

MARC FISHER

Le Millionnaire Tome 2

# Le MILLIONNAIRE



*Un conte sur la Magie de l'Esprit*

QUÉBEC AMÉRIQUE



# Le Millionnaire tome 2

### **Du même auteur chez Québec Amérique**

**Le Vendeur et le Millionnaire**, roman, Montréal, 2003.

**Miami**, roman, Montréal, 2001.

**Conseils à un jeune romancier**, roman, Montréal, 2000.

**Le Cadeau du millionnaire**, roman, Montréal, 1998.

**Les Hommes du zoo**, roman, Montréal, 1998.

**Le Millionnaire**, roman, Montréal, 1997.

**Le Livre de ma femme**, roman, Montréal, 1997.

**Le Golfeur et le Millionnaire**, roman, Montréal, 1996.

**Le Psychiatre**, roman, Montréal, 1995.

Marc Fisher

## Le Millionnaire tome 2

Un conte sur la Magie de l'Esprit

QUÉBEC AMÉRIQUE

## Données de catalogage avant publication (Canada)

Fisher, Mark

Le Millionnaire

Sommaire : t. 2. Un conte sur la Magie de l'Esprit

ISBN 978-2-7644-0340-2 (v. 2) (Version imprimée)

ISBN 978-2-7644-2102-4 (PDF)

ISBN 978-2-7644-2107-9 (EPUB)

I. Titre. II. Titre : Un conte sur la Magie de l'Esprit.

PS8581.O24M54 1997 C843'.54 C97-941297-8

PS9581.O24M54 1997



Conseil des Arts  
du Canada

Canada Council  
for the Arts



Nous reconnaissons l'aide financière du gouvernement du Canada par l'entremise du Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition (PADIÉ) pour nos activités d'édition.

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

Les Éditions Québec Amérique bénéficient du programme de subvention globale du Conseil des Arts du Canada. Elles tiennent également à remercier la SODEC pour son appui financier.

Dépôt légal : 1<sup>er</sup> trimestre 2004

Bibliothèque nationale du Québec

Bibliothèque nationale du Canada

Révision linguistique : Andrée Laprise

Mise en pages : André Vallée

Réimpression : mai 2004

Tous droits de traduction, de reproduction et d'adaptation réservés

Imprimé au Canada

© 2004 Éditions Québec Amérique inc.

[www.quebec-amerique.com](http://www.quebec-amerique.com)

## Où le jeune homme revoit une vieille connaissance

Une demi-heure, une toute petite demi-heure, c'était tout le temps dont disposait le jeune homme pour prendre son déjeuner dans la pièce minuscule qui lui servait de chambre, et qui était rendue encore plus exiguë par son encombrement. Il expédiait en général son repas – un simple sandwich ou une pointe de pizza – en quelques minutes, et consacrait le reste du temps à sa passion : la lecture.

Il tenait dans ses mains maculées d'huile un exemplaire du *Vieil homme et la mer*, d'Ernest Hemingway, qui était devenu un de ses auteurs préférés le jour où il avait appris qu'il avait réécrit cinquante-sept fois la première page de son œuvre la plus célèbre. Lui aussi aspirait à devenir écrivain. Il avait bien refait une vingtaine de fois le premier chapitre de son roman, mais il n'était pas devenu célèbre, comme son idole, et n'avait pas fait fortune. Encore eût-il fallu qu'il terminât son livre et trouvât un éditeur !

À la place, de guerre lasse, et voyant les 25 000 \$ que lui avait donnés le millionnaire fondre comme neige au soleil, il s'était résigné à devenir pompiste au garage géré par son beau-père, le second mari de sa mère. Au début, il s'était dit que ce ne serait que pour quelques semaines, tout au plus quelques mois, en attendant de trouver autre chose, puis il s'était enlisé... C'était pratique, d'une certaine manière, car il était retourné vivre chez sa mère, qui habitait une maisonnette juste derrière le garage.

Un magnifique air de Pucini, *O mio babbino caro*, emplissait la chambre. Il adorait l'opéra, et en écoutait chaque fois qu'il pouvait, c'est-à-dire chaque fois que son beau-père n'était pas dans les parages, car lui le détestait.

Le jeune homme lisait-il vraiment ou ne rêvassait-il pas en se demandant comment il avait pu en arriver là ?

Un an et demi plus tôt, le chemin de la fortune semblait tout tracé devant lui. Le vieux millionnaire l'avait exalté de ses lumineux conseils et étonné par sa générosité, lui faisant cadeau de 25 000 \$... Qu'il ferait fructifier aisément pour devenir lui aussi millionnaire. Puis le rêve s'était effrité sans qu'il sût trop comment... Dans ses heures les plus sombres, il lui semblait qu'il avait gâché sa chance, son unique chance de s'en sortir, et qu'il en paierait éternellement le prix...



L'arrivée de son beau-père l'arracha de sa lecture. L'homme d'une soixantaine d'années, fort corpulent et complètement chauve – toute sa pilosité semblait se concentrer dans ses sourcils broussailleux poivre et sel – entra sans frapper, et éteignit brutalement le lecteur cd.

— Qu'est-ce que tu fais là ? As-tu vu l'heure ?

— J'ai commencé à manger à midi et demi seulement ! protesta le jeune homme.

— Tu as disparu depuis presque une heure ! Tu me prends pour un imbécile ou quoi ? le gourmanda le beau-père, un homme qui souffrait mal la contradiction, surtout de la part de son beau-fils.

Il s'avança vers le jeune homme, lui arracha violemment *Le Vieil homme et la mer* des mains et le