livre plusieurs fois. Il a vraiment été écrit dans l'optique de transformer la perception des gens face à l'argent, de les amener à voir le monde comme un lieu où l'argent est abondant et non un lieu où l'argent est rare.

Quelle est la valeur d'une entreprise de marketing relationnel ?

Lorsque je m'adresse à des propriétaires d'entreprises de marketing relationnel, je leur dis souvent : « Vous ne connaissez pas la valeur de votre entreprise. » Si j'affirme ceci, c'est que de nombreuses entreprises de marketing relationnel se concentrent uniquement sur les revenus que peut générer ce type d'entreprise. Je leur dis que ce ne sont pas les revenus qui sont importants, mais plutôt la portion de ces revenus qu'ils peuvent investir avec des dollars avant impôt. C'est une chose que ne peuvent pas faire les gens qui évoluent dans le quadrant E.

À mon avis, cet avantage est l'un des plus gros avantages qui soient offerts à une telle entité. S'il est judicieusement mis à profit, l'entreprise de réseau pourra vous rendre plus riche que le seul résultat net résiduel généré par l'entreprise. J'ai plusieurs amis qui ont gagné des dizaines de millions de dollars grâce au marketing relationnel et qui sont aujourd'hui sans le sou. Lorsque je m'adresse aux dirigeants de cette industrie, je leur rappelle souvent qu'un aspect crucial de leur travail est non seulement d'enseigner aux gens une façon de gagner beaucoup d'argent, mais aussi de leur enseigner à le conserver et à comprendre que ce sont leurs dépenses qui feront d'eux des personnes riches ou des personnes pauvres.

Pourquoi est-il préférable de posséder plusieurs entreprises ?

Ce ne sont pas seulement les dirigeants d'entreprises de marketing relationnel qui ne voient pas la véritable valeur de leur entreprise. J'ai vu des entrepreneurs qui excelltent dans la création d'entreprises, mais qui ne savent pas ce qu'elles valent. La raison pourquoi cela se produit est que bien des gens croient que vous bâtissez une entreprise simplement pour la vendre. C'est ce que croit le propriétaire d'entreprise qui n'a pas les connaissances de l'investisseur averti en matière de lois fiscales et de droit commercial. Donc, au lieu de créer des entreprises dans le but d'acquérir d'autres éléments d'actifs, ils créent une entreprise, la vendent, paient de l'impôt, mettent leur argent à la banque et recommencent le processus.

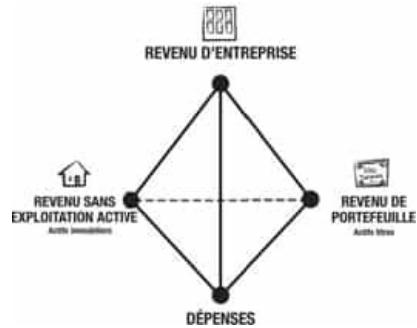
J'ai eu plusieurs amis qui ont créé des entreprises dans le seul but de les vendre. Deux d'entre eux les ont vendues au comptant et puis ont tout perdu dans une autre entreprise. Ils ont tout perdu, car la règle du 90/10 s'applique encore au taux de survie des entreprises. Tous deux étaient passés du quadrant T au quadrant P. Ils ont vendu leurs entreprises à des P. Ces acheteurs savent reconnaître la valeur souvent cachée des entreprises du quadrant P. Mes amis se sont donc retrouvés sans le sou, même s'ils avaient empoché plusieurs millions de dollars. Et les entreprises qu'ils avaient cédées allaient rendre leurs nouveaux propriétaires encore plus riches.

Le propriétaire d'entreprise et l'investisseur averti feront de leur mieux pour conserver leur entreprise le plus longtemps possible, lui faisant acquérir le plus grand nombre possible d'éléments d'actif stables, pour ensuite la vendre en tirant parti du plus grand nombre d'avantages fiscaux possible, et conservant le plus grand nombre d'éléments d'actif possible.

Comme père riche le disait : « Si je crée des entreprises, c'est avant tout parce qu'elles me permettent d'acquérir d'autres éléments d'actif. »

Pour de nombreux entrepreneurs, l'entreprise qu'ils ont créée constitue leur unique élément d'actif, car ils n'utilisent qu'une seule stratégie d'entreprise et n'exploitent pas le pouvoir d'une stratégie d'investissement regroupant plusieurs entités. (Encore une fois, une telle stratégie demande une équipe de conseillers professionnels). Les lois fiscales qui régissent les activités dans le quadrant P sont nettement avantageuses, car elles vous permettent de faire des acquisitions avec des dollars avant impôt, ce qui grossit votre fortune et, de plus, les avantages sont directement proportionnels aux sommes investies. Après tout, ce sont les riches qui font la loi.

Le pouvoir des dépenses



Les dépenses peuvent représenter soit un élément d'actif, soit un élément de passif, peu importe vos revenus. Si 90 % des gens ne possèdent que 10 % des richesses, c'est parce qu'ils ne savent pas comment dépenser l'argent qu'ils gagnent. Comme père riche le disait : « La personne riche transforme des ordures en argent. Les autres font exactement le contraire et jettent leur argent aux ordures. »

Alors, quelle est la réponse à la question : « Pourquoi les gens riches font-ils faillite ? » Pour la même raison que les gens pauvres restent pauvres et que la classe moyenne a de la difficulté à s'en sortir financièrement. Si les riches, les pauvres et la classe moyenne se retrouvent sans le sou, c'est parce qu'ils n'exercent pas de contrôle sur leurs dépenses. Au lieu d'en tirer parti comme le font les gens riches, ils s'en servent pour devenir pauvres.

PHASE CINQ
RENDRE LA PAREILLE

CHAPITRE 42

Êtes-vous prêt à rendre la pareille ?

Palier de contrôle de l'investisseur n° 10

Contrôle de la redistribution

Dan, un camarade de classe du secondaire, était de passage en ville, et m'a proposé une partie de golf. Dan a toujours été un bon joueur et, comme je n'avais pas joué depuis des mois, j'ai donc hésité. Mais réalisant que cette partie n'était qu'un prétexte pour passer un peu de temps ensemble et renouer une vieille amitié, et que la compétition n'entrant pas en ligne de compte, j'ai accepté.

Pendant que nous circulions sur le terrain dans notre voiturette de golf, me sentant quelque peu humilié devant la performance de Dan, la conversation a dérivé sur ce que nous faisions à cette étape de notre vie. Lorsque j'ai dit à Dan que j'avais pris ma retraite et que je travaillais à la création de deux entreprises, l'une privée et l'autre que je ferais coter en Bourse, il s'est mis en colère. Se laissant emporter, il m'a accusé d'être âpre au gain, de ne penser qu'à moi et d'exploiter les pauvres. Après avoir réussi à garder mon calme pendant une heure, j'ai finalement tenté de me défendre. Je lui ai demandé : « Qu'est-ce qui te fait penser que les riches sont âpres au gain ? »

Il a répondu : « Parce que tout ce que je vois à longueur de journée, ce sont des gens pauvres. Et je ne vois jamais de gens riches faire quoi que ce soit pour eux. » Dan est avocat de l'aide juridique et il défend des gens démunis. « L'écart entre ceux qui ont tout et ceux qui n'ont rien est plus grand que jamais, et les choses ne s'améliorent pas. Il y a maintenant des familles qui ne peuvent même pas espérer se sortir de la pauvreté. Ces gens ont perdu de vue le rêve sur lequel l'Amérique a été fondée. Et les gars comme toi gagnent toujours plus d'argent. Vous ne pensez donc qu'à ça ? Créer des entreprises et vous enrichir ? Tu es devenu aussi pourri que le père de Mike - un homme riche âpre au gain qui n'a jamais rien fait d'autre que s'enrichir toujours davantage. »

Dan a peu à peu retrouvé son calme et nous avons repris notre partie. À la fin, nous avons convenu de nous revoir le lendemain au restaurant de l'hôtel, car je souhaitais lui parler d'un projet sur lequel je travaillais.

Le lendemain, j'ai présenté mon jeu à Dan. « À quoi sert le plateau de jeu ? » a-t-il demandé après que nous nous soyons assis.

Lui montrant le jeu, je lui ai exposé ma théorie selon laquelle la pauvreté est la conséquence d'un manque d'éducation. « C'est une condition acquise, ai-je dit. On apprend à être pauvre à la maison. Étant donné que l'école ne nous apprend rien sur l'argent, on apprend ce qu'on peut à la maison.

— Donc, qu'est-ce que ton jeu enseigne ? a demandé Dan.

— Il enseigne le vocabulaire qui est à la base de l'éducation financière. À mon avis, les mots sont les outils ou les actifs les plus puissants que possèdent les êtres humains, car les mots affectent notre cerveau, et notre cerveau module notre perception de la réalité et du monde. Le problème, c'est que les jeunes quittent la maison et l'école sans avoir appris ou compris le vocabulaire qui est associé à l'argent, il en résulte qu'ils passent ensuite leur vie à se débattre financièrement. »

Dan a étudié le plateau coloré pendant que la serveuse nous versait un autre café. « Donc, tu prévois mettre fin à la pauvreté avec un jeu ? a-t-il demandé d'un ton sarcastique.

— Non, je ne suis pas aussi naïf ni aussi optimiste. J'ai avant tout créé ce jeu à l'intention des gens qui souhaitent devenir propriétaires d'entreprises ou investisseurs. La gestion du cash-flow est une habileté de base que doit maîtriser quiconque veut devenir riche.

— Donc, tu as créé un jeu à l'intention des gens qui veulent devenir riches, et non pour les pauvres. C'est ça ? » a dit Dan, alors que la colère montait de nouveau en lui.

J'ai encore une fois laissé échapper un petit rire devant sa réaction émotionnelle. « Non, non, non, je n'ai pas créé ce produit pour le rendre inaccessible aux pauvres. J'ai créé ce jeu pour les gens qui veulent devenir riches, qu'ils vivent actuellement dans l'aisance ou qu'ils soient pauvres. »

Le regard de Dan s'est quelque peu adouci.

« Mes produits sont conçus pour les gens qui veulent devenir riches. Mes produits ne peuvent aider les gens, peu importe leur situation financière actuelle, que s'ils veulent d'abord devenir riches. Mes produits n'aideront pas une personne riche ou une personne de la classe moyenne qui ne souhaite pas devenir encore plus riche. »

Dan hochait la tête. Sa colère montait. Finalement, il a dit : « J'ai passé ma vie à essayer d'aider les gens et tu me dis que je ne peux pas les aider ?

— Non, ce n'est pas ce que je dis. Je ne suis pas en mesure de faire des observations sur ce que tu fais ou sur ton efficacité. De plus, ce n'est pas à moi d'en juger.

— Alors que veux-tu dire ? a demandé Dan.

— Je dis qu'on ne peut pas aider les gens s'ils ne veulent pas vraiment s'aider eux-mêmes. Si une personne ne souhaite pas devenir riche, alors mon produit ne lui sera d'aucune utilité. »

Immobile sur sa chaise, Dan réfléchissait tranquillement à la nuance que j'avais tentée de faire. « Dans mon domaine, celui du droit et de l'aide juridique, je dois souvent donner des conseils aux gens. Il y en a beaucoup que cela offusque, a dit Dan. Lorsque je les revois un an ou deux plus tard, leur situation n'a pas changé. Ils sont de retour en prison ou bien ils ont un chef d'accusation pour violence familiale ou un autre méfait pèse une fois de plus contre eux. Est-ce que c'est là où tu veux en venir ? Tu dis que mes conseils ne sont utiles que si les gens veulent vraiment apporter des changements dans leur vie ?

— Exactement, ai-je dit. C'est aussi pourquoi le meilleur régime et le meilleur programme d'exercices ne donneront aucun résultat si on n'est pas résolu à perdre du poids. Ou pourquoi c'est souvent une perte de temps et une nuisance pour le reste de la classe lorsqu'un élève n'est pas intéressé par le sujet du cours. Il est difficile d'enseigner quelque chose à quelqu'un qui ne veut pas apprendre. Et ça vaut aussi pour moi. Par exemple, ça ne m'intéresse pas d'apprendre à me battre avec des requins. Tu ne pourrais donc pas m'y obliger. C'est différent avec le golf. Je suis prêt à m'appliquer, à m'exercer pendant des heures et à m'offrir des cours à prix fort, parce que je veux apprendre. »

Dan a hoché la tête. « Je comprends, a-t-il dit.

— Mais je ne te parle pas de ce jeu uniquement parce qu'il peut aider ceux qui veulent devenir riches. Je veux te montrer ce que père riche nous a enseigné, à Mike et à moi, à propos de la générosité, relativement à la redistribution de la fortune. »

Pendant les 10 minutes qui ont suivi, j'ai décrit la phase cinq du plan de père riche, soulignant le fait que la générosité et la charité occupaient une grande place dans le plan de père riche. J'ai dit à Dan en tendant la main vers le plateau de jeu : « Le père de Mike nous a appris les cinq phases qui mènent à la richesse. La phase cinq portait sur la responsabilité qui nous incombe de rendre la pareille, de redonner l'argent que nous avons gagné. Le père de Mike croyait fermement que celui qui garde jalousement tout ce qu'il gagne fait un bien mauvais usage du pouvoir que confère l'argent.

— Tu as donc intégré cette cinquième phase à ton jeu ? a demandé Dan, un peu méfiant. Il n'enseigne pas seulement aux gens à devenir riches, mais il leur enseigne aussi à faire preuve de générosité ? »

J'ai hoché la tête. « C'était une partie du plan, une partie très importante. »

Ayant grandi avec Mike et moi, Dan savait qui était père riche. Il avait entendu parler du plan d'investissement que père riche et moi avions dressé après mon retour du Viêt-nam. Dan était conscient des efforts que j'avais faits pour devenir propriétaire d'entreprises et investisseur. Il s'était emporté lorsque je lui avais parlé des phases trois et quatre, des phases pendant lesquelles j'avais investi dans d'autres entreprises et que j'avais fait fortune. Il découvrait maintenant la phase cinq.

« Comme je l'ai dit, la phase cinq est sans doute la phase la plus importante du plan de père riche et c'est délibérément que je l'ai intégrée à ce jeu.

— Et quelle est cette phase cinq ? a demandé Dan. Explique-la-moi en te servant du plateau de jeu. »

J'ai tendu la main vers les cases de la « voie rapide ou *Fast Track* ». Le plateau est composé de deux voies. Une voie circulaire à l'intérieur, appelée « foire d'empoigne ou *Rat Race* », et une voie extérieure, plus rectangulaire, appelée « voie rapide ou *Fast Track* », là où les riches investissent. « Ces cases roses correspondent à la phase cinq, ai-je dit, en pointant du doigt l'une des cases.

— Une bibliothèque pour enfants », a dit Dan, lisant à haute voix ce qui était inscrit dans la case formant le coin.

J'ai pointé une autre case.

« Un centre de recherche contre le cancer, a-t-il lu tout haut.

— Encore une, ai-je dit en lui indiquant une autre case.

— Un don de foi, a-t-il lu juste au-dessous de mon doigt.

— Tu as inséré des cases philanthropiques sur la voie rapide ou *Fast Track* ? La voie qui est réservée aux investissements des gens très riches ? »

Hochant la tête, j'ai dit : « Oui. Il y a deux sortes de rêves sur cette voie. Des rêves pour obtenir des grâces personnelles et des rêves pour créer un monde meilleur avec notre fortune. »

Dan a secoué la tête lentement et a dit : « Tu veux dire que le père de Mike vous a enseigné, à Mike et à toi, à être charitables et riches à la fois ? »

J'ai hoché la tête en pointant rapidement du doigt toutes les cases philanthropiques qui se trouvaient sur la voie rapide du plateau de jeu.

« Père riche disait que l'un des plus importants paliers de contrôle de l'investisseur est celui du contrôle de la redistribution de notre argent dans la société.

— Il avait la réputation d'un homme riche et âpre au gain, a dit Dan. Beaucoup de gens disaient des choses terribles à son sujet, insistant surtout sur sa cupidité.

— C'était l'opinion de la majorité des gens. Mais Mike et moi avons connu un homme différent. Plus il gagnait d'argent, plus il en donnait. Mais il le faisait dans la plus grande discréction.

— Je n'étais pas au courant. Il a donc consacré les dernières années de sa vie à redistribuer sa fortune dans la société.

— Eh bien, pas toute sa fortune. Il voulait laisser un héritage à ses enfants. Les gens ont tendance à croire que les riches sont âpres au gain. Cette croyance les aveugle et les empêche de voir la réalité. Si tu ouvres les yeux, tu verras qu'un grand nombre de gens très riches sont souvent de généreux donateurs. Pense seulement à ce qu'Andrew Carnegie a fait pour les bibliothèques, à la Fondation Henry Ford et à la Fondation Rockefeller.

« John D. Rockefeller a non seulement créé sa fondation afin de redistribuer une partie de sa fortune, mais il a aussi fait des dons considérables à l'université de Chicago, comme le font souvent d'anciens élèves fortunés. Et un grand nombre de gens richissimes ont fondé leurs propres établissements d'enseignement supérieur. Pense seulement à Stanford et Duke et aux universités du même nom. Les gens riches ont toujours fait preuve d'une grande générosité pour ce qui est de l'enseignement supérieur.

— L'université Vanderbilt a été fondée par un très riche entrepreneur », a ajouté Dan.

Il a poursuivi en disant : « Je savais que les riches créent des emplois et fournissent des biens et des services destinés à nous faciliter la vie. Mais tu me dis maintenant qu'ils redonnent souvent leur argent à la société.

— C'est exact. Et pourtant, beaucoup de gens ne voient que ce qu'ils veulent bien voir. Je sais qu'il y a des gens riches qui sont âpres au gain, mais il y a aussi des gens pauvres qui sont cupides.

— Donc, ton père riche a redistribué une partie de sa fortune ? a répété Dan.

— Oui. C'est la phase cinq de son plan qui le rendait le plus heureux. De plus, tous ces dons augmentaient ses dépenses, lui permettaient de payer moins d'impôt et le transportaient de l'autre côté du miroir.

— Quoi ? s'est exclamé Dan, perplexe. Quel miroir ?

— Aucune importance, ai-je dit. Je veux seulement que tu saches que faire preuve de générosité l'a rendu heureux à bien des égards.

— Et qui en profitait ? a demandé Dan.

— Étant donné que son père était mort du cancer, la fondation de père riche a fait des dons substantiels à des centres de recherche contre le cancer. Il a également financé la construction d'une unité de cancérologie dans un hôpital rural, afin que les gens de la campagne ne soient pas séparés des êtres qui leur sont chers s'ils doivent être hospitalisés. C'était un homme très croyant et il a fait construire une grande salle de classe pour son église, afin que l'école du dimanche puisse accueillir davantage d'enfants. C'était également un mécène et il achetait des tableaux à de nombreux artistes talentueux et faisait des dons à des musées. Mais ce qui est extraordinaire, c'est que sa fondation est tellement bien gérée que, même après sa mort, elle continuera à réunir des fonds et à faire des dons. Même dans la mort, il continuera à apporter sa contribution à la société. Les fiducies et les fondations qu'il a créées encourageront de nobles causes pendant encore de nombreuses années.

— Il avait dressé un plan pour avoir trop d'argent dans la vie, et il en avait un autre pour qu'il en soit de même dans la mort, a dit Dan.

— Il avait effectivement un plan, ai-je dit.

— Ton jeu CASHFLOW comprend donc tout ce que ton père riche t'a enseigné. Il t'a appris à gagner de l'argent et à le redistribuer ensuite.

— J'ai fait de mon mieux pour inclure dans ce jeu tous les points importants que père riche m'a appris au sujet de l'argent. Et l'importance de la redistribution en faisait partie. Il m'a enseigné à exercer un contrôle sur l'acquisition de la richesse et il m'a enseigné à exercer un contrôle sur sa redistribution.

— J'aimerais bien que davantage de gens fassent de même.

— Oh, il y en aura davantage. Pense seulement à la génération du baby-boom. Un grand nombre de gens qui étaient des hippies dans les années 1960 sont en train de devenir rapidement multimillionnaires aujourd'hui. Dans quelques années, la révolution pour laquelle ils ont milité connaîtra une vigueur nouvelle grâce au cash-flow. Un grand nombre de ces anciens hippies, ainsi que des hommes et des femmes de cette génération, sont très engagés socialement. Ce qu'ils ont appris pendant les années 1960, ces années de vache maigre alors qu'ils étaient étudiants, ils l'appliqueront au cours des prochaines années. Leurs idéaux, combinés à leur fortune, deviendront une grande force financière, politique et sociale, et ce à l'échelle mondiale. Je crois que leur générosité viendra épauler les organismes que notre gouvernement n'a plus les moyens de subventionner. Un grand nombre d'entre eux concrétiseront l'idéal social dont ils rêvaient lorsqu'ils étaient pauvres.

— Qu'est-ce qui te fait croire qu'ils seront généreux ? a demandé Dan.

— Parce qu'ils ont déjà commencé à faire preuve de générosité, ai-je répliqué. Bill Gates a fait à lui seul une promesse de don de 4 milliards de dollars qui seront répartis dans diverses causes et il redistribue une partie de sa fortune. Et il est certain que les entrepreneurs prospères de la génération du baby-boom exerceront une certaine pression les uns sur les autres. Il sera bientôt très mal vu d'être riche sans être généreux.

— Donc, le père de Mike était un homme généreux et il vous a appris, à Mike et à toi, à faire preuve de générosité. »

J'ai hoché la tête. « Au cours des dernières années de sa vie, j'ai vu une paix s'installer en lui comme je n'en avais jamais vue. Il avait fait beaucoup de bien pendant sa vie et il continuerait à en faire après sa mort. Sa vie était complète.

« Il était très fier de Mike et de moi, ai-je ajouté. Et il m'a dit qu'il savait que je ressemblais davantage à mon père biologique. Il savait que j'étais un professeur dans l'âme et il espérait qu'un jour j'enseignerai aux autres ce qu'il m'avait enseigné. Il voulait que je sois comme mes deux pères à la fois - un homme riche et un professeur.

— Et c'est tout ? a demandé Dan.

— Non, ai-je répondu. Il a été incapable d'en rester là. Il avait toujours peur que j'abandonne en cours de route. Il avait peur que je n'aie pas assez de persévérance pour réaliser mon plan, ce qui aurait voulu dire que mes rêves financiers ne se seraient jamais concrétisés. Il avait toujours peur que je rejoigne les rangs des tire-au-flanc de ce monde, que je choisisse la voie facile au lieu de faire ce qui était nécessaire.

« Le dernier conseil qu'il m'a donné était : "Continue d'avancer, continue de t'occuper de tes affaires, demeure fidèle à tes rêves et ils se concrétiseront tous" », ai-je dit doucement.

Me tirant de ma rêverie, Dan a demandé : « Est-ce que tous tes rêves se sont concrétisés ?

— Presque tous. Il me reste encore à devenir un investisseur chevronné Lorsque Kim et moi avons créé The Rich Dad company, notre mission était d'accroître le bien-être financier de l'humanité.

— C'est une mission plutôt ambitieuse, a dit Dan en haussant les sourcils.

— Je comprends ta réaction mais je suis heureux de te dire que nous accomplissons notre mission chaque jour. Nous recevons des appels, des lettres, des courriels de gens qui ont pris des mesures pour améliorer leur vie financière. Nous avons été bouleversés par les commentaires des gens qui utilisent nos produits. Chaque fois que quelqu'un nous dit que sa situation financière s'est améliorée, nous savons que nous avons accompli notre mission.

— C'est fantastique, Robert. Ta fougue me fait chaud au cœur, a dit Dan.

— Nous travaillons toujours au développement de nos programmes d'éducation. L'important pour nous, c'est d'encourager l'apprentissage partout où nous le pouvons. Kim et moi avons été choyés par le succès et nous voulons continuer à trouver des moyens de rendre la pareille en aidant d'autres personnes à transmettre leurs connaissances du monde financier. »

CONCLUSION

Pourquoi il n'est plus nécessaire dorénavant d'avoir de l'argent pour faire de l'argent

Alors que je donnais un cours sur l'investissement, un étudiant m'a demandé : « Dans quelle société point-com recommandez-vous d'investir ? »

Je lui ai répondu : « Pourquoi investir dans la société point-com de quelqu'un d'autre ? Pourquoi ne fondez-vous pas votre propre société point-com et ne demandez-vous pas aux autres d'y investir ? »

De nombreux ouvrages ont été écrits sur la création d'éléments d'actif. Cet ouvrage pédagogique traite de la création d'éléments d'actif qui permettent l'acquisition d'autres éléments d'actif. Alors pourquoi ne pas prendre le temps de considérer la création d'un élément d'actif, au lieu de tout simplement en acheter un ? Il n'a jamais été aussi facile de créer ses propres éléments d'actif.

Le monde n'a que 10 ans

Le 11 octobre 1998, Merrill Lynch a fait publier une annonce pleine page dans plusieurs des plus grands journaux américains, annonçant que le monde n'avait que 10 ans. Pourquoi seulement 10 ans ? Parce qu'à l'époque cela faisait environ 10 ans que le mur de Berlin était tombé. La chute du mur de Berlin est l'événement que certains historiens de l'économie utilisent pour marquer la fin de l'ère industrielle et le début de l'ère de l'information.

Avant l'ère de l'information, la majorité des gens devaient investir de l'extérieur. Maintenant de plus en plus de gens peuvent investir à titre d'initiés. Donc, lorsque je réponds : « Pourquoi investir dans la société point-com de quelqu'un d'autre ? Pourquoi ne fondez-vous pas votre propre société point-com et ne demandez-vous pas aux autres d'y investir ? » je veux dire : « Nous sommes maintenant à l'ère de l'information, alors pourquoi ne pas devenir investisseur initié au lieu de demeurer à l'extérieur ? »

Trois ères

À l'ère agraire, les riches possédaient des châteaux qui surplombaient de vastes champs fertiles. Ils formaient la royauté et la noblesse. Si vous n'étiez pas né parmi eux, vous n'étiez qu'un manant qu'on tenait à l'écart, et vos chances de vous tailler une place à l'intérieur de leur cercle étaient très minces. La règle du 90/10 était déjà souveraine. Par conséquent, les 10 % de la population qui détenaient le pouvoir devaient leurs priviléges au mariage, à la naissance ou à une conquête ; les 90 % restants étaient des serfs ou des paysans qui travaillaient la terre, mais sans rien posséder.

Au cours de l'ère agraire, si vous étiez un bon travailleur, vous étiez respecté ; cette notion de travail était transmise de génération en génération, car 90 % de la population travaillait pour faire vivre ce 10 % de gens riches qui, eux, ne semblaient jamais travailler ; et cette notion d'injustice était également transmise de génération en génération. Ces notions sont toujours populaires aujourd'hui et les parents les transmettent encore à leurs enfants.

Et puis est arrivée l'ère industrielle, et les richesses sont passées des terres agricoles au secteur immobilier. Des améliorations telles que des édifices, des usines, des entrepôts, des mines et des maisons pour les travailleurs ont été tout à coup davantage valorisées que l'amélioration des terres. Soudain, les terres agricoles riches et fertiles ont perdu leur valeur, car les richesses se trouvaient maintenant entre les mains des propriétaires des bâtiments qui étaient érigés sur ces terres.

Et puis, une chose intéressante s'est produite : les terres riches et fertiles sont devenues moins prisées que les sols rocheux, pourtant peu propices à la culture. Les sols rocheux ont pris de la valeur parce qu'ils coûtaient moins cher que les terres agricoles. Ils pouvaient

également supporter des édifices plus hauts, comme des gratte-ciel, ou des usines, et ils recelaient parfois des ressources naturelles telles que du pétrole, du fer ou du cuivre, des ressources qui ont approvisionné l'ère industrielle. La transition d'une ère à l'autre a fait chuter la valeur des avoirs des fermiers ; pour garder leur qualité de vie, ils devaient travailler plus dur et cultiver une plus grande superficie de terre.

C'est pendant l'ère industrielle qu'est devenue populaire cette notion : « Fais des études et trouve-toi un emploi ». À l'ère agraire, une éducation formelle n'était pas nécessaire puisque les métiers se transmettaient de père en fils ; les boulanger apprenaient à leurs enfants à devenir boulanger, etc. C'est vers la fin de l'ère agraire que la perspective d'avoir un travail et la notion de sécurité d'emploi sont nées. Vous alliez à l'école, vous trouviez un emploi pour la vie, vous gravissiez les échelons soit comme cadre, soit comme ouvrier, et lorsque vous preniez votre retraite, votre employeur et le gouvernement répondaient à vos besoins.

À l'ère industrielle, des gens qui n'appartaient pas à la noblesse ont pu devenir riches et puissants. Ce passage de la misère à la richesse a aiguillé les ambitieux. Des entrepreneurs sont partis de zéro et sont devenus milliardaires. Lorsque Henry Ford a décidé de fabriquer des automobiles en série, il a trouvé un terrain au sol rocailleux dont les fermiers ne voulaient pas, près d'une petite ville aujourd'hui connue sous le nom de Detroit. Une industrie venait de naître. La famille Ford et tous les gens qui faisaient affaire avec elle sont en quelque sorte devenus les riches, la nouvelle noblesse. De nouveaux noms sont devenus aussi prestigieux que ceux de rois et de reines - des noms tels que Rockefeller, Stanford et Carnegie. Ils étaient à la fois respectés et méprisés pour leur fortune et leur pouvoir.

Cependant, à l'ère industrielle, tout comme à l'ère agraire, seule l'élite contrôlait les richesses. La règle du 90/10 demeurait valide, sauf que la composition des 10 % n'était plus déterminée par la naissance mais par l'ambition et les réalisations. La règle du 90/10 demeurait valide parce qu'il fallait beaucoup d'efforts et de coordination, ainsi que beaucoup d'argent, de gens, de terres et de pouvoir pour créer et contrôler ces richesses. Par exemple, il fallait d'importants capitaux pour lancer une entreprise de construction d'automobiles ou une société pétrolière ou minière ; il fallait beaucoup d'argent, beaucoup de terre, et des gens intelligents et formellement éduqués pour créer ce type d'entreprise.

De plus, il fallait souvent passer à travers les chinoiseries de l'administration, qui pouvaient durer des années - études gouvernementales, accords commerciaux, lois du travail, et ainsi de suite - avant de pouvoir mettre une entreprise sur pied. À l'ère industrielle, la majorité des gens ont vu leur niveau de vie augmenter, mais le contrôle des véritables richesses est demeuré entre les mains d'un petit cercle de gens fortunés. Toutefois, les règles ont changé.

La règle du 90/10 a changé

Lorsque le mur de Berlin est tombé et que la Toile est apparue, de nombreuses règles ont changé. Et parmi les plus importantes figure la règle du 90/10. Bien qu'il semble que seulement 10 % de la population contrôlera toujours 90 % des richesses, les critères d'accessibilité à ce club sont plus souples. Le Web a modifié les frais d'adhésion. Aujourd'hui, il n'est plus nécessaire de naître dans une famille royale comme c'était le cas à l'ère agraire. Il n'est plus nécessaire d'avoir beaucoup d'argent, des terres et des employés comme c'était le cas à l'ère industrielle. Aujourd'hui, le prix d'entrée est une idée, et les idées sont gratuites.

À l'ère de l'information, l'information et les idées suffisent pour bâtir une immense fortune. Il est dorénavant possible de passer, en une seule année, de l'anonymat financier le plus total à la liste des personnes les plus riches du monde. Et ces individus affichent des fortunes de loin supérieures à celles des biens nantis dont le cheminement a été des plus traditionnels. Des étudiants de niveau collégial qui n'ont jamais travaillé deviennent milliardaires. Et bientôt, les élèves du secondaire surpasseront leurs aînés.

Au début des années 1990, je me rappelle avoir lu un article de journal dont voici un extrait : « De nombreux citoyens russes se plaignent du fait que leur créativité était étouffée sous le régime communiste. Maintenant que le régime communiste est révolu, de nombreux citoyens russes découvrent qu'ils n'avaient pas de créativité. » Personnellement, je crois qu'une idée brillante se trouve à l'état de germe en chacun de nous, une idée qui pourrait être transformée en élément d'actif.

Le problème avec les Russes, comme c'est le cas avec de nombreux peuples partout dans le monde, c'est qu'ils n'ont pas eu la chance d'être guidés comme je l'ai été par père riche, qui m'a fait comprendre les avantages du triangle P-I. Je crois qu'il est très important que nous enseignions à davantage de gens à devenir entrepreneurs et à transformer leurs idées originales en entreprises prospères. Si nous y arrivons, notre prospérité ne pourra que croître

au fur et à mesure que l'ère de l'information gagnera l'ensemble de la planète.

Pour la toute première fois dans l'histoire du monde, la règle du 90/10 pourrait ne plus s'appliquer. Il n'est déjà plus nécessaire dorénavant d'avoir de l'argent pour devenir riche. Il n'est plus nécessaire de détenir de vastes parcelles de terrain ou des ressources naturelles pour devenir riche. Que vous soyez né dans telle famille, l'université où vous avez étudié, votre sexe ou votre religion, tout cela n'a plus d'importance.

Désormais, tout ce qu'il faut c'est une idée, et comme père riche l'a toujours dit : « L'argent n'est qu'un concept. » Cependant, pour certaines personnes, le plus difficile est justement de changer leur perception de l'argent. Il y a une certaine vérité dans ce proverbe : *On ne montre pas à un vieux singe à faire la grimace*. Mais je crois qu'on pourrait dire avec plus de justesse : « On ne peut rien enseigner de nouveau à quelqu'un qui s'accroche à de vieilles idées, qu'il soit jeune ou vieux. »

Donc, lorsqu'on me demande : « Dans quelle société point-com devrais-je investir ? » je réponds tout simplement : « Pourquoi ne pas investir dans votre propre société point-com ? » Je ne suggère pas nécessairement à mon interlocuteur de créer une société point-com ; je lui demande toute simplement d'envisager cette idée, cette possibilité. De fait, de nombreuses franchises et occasions dans le domaine du marketing relationnel sont actuellement offertes sur le réseau Internet.

Lorsqu'on envisage tout simplement la possibilité de lancer notre propre entreprise dans le quadrant P, notre esprit fait la transition entre le dur labeur et les contraintes physiques et un monde rempli de richesses illimitées. Il suffit d'une idée. Je ne suggère pas à mon interlocuteur de quitter son emploi et de se lancer dans la création d'une entreprise. Je lui suggère plutôt de conserver son emploi à temps plein et de commencer à entrevoir la création d'une entreprise à temps partiel.

La remise en question des vieilles idées

On entend souvent des commentateurs dire, lorsqu'ils parlent du marché des valeurs mobilières : « La vieille économie *versus* la nouvelle économie. » À bien des égards, les gens qui sont laissés loin derrière sont des gens qui continuent à penser sous l'angle de l'économie traditionnelle.

Père riche nous rappelait constamment, à son fils et à moi, que l'argent n'était qu'un concept. Il voulait également que nous soyons vigilants, à l'écoute de nos pensées et que nous les remettions en question lorsque c'était nécessaire. Jeune et sans expérience à cette époque, je ne comprenais pas vraiment ce qu'il voulait dire. Aujourd'hui, plus âgé et plus sage, j'ai le plus grand respect pour ce conseil qu'il nous a donné. Comme père riche le disait : « Ce qui est bon pour toi aujourd'hui pourrait ne plus l'être demain. »

À ses débuts, Amazon.com était une entreprise virtuelle qui ne générait aucun bénéfice. J'ai observé sa croissance fulgurante ; à la Bourse, elle a dépassé en valeur des géants comme Sears et JC Penney. Un nouveau détaillant virtuel qui n'enregistre aucun profit est maintenant plus attrayant que ne l'étaient les détaillants de l'ère industrielle et leurs gros profits, leurs années d'expérience, leurs biens immobiliers et des éléments d'actif dignes d'un roi. Mais le nouveau détaillant du réseau Internet a justement plus de valeur parce qu'il n'a pas besoin de biens immobiliers, d'argent ou de personnel pour faire des affaires. Ce qui faisait la valeur des détaillants traditionnels à l'ère industrielle est précisément ce qui leur en fait perdre à l'ère de l'information. On entend souvent les gens dire : « Les règles ont changé. » Je me demande souvent ce que l'avenir réserve à ces détaillants traditionnels et à leurs investisseurs alors que de plus en plus d'entreprises virtuelles viennent réduire leur marge bénéficiaire en vendant les mêmes produits à un prix inférieur. Quel impact cela aura-t-il sur la fidélité des investisseurs et la sécurité d'emploi, les augmentations de salaire et les avantages sociaux des salariés ? Et qu'arrivera-t-il à la valeur des biens immeubles ? Seul le temps nous le dira.

Un grand nombre des nouvelles sociétés point-com se sont effondrées et que leurs investisseurs ont perdu des millions, si ce n'est pas des milliards de dollars. Elles se sont effondrées parce que, au bout du compte, c'est avec des profits et un cash-flow positif qu'une entreprise réussit à survivre. Mais un grand nombre d'entreprises datant de l'ère industrielle n'ont pas survécu aussi à cause de la concurrence que ces détaillants virtuels sans propriété foncière leur livraient. J'ai récemment entendu un détaillant de la vieille école dire : « Nous ferons du magasinage une expérience divertissante. » Mais le problème avec cette idée, c'est qu'elle coûte cher, et que de nombreux consommateurs se déplaceront uniquement pour le divertissement, tout en continuant à faire leurs achats en ligne pour bénéficier d'un meilleur prix.

J'ai une bonne amie qui est également mon agente de voyages depuis plusieurs années. Mais elle doit dorénavant me facturer des frais de service pour émettre mes billets d'avion parce que les compagnies aériennes ont cessé de lui verser une commission sur ses ventes. Elle a dû congédier plusieurs de ses fidèles employés et elle est maintenant préoccupée par le fait qu'il est maintenant possible d'acheter des billets d'avion en ligne à meilleur prix.

En même temps, des entreprises de voyages en ligne se sont propulsées avec des stratégies variées, comme de mettre aux enchères des produits plus qu'éphémères, comme des places libres dans un avion. Donc, pendant que ces agences de voyages deviennent riches, ma chère amie congédie ses fidèles employés et compte sur la fidélité de ses clients, car elle travaillera plus dur et offrira un meilleur service. Je suis certain qu'elle s'en sortira, mais l'entreprise qu'elle a créée il y a de nombreuses années dans le but d'assurer ses vieux jours est devenue un travail à temps plein et absolument rien ne garantit qu'elle ait encore de la valeur lorsque mon amie prendra sa retraite.

Les choses ont changé

Étant donné qu'il n'est pas nécessaire d'avoir de l'argent pour faire de l'argent, alors pourquoi ne pas devenir riche ? Pourquoi ne trouvez-vous pas des investisseurs qui vous permettront de transformer une idée en fortune ? Parce que, souvent, de vieilles valeurs nous barrent la route.

Étant donné que le monde de l'Internet est relativement jeune, la bonne nouvelle, c'est qu'il n'est pas trop tard pour changer votre perception du monde et commencer à rattraper votre retard, si vous n'avez pas déjà entamé cette démarche. Cependant, ce sont justement ces vieilles idées qui sont les plus difficiles à déloger. Voici certaines de ces valeurs traditionnelles qui sont transmises depuis longtemps de génération en génération et qu'il convient de remettre en question :

- Sois un bon travailleur.***

La réalité d'aujourd'hui veut que ce soit l'individu qui travaille le plus dur qui soit le moins payé et qui paie le plus d'impôt. Je ne dis pas qu'il ne faut pas travailler dur. Je dis seulement qu'il nous faut constamment remettre en question nos vieilles valeurs et peut-être en instaurer de nouvelles. Envisagez plutôt de travailler dur dans une entreprise à temps partiel qui vous appartienne.

De nos jours, au lieu de n'évoluer que dans un seul quadrant, il nous faut bien connaître l'ensemble du quadrant du CASHFLOW. Après tout, nous sommes à l'ère de l'information, et travailler dur en occupant un emploi garanti à vie est une vieille idée.

- Les riches sont oisifs et paresseux.***

En fait, moins votre travail exige d'efforts physiques, plus vos chances de devenir très riche sont grandes. Encore une fois, je ne dis pas qu'il ne faut pas travailler dur. Je dis seulement que, de nos jours, il nous faut apprendre à gagner de l'argent avec notre cerveau, et non plus seulement avec nos mains. Ceux dont les revenus sont les plus élevés sont justement ceux qui travaillent le moins physiquement.

Ils travaillent moins parce qu'ils ont un revenu d'exploitation non active et un revenu de portefeuille au lieu d'un revenu ordinaire gagné. Et comme vous le savez tous maintenant, tout ce que fait le véritable investisseur, c'est transformer un revenu ordinaire gagné en revenu sans exploitation active et en revenu de portefeuille.

Je crois qu'à notre époque, les riches qui sont oisifs ne sont pas paresseux. C'est seulement que leur argent travaille plus dur qu'eux. Si vous voulez vous faire partie du club 90/10, vous devez apprendre à gagner de l'argent avec votre cerveau, et non plus seulement avec vos mains.

- Fais des études et trouve-toi un emploi.***

À l'ère industrielle, les gens prenaient leur retraite à 65 ans, car ils étaient souvent trop « usés » pour soulever des pneus et installer des moteurs d'automobile dans une chaîne de montage. De nos jours, nous sommes techniquement dépassés et prêts pour la retraite à environ tous les 18 mois, car c'est tout le temps qu'il faut à l'information et à la technologie pour se renouveler. Les connaissances de l'étudiant d'aujourd'hui ne sont déjà plus à jour lorsqu'il obtient son diplôme.

« L'intelligence sur le plan scolaire est importante, mais l'intelligence de la rue l'est également. » Nous formons une société d'autodidactes ; nous ne faisons plus notre

apprentissage auprès de nos parents (comme à l'ère agraire), ni à l'école (comme à l'ère industrielle). Les enfants donnent des cours d'informatique à leurs parents, et les entreprises sont à la recherche de jeunes passionnés de haute technologie, et non plus de cadres d'âge moyen ayant une formation universitaire.

Pour garder une longueur d'avance par rapport à cette courbe d'obsolescence, l'apprentissage continu, à l'école et dans la rue, est d'une importance vitale. Lorsque je m'adresse à des jeunes, je leur conseille de penser comme des athlètes professionnels *et* comme des professeurs d'université. Les athlètes professionnels savent que leur carrière prendra fin dès que des athlètes plus jeunes pourront les battre. Les professeurs d'université savent que leur expertise prendra de la valeur avec le temps, car ils ne cessent d'étudier. Les deux points de vue sont importants aujourd'hui.

L'opinion de père riche est plus que jamais d'actualité

Si vous avez lu mes deux premiers ouvrages, *Père riche, Père pauvre* et *Le Quadrant du CASHFLOW*, vous savez dans quel dilemme m'ont plongé les opinions contradictoires de mes deux pères à propos de l'argent, du monde des affaires et de l'investissement. En 1955, mon père pauvre me répétait sans cesse : « Va à l'école, obtiens de bonnes notes, et trouve ensuite un emploi sûr et stable. » De son côté, père riche ne cessait de me dire : « Occupe-toi de tes affaires. »

Mon père pauvre ne croyait pas qu'il était important d'investir, car il se disait : « C'est aux entreprises et au gouvernement d'assurer notre retraite et de répondre à nos besoins en santé. Le régime de retraite fait partie de nos avantages sociaux, et nous y avons droit. » Père riche disait : « Occupe-toi de tes affaires. » Mon père pauvre croyait en la valeur du bon travailleur. Il disait : « Trouve-toi un emploi et gravis les échelons. Rappelle-toi que les entreprises n'aiment pas les gens qui butinent d'un emploi à l'autre. Les entreprises récompensent les gens pour leur ancienneté et leur loyauté. » Père riche disait : « Occupe-toi de tes affaires. »

Père riche croyait qu'il faut constamment remettre nos valeurs en question. Mon père pauvre était persuadé que son éducation était précieuse et très importante. Il croyait au concept des bonnes réponses et des mauvaises réponses. Père riche pensait que le monde était en train de changer et que nous devions continuellement poursuivre notre apprentissage.

Père riche ne croyait pas au concept des bonnes réponses et des mauvaises réponses. Il croyait plutôt au concept des vieilles questions et des nouvelles réponses. Il disait : « On ne peut pas empêcher notre corps de vieillir, mais cela ne veut pas dire que l'on doive nécessairement vieillir mentalement. Si tu veux rester jeune plus longtemps, adopte tout simplement des idées jeunes. Les gens vieillissent et deviennent « désuets » parce qu'ils s'accrochent à de bonnes réponses qui sont de vieilles réponses. »

Voici quelques exemples de bonnes réponses qui sont de vieilles réponses :

- **L'être humain peut-il voler ?** Avant 1900, la bonne réponse était « non ». Aujourd'hui, nous savons tous que l'être humain peut voler, même dans l'espace.
- **La Terre est-elle plate ?** En 1942, la réponse était « oui ». Après le voyage de Christophe Colomb vers le Nouveau Monde, la vieille réponse est devenue une mauvaise réponse.
- **La terre est-elle à la base de toute richesse ?** Avant l'ère industrielle, la bonne réponse était « oui ». Aujourd'hui, la réponse est un « non » retentissant. Il suffit d'une idée, et ensuite de connaissances propres au côté droit du Quadrant (P et I) pour la concrétiser. Montrez au monde ce que vous savez faire, et les investisseurs cogneront à votre porte pour vous donner leur argent.
- **Faut-il de l'argent pour faire de l'argent ?** On me pose souvent cette question. La bonne réponse est « non ». À mon avis, elle a toujours été « non ». Et ma réponse est toujours celle-ci : « Il n'est pas nécessaire d'avoir de l'argent pour faire de l'argent. Il faut de l'information pour gagner de l'argent et le conserver. » C'est devenu évident.

Je ne sais pas ce que nous réserve l'avenir ; personne ne le sait. C'est pourquoi il est important de toujours remettre en question nos idées et nos valeurs. C'est l'un des plus importants conseils que père riche m'aït donné.

Aujourd'hui, je vois un grand nombre de mes amis tirer de la patte professionnellement et financièrement tout simplement parce qu'ils n'ont pas remis leurs idées en question. Ces idées sont souvent de bonnes réponses qui sont aussi de très vieilles réponses, transmises de

génération en génération, d'une ère économique à une autre. Certains élèves du secondaire prévoient ne jamais travailler. Ils ont un plan dans lequel ne figure pas la notion de sécurité d'emploi de l'ère industrielle. Ils se proposent plutôt de devenir milliardaires. Ils visent la liberté financière.

Voilà pourquoi je conseille aux gens d'envisager la création de leur propre société point-com, soit seul ou par le biais d'une franchise ou d'une entreprise de marketing relationnel, au lieu de se contenter d'investir dans l'entreprise de quelqu'un d'autre. De nos jours, le processus de réflexion est très différent, il pourrait remettre en question quelques vieilles « bonnes » idées. Ce sont ces vieilles idées qui rendent le processus de changement si difficile.

Les idées doivent seulement être meilleures

Rappelez-vous toujours qu'une fois que vous aurez maîtrisé les éléments du triangle P-I, vous pourrez transformer presque n'importe quoi en élément d'actif. Lorsqu'on me demande quel a été mon premier bon investissement, je réponds tout simplement : « Mon commerce de bandes dessinées. » Autrement dit, j'ai pris des bandes dessinées qui étaient destinées à la poubelle et j'ai créé un élément d'actif autour d'elles, en me servant des principes énoncés dans le triangle P-I. Starbucks a fait la même chose avec une tasse de café.

« Donc, les idées ne doivent pas nécessairement être nouvelles et originales, elles doivent seulement être meilleures. Il en est ainsi depuis des siècles. En d'autres termes, il n'est pas nécessaire qu'une chose soit du domaine de la haute technologie pour être meilleure. De fait, de nombreuses choses que nous tenons pour acquises aujourd'hui appartenaient hier au domaine de la très haute technologie.

De nombreux individus passent leur vie à copier les idées des autres plutôt que de mettre à profit leur cervelle. Il y a deux personnes parmi mes connaissances dont la spécialité est de copier les idées des autres. Bien qu'ils gagnent beaucoup d'argent, il y a tout de même un prix à payer lorsqu'on prend l'idée de quelqu'un sans sa permission et sans lui en attribuer le mérite. Ils gagnent peut-être beaucoup d'argent, mais ils perdent le respect des gens qui connaissent leurs pratiques malhonnêtes.

Comme père riche le disait souvent : « La ligne est mince entre la copie et le vol. Si tu es créatif, tu dois te méfier des voleurs d'idées. Ils sont tout aussi vils que les voleurs qui dévaliseraient ta maison. » Étant donné qu'il y a plus de voleurs d'idées que de créateurs, il est plus important que jamais que votre équipe compte un avocat spécialisé en protection intellectuelle qui saura protéger vos idées créatrices.

L'un des plus importants changements technologiques de l'histoire du monde occidental a eu lieu à l'époque des Croisades, lorsque les soldats chrétiens ont pénétré dans l'univers de la numération indo-arabe. Le système numérique indo-arabe, qui tient son nom de sa découverte par les Arabes pendant leur invasion de l'Inde, a remplacé les chiffres romains.

Peu de gens sont conscients de l'impact que ce nouveau système numérique a eu sur notre vie. Le système de numération indo-arabe a permis aux navigateurs de s'aventurer plus loin sur les océans et de mieux calculer leur position ; l'architecture a connu un nouvel essor ; la mesure du temps est devenue plus précise ; et l'esprit humain est devenu plus fin, la pensée plus rigoureuse, permettant aux gens de se faire une idée plus précise, abstraite et critique. C'est donc un changement technologique majeur qui a un effet extraordinaire sur notre vie.

Le système de numération indo-arabe n'était pas une idée nouvelle ; c'était seulement une meilleure idée - et c'était l'idée de quelqu'un d'autre. Un grand nombre des individus qui réussissent bien financièrement ne sont pas nécessairement des gens qui ont des idées créatrices ; souvent, ils ont copié une idée pour la transformer en millions, voire en milliards de dollars. Les dessinateurs de mode s'inspirent de ce que portent les enfants pour connaître les nouvelles tendances, et puis ils produisent des vêtements en série.

Bill Gates n'a pas inventé le système d'exploitation qui a fait de lui l'homme le plus riche du monde. Il l'a tout simplement acheté au programmeur qui l'a inventé et il en a vendu la licence à IBM. La suite appartient à l'histoire. Amazon.com a tout simplement transposé sur Internet l'idée de Jim Walton, le fondateur de Walmart ; et Jeff Bezos est devenu riche beaucoup plus rapidement que Jim Walton. En d'autres termes, qui affirme qu'il faut avoir des idées créatives pour devenir riche ? Il suffit d'avoir une meilleure maîtrise des éléments du triangle P-I et de s'en servir pour transformer ces idées en fortune.

Marchez-vous sur les traces de vos parents ?

Tom Peters, auteur de l'ouvrage intitulé *Le prix de l'excellence*, ne cesse de répéter : « La sécurité d'emploi est morte. » Malgré tout, nombreux sont les parents qui continuent à dire à leurs enfants : « Fais des études et trouve-toi un emploi ». De nombreuses personnes ont des problèmes financiers uniquement parce qu'ils ont la même perception de l'argent que leurs parents. Au lieu de créer des éléments d'actifs qui permettent d'acquérir d'autres éléments d'actif, nos parents ont travaillé pour gagner de l'argent et ont acheté des éléments de passif, en croyant innocemment qu'il s'agissait d'éléments d'actif. Voilà pourquoi tant de gens font des études, se trouvent un emploi : c'est ce que leurs parents ont fait et leur ont conseillé de faire.

Beaucoup ont des problèmes financiers, ou vivent de chèque de paie en chèque de paie, parce que c'est ce que leurs parents ont fait avant eux. Dans le cadre de mes cours sur l'investissement, je fais faire un exercice très important à mes étudiants en leur demandant de comparer ce qu'ils font aujourd'hui et ce que leurs parents ont fait ou leur ont conseillé de faire. Les étudiants réalisent très souvent qu'ils suivent les traces de leurs parents, ou leurs conseils. Ils sont alors en mesure de remettre en question ces vieilles idées qui ont jusque-là gouverné leur vie.

Si une personne veut réellement changer, trouver de nouvelles idées est souvent une bonne idée. Père riche disait toujours : « Si tu veux devenir riche plus rapidement, cherche tout simplement des idées qui sont meilleures que celles dont tu te sers actuellement. » C'est pour cette raison qu'encore aujourd'hui je lis des biographies de riches entrepreneurs, que j'écoute des enregistrements numériques sur leur vie, et que je prête attention à leurs idées. Comme père riche le disait : « Les idées ne doivent pas nécessairement être nouvelles, elles doivent seulement être meilleures. Les gens pauvres défendent souvent leurs vieilles idées ou critiquent les nouvelles idées des autres. »

Seuls les paranoïaques survivent

Andy Grove, le président du conseil d'administration d'Intel, a intitulé son livre *Seuls les paranoïaques survivent*. Il s'est inspiré de Joseph A. Schumpeter, ancien ministre des Finances d'Autriche et professeur à la Harvard Business School. M. Schumpeter avait exprimé cette notion de la survie du paranoïaque dans son ouvrage intitulé *Capitalisme, socialisme et démocratie*. (M. Schumpeter est le « père » de l'étude moderne de la croissance et du changement dans l'économie - analyse dynamique. Lord Keynes est le « père » de l'étude de l'immobilisme dans l'économie - analyse statique).

C'est M. Schumpeter qui a avancé l'idée selon laquelle le capitalisme est une force de destruction créative ; un cycle perpétuel dans lequel les produits ou services désuets et devenus moins efficaces sont remplacés par des produits et services novateurs et plus efficaces. Joseph A. Schumpeter croyait que les gouvernements qui permettent l'existence du capitalisme, cette force qui fait disparaître les entreprises les plus faibles et les moins efficaces, survivront et se développeront. Les gouvernements qui érigent des murs afin de protéger des entreprises peu efficaces s'effondreront.

Père riche était du même avis que M. Schumpeter, et c'est pourquoi il était capitaliste. Père riche nous poussait, Mike et moi, à constamment remettre en question nos idées parce que, si nous ne le faisions pas, quelqu'un d'autre le ferait à notre place. De nos jours, ce sont les gens qui ont de vieilles idées qui se laissent distancer, même si le monde n'est âgé que d'un peu plus de 10 ans. Le monde d'aujourd'hui me fait penser à la chanson « Les temps sont en train de changer » et à un passage de cette chanson : « Alors vous feriez mieux de vous mettre à nager ou vous coulerez comme une pierre ».

Bien que cette chanson ait été écrite il y a plusieurs années, elle sera encore d'actualité pendant les années à venir, et sans doute plus. Autrement dit, ce n'est pas parce que vous êtes riche ou pauvre aujourd'hui que vous le serez encore dans un avenir rapproché.

Vos réussites antérieures ne veulent rien dire

Dans un avenir rapproché, ceux qui ne risquent rien finiront par échouer. Pour mon père pauvre, le mot « échec » était un nom, et pour père riche c'était un verbe - et c'est cette différence qui a fait toute la différence dans leur vie. Dans *Les paradigmes du succès*, Joel Barker écrit : « Lorsqu'un paradigme bascule, tout le monde revient à son point de départ. Vos réalisations antérieures ne veulent rien dire. » Dans ce monde où tout change rapidement, les paradigmes basculeront de plus en plus vite, et vos réalisations antérieures pourraient ne plus vouloir rien dire. Autrement dit, ce n'est pas parce que vous travaillez pour une bonne

entreprise aujourd’hui que cette entreprise sera encore bonne demain. C’est pour cette raison que Grove a intitulé son livre *Seuls les paranoïaques survivent*.

Même les avantages sociaux sont en train de changer. Non seulement l’ère de l’information a modifié les règles régissant les régimes de retraite, c'est-à-dire en remplaçant le Régime de retraite à prestations déterminées par le Régime à cotisations déterminées, mais ces changements ont également touché certains des avantages sociaux dont bénéficiaient jusque-là les salariés. Un ami qui travaille pour une compagnie aérienne m'a dit : « L'un des avantages sociaux des employés de compagnies aériennes a toujours été de pouvoir voyager gratuitement. Mais aujourd’hui, avec les compagnies qui mettent aux enchères leurs sièges invendus, les avions sont toujours pleins et il est devenu beaucoup plus difficile de profiter de cet avantage que j'adore. »

Les règles ont changé

Alors que cet ouvrage touche à sa fin, permettez-moi de vous faire part de quelques réflexions à propos des changements auxquels nous faisons face aujourd’hui, des changements qui ont déclenché la chute du mur de Berlin et l'émergence de l'Internet. Dans son ouvrage intitulé *The Lexus and the Olive Tree*, Thomas L. Friedman, décrit plusieurs changements qui distinguent nettement l'ère de l'information de l'ère industrielle. En voici quelques-uns :

1. L'ère industrielle Einstein

L'ère de l'information

E=mc²

La loi de Moore

Pendant la guerre froide, c'est la théorie de la relativité d'Albert Einstein, $E=mc^2$, qui était la règle. En 1945, lorsque les États-Unis ont largué la bombe atomique sur le Japon, l'Amérique est devenue la plus grande puissance économique du monde et a ravi à l'Angleterre la dominance militaire qu'elle avait exercée jusqu'alors. Pendant les années 1980, tout le monde croyait que le Japon allait surpasser économiquement les États-Unis, et la Bourse de Tokyo s'est enflammée.

Mais la dominance économique du Japon a été brève parce que les États-Unis ont modifié les règles. Ils ont effectué une permutation en passant de la théorie de la relativité à la loi de Moore. La loi de Moore dit que la puissance de la technologie doublera tous les 24 mois. Aujourd'hui, l'Amérique est la plus grande puissance du monde parce qu'elle mène dans le domaine de la technologie tout comme dans celui de l'armement.

Si l'Amérique était demeurée seule dans la course à l'armement, elle serait peut-être une nation en faillite, comme l'ancienne Union soviétique. Lorsque le mur de Berlin est tombé en 1989, les marchés financiers américains sont rapidement entrés dans l'ère de l'information. Ce sont les pouvoirs financiers d'une société capitaliste libre qui permettent de changer rapidement. Le Japon et l'Angleterre sont incapables de changer aussi rapidement, car ces deux pays ont encore trop de liens avec l'ancien régime féodal - aussi connu sous le nom de monarchie, une institution qui date de l'ère agraire. Inconsciemment, ces pays attendent que leur monarque leur indique la voie à suivre.

En d'autres termes, l'innovation est souvent entravée par les traditions. Et cela est vrai pour les individus comme pour les nations. Comme le disait père riche : « Les vieilles idées gênent l'éclosion de nouvelles idées. » Je ne dis pas que nous devrions nous débarrasser de nos traditions, mais plutôt que nous sommes à l'ère de l'information et que nous avons besoin de nouvelles idées tout comme de vieilles idées.

2. L'ère industrielle

L'ère de l'information

Poids des missiles

Vitesse des modems

Lorsque le mur de Berlin est tombé, la loi de Moore a remplacé la théorie de la relativité. La puissance du monde n'a plus été mesurée en fonction du poids des ogives nucléaires, mais de la vitesse des modems. Heureusement, un modem rapide coûte beaucoup moins cher qu'un gros missile ; ici, la vitesse est plus importante que le poids.

3. L'ère industrielle

L'ère de l'information

Deux pouvoirs mondiaux

Aucun commandement

Pendant la guerre froide, il y avait deux superpuissances : les États-Unis et l'Union

sovietique. Aujourd’hui, les notions de monde sans frontières et d’économie mondiale sont devenues une réalité grâce au réseau Internet.

De nos jours, la horde électronique, qui est composée de milliers d’administrateurs de fonds contrôlant d’énormes sommes d’argent, exerce davantage de pouvoir que les politiciens. Si la horde électronique n’aime pas la façon dont un pays gère ses affaires financières, elle déplace ses capitaux dans un autre pays à la vitesse de la lumière. Ce ne sont plus les politiciens qui détiennent le pouvoir aujourd’hui, comme c’était le cas à l’ère industrielle. À l’ère de l’information, c’est le pouvoir de l’argent électronique sur le marché mondial qui régente souvent les politiques d’un pays.

Quand Bill Gates a traversé la frontière qui sépare les États-Unis du Canada, un agent de la douane lui a demandé s’il avait quelque chose à déclarer, il a présenté une pile de disquettes retenues par une bande élastique en disant : « Ceci vaut au moins 50 milliards de dollars. » Pensant avoir affaire à un cinglé, l’agent a haussé les épaules et a laissé passer l’homme le plus riche du monde sans lui faire payer la moindre taxe. Mais ces disquettes valaient vraiment 50 milliards de dollars. Il s’agissait du prototype de Windows 95 de Microsoft.

Des individus richissimes tels que Bill Gates ont souvent davantage de pouvoir et d’influence sur le monde que de nombreuses grandes nations. Ce pouvoir a amené le gouvernement des États-Unis, le gouvernement le plus puissant du monde, à intenter contre Microsoft des poursuites pour pratiques anticoncurrentielles. Lorsque cette accusation a été rendue publique, un de mes amis m’a dit : « Ce qui est effrayant, c’est que Bill Gates a les moyens d’engager de meilleurs avocats que le gouvernement des États-Unis. » Et cela parce que le gouvernement des États-Unis est une institution appartenant à l’ère industrielle et que Bill Gates est un enfant de l’ère de l’information.

Toujours dans la même ligne de pensée, George Soros croit qu’un grand nombre d’entreprises ont beaucoup plus d’argent et de pouvoir que de nombreuses nations occidentales. Cela signifie qu’il existe aujourd’hui des entreprises qui pourraient nuire à l’économie d’une nation tout entière uniquement pour plaire à quelques actionnaires. Voilà l’étendue du pouvoir qu’ont certaines entreprises.

Au cours des prochaines années, de nombreux changements, bons et mauvais, se produiront. Je crois que le capitalisme atteindra son paroxysme. Les entreprises désuètes seront balayées. La concurrence et les besoins en matière de coopération augmenteront. Les jeunes entreprises achètent les plus anciennes. Ces changements ont lieu parce que le génie appelé technologie est sorti de sa lampe, et que l’information et la technologie sont maintenant abordables et accessibles à tous.

La bonne nouvelle

La bonne nouvelle, c’est que pour la toute première fois, la règle du 90/10 n’est plus valide. De plus en plus de gens ont maintenant la possibilité d’accéder au monde merveilleux de la richesse infinie, la richesse de l’information, et l’information n’a pas de frontières, elle n’est pas confinée à un lieu comme les terres et les ressources naturelles. Malheureusement, les gens qui s’accrochent à de vieilles idées seront sans doute secoués par ces changements et ceux qui les suivront.

Si père riche était encore vivant, il dirait sans doute : « Cet engouement pour le réseau Internet ressemble beaucoup à la ruée vers l’or des années 1850 en Californie. La seule différence, c’est qu’on n’a pas besoin de sortir de chez soi pour y participer, alors pourquoi ne pas le faire ? » Il poursuivrait probablement en disant : « Dans toute situation économique extrêmement favorable, on ne retrouve que trois types d’individus : ceux qui agissent, ceux qui regardent, et ceux qui disent : “Que s’est-il passé ?” »

Même si j’ai tout d’abord présenté la théorie de la relativité d’Albert Einstein comme étant une idée dépassée datant de l’époque de la guerre froide, je n’en considère pas moins M. Einstein comme un authentique visionnaire. Il avait déjà soulevé à son époque une idée qui est encore plus vraie aujourd’hui : « L’imagination est plus importante que la connaissance. »

La véritable bonne nouvelle, c’est que pour la première fois dans l’histoire, un outil, Internet, permet à de plus en plus de gens de voir l’autre côté de la médaille, à condition bien sûr de s’en servir en gardant les yeux grands ouverts.

La création d’éléments d’actif à partir de mes idées a été l’un des plus grands défis que j’ai relevés. Mes tentatives n’ont pas toujours été couronnées de succès, mais chaque tentative m’a permis d’acquérir de nouvelles compétences et j’ai pu voir un monde de possibilités que peu de gens voient. La bonne nouvelle, c’est donc que, pour la majorité des gens, Internet

facilite l'accès à un monde d'abondance où, pendant des siècles, seule une certaine élite pouvait pénétrer. Grâce au réseau Internet, plus de gens ont la possibilité de transformer leurs idées en éléments d'actif qui permettent d'en acquérir d'autres, et de concrétiser leurs rêves financiers.

Nous ne faisons que commencer

Karen et Richard Carpenter ont interprété une très belle chanson intitulée « We've Only Just Begun ». Si vous croyez être trop âgés pour repartir à zéro, rappelez-vous que le colonel Sanders l'a fait à l'âge de 66 ans. Mais nous avons un avantage sur le colonel Sanders, car nous vivons à l'ère de l'information où c'est la jeunesse de l'esprit qui compte, et non l'âge de notre corps.

Le plus important investissement que vous puissiez faire

Vous faites un investissement important en lisant ce livre, que vous soyez d'accord ou non avec son contenu. Dans le monde en perpétuel changement où nous vivons, le plus important investissement que vous puissiez faire, c'est parfaire votre éducation financière et chercher de nouvelles idées. Poursuivez donc votre quête et remettez sans cesse en question vos vieilles idées.

L'un des principaux thèmes de cet ouvrage porte sur un pouvoir qui n'appartient qu'à vous : celui de créer un monde où l'argent est soit rare, soit abondant. La création d'un monde d'abondance exige un certain degré de créativité, une solide éducation financière, une connaissance approfondie du monde des affaires, une tendance à chercher des occasions plutôt que davantage de sécurité, et la faculté de substituer la coopération à la compétitivité. Père riche a joué un grand rôle dans l'organisation de mes pensées en disant : « Tu peux vivre dans un monde où l'argent est rare ou dans un monde où l'argent abonde. Le choix t'appartient. »

Un dernier mot

Au début de cet ouvrage, père riche donne un conseil à l'investisseur moyen : « Ne restez pas dans la moyenne. » Que vous visiez la sécurité, l'aisance ou la richesse en investissant, je vous en prie, ayez toujours un plan. Une bonne éducation financière et de solides connaissances du monde de l'investissement sont d'une importance capitale en cette ère de l'information, une ère caractérisée par des changements plus rapides, moins de garanties, mais davantage de possibilités.

Le message éducatif de Robert

Comment créer vos propres éléments d'actif et en acheter d'autres de l'intérieur comme de l'extérieur

Dans l'introduction de cet ouvrage, j'ai indiqué que la SEC définit l'investisseur accrédité comme une personne dont le revenu annuel est supérieur à 200 000 \$. J'ai également indiqué qu'un tel revenu donne accès à certains des meilleurs investissements du monde, tout comme à des investissements extrêmement risqués. C'est la raison pour laquelle père riche croyait qu'un revenu de 200 000 \$ n'était pas suffisant. Il croyait que pour faire ce genre d'investissements, il fallait posséder des compétences bien précises, de manière à pouvoir faire la distinction entre les bons et les mauvais investissements.

Mon jeu éducatif CASHFLOW a été conçu à l'intention des individus qui souhaitent :

1. Exercer un contrôle sur leurs finances personnelles.
2. Apprendre à conserver une plus grande partie de l'argent qu'ils gagnent.
3. Apprendre les habiletés de base qui leur permettront de transformer leurs idées en éléments d'actif.
4. Apprendre les habiletés de base qui leur permettront de créer des entreprises pouvant générer des bénéfices supérieurs à 200 000 \$. Vous vous rappelez sans doute que le premier palier du triangle P-I est la gestion du cash-flow. Si 9 nouvelles entreprises sur 10 font faillite au cours de leurs 5 premières années d'existence, c'est justement parce que leurs propriétaires n'ont pas su gérer leur cash-flow de manière à assurer la croissance de leurs entreprises.
5. Acquérir les connaissances financières requises qui leur permettront d'investir sans danger dans les meilleurs instruments de placement du monde.
6. Apprendre à investir avec confiance tant dans un marché haussier que dans un marché baissier.
7. Adopter un mode de pensée axé sur la possibilité de vivre dans un monde où l'argent abonde.
8. Parfaire leur éducation financière et leurs connaissances du vocabulaire financier.
9. Apprendre à résoudre des problèmes financiers en faisant travailler leur argent pour eux au lieu de travailler pour de l'argent.
10. Avoir du plaisir en apprenant et être en mesure de transmettre leurs connaissances à ceux qu'ils aiment.

Ce sont là quelques-unes des acquisitions que vous pouvez faire en jouant à *CASHFLOW*. Le jeu expose toutes les habiletés de base qui m'ont permis de créer des entreprises très prospères, d'investir sans danger dans l'immobilier et dans d'autres entreprises. C'est grâce au cash-flow généré par ces investissements que ma femme et moi avons pu prendre notre retraite. Elle avait 37 ans et j'en avais 47.

Après avoir lu ce livre, il vous apparaît sans doute évident maintenant que, pour investir sans danger et sans soucis, vous devez avoir des plans automatiques spécifiquement dressés pour vous. Vous pouvez choisir de confier votre argent à un conseiller financier et lui laisser le soin d'investir à votre place conformément à votre plan.

Cependant, investir dans le but de devenir riche exige souvent un tout autre bagage de compétences personnelles essentielles, des compétences dont dépendent la réussite financière, ainsi que le faible risque et la forte rentabilité. Autrement dit, c'est savoir créer des éléments d'actif qui permettent d'en acquérir d'autres. Mais l'acquisition des connaissances et de l'expérience requises demande souvent beaucoup de temps, apparaît souvent comme une mission impossible et est coûteuse, surtout si vous faites des erreurs avec votre propre argent. C'est pourquoi j'ai créé ce jeu éducatif.

À PROPOS DE L'AUTEUR

Robert T. Kiyosaki

Bien connu comme l'auteur de *Père riche, Père pauvre* - l'ouvrage traitant d'éducation financière le plus prisé de tous les temps - Robert Kiyosaki a remis en question et changé la façon dont des dizaines de millions d'individus à travers le monde perçoivent l'argent. Entrepreneur, éducateur et investisseur, il croit que le monde a besoin de plus d'entrepreneurs qui créeront des emplois.

Avec ses opinions sur l'argent et l'investissement qui font souvent voler en éclats les idées reçues, Robert s'est gagné une réputation internationale grâce à son franc-parler, son audace et son courage, et il se passionne pour l'enseignement.

Robert et Kim Kiyosaki ont fondé The Rich Dad Company, une entreprise d'éducation financière. Ils ont également créé les jeux CASHFLOW. En 2013, l'entreprise a misé sur le succès mondial de ses jeux éducatifs pour lancer une plate-forme de jeu novatrice, mobile et en ligne.

Robert est considéré comme un visionnaire ayant le don de simplifier des concepts complexes - des idées relatives à l'argent, à l'investissement, à la finance et à l'économie - et il sait présenter son cheminement personnel vers la liberté financière d'une manière qui trouve une résonance chez un public de tout âge et de tout milieu. Ses principes fondamentaux et ses messages - comme « votre maison n'est pas un actif », « investissez pour générer un cash-flow » et « les épargnants sont des perdants » - ont déclenché une tempête et il a été critiqué et ridiculisé ... uniquement pour avoir évolué dans l'arène économique mondiale au cours de la dernière décennie d'une manière à la fois dérangeante et prophétique.

Il affirme que le « vieux » conseil - allez à l'école, trouvez un bon emploi, économisez, débarrassez-vous de vos dettes et investissez à long terme dans un portefeuille bien diversifié - est dépassé en cette ère de l'information où tout change si rapidement. Sa philosophie et son discours remettent en cause le *statu quo*. Ses enseignements encouragent les gens à devenir financièrement éduqués et à jouer un rôle actif en investissant de manière à assurer leur avenir.

Auteur de 19 ouvrages, dont le best-seller international *Père riche, Père pauvre*, Robert a été invité par les médias du monde entier - de CNN, la BBC, Fox News, Al Jazeera, GBTV et PBS à *Larry King Live, Oprah, People Daily, Sydney Morning Herald, The Doctors, Straits Times, Bloomberg, NPR, USA TODAY*, et des centaines d'autres - et ses livres ont figuré en tête des best-sellers à l'échelle internationale pendant plus d'une décennie. Il continue à livrer son message et il inspire des auditoires partout dans le monde.

Parmi ses livres les plus récents, on compte *Unfair Advantage : The Power of Financial Education* et *Midas Touch*, le deuxième ouvrage qu'il signe avec Donald Trump. Son tout dernier livre, *Why « A » Students Work for « C » Students* est paru en 2013.

Pour en savoir davantage, consultez RichDad.com.

AVERTISSEMENT: CE LIVRE NE S'ADRESSE PAS AUX INVESTISSEURS QUI CHERCHENT UNE « SOLUTION MIRACLE », UNE « RÉPONSE FACILE », UNE « FORMULE MAGIQUE » OU UN « BON TUYAU ».

GUIDE POUR INVESTIR

« Le mot *investissement* n'a pas la même signification pour tout le monde. Le riche, le pauvre et la classe moyenne investissent différemment. Ce livre propose un cheminement à long terme à quiconque veut devenir un investisseur prospère et placer ses capitaux dans les secteurs qui privilégiuent les gens riches. Comme l'indique son titre, cet ouvrage est un "guide" et n'offre aucune garantie ... seulement des conseils. »

— Robert Kiyosaki

Ce *Guide pour investir* vous révélera ...

- Les règles de base de l'investissement;
- Comment réduire les risques d'investissement;
- Les 10 paliers de contrôle de l'investisseur;
- Comment convertir votre revenu gagné en valeurs de portefeuille;
- Comment devenir un investisseur chevronné;
- Comment transformer vos idées en entreprises multimillionnaires;
- Comment et pourquoi tant de gens font faillite de nos jours.



Robert Kiyosaki a remis en question et changé la perception de l'argent de dizaines de millions de gens partout dans le monde. Avec des opinions qui vont souvent à l'encontre de la sagesse populaire, Robert est maintenant connu pour son franc-parler, son insolence et son audace. Il est considéré à l'échelle mondiale comme un défenseur passionné de l'éducation financière.

RICH DAD.
www.richdad.com
info@richdad.ca
UN MONDE DIFFÉRENT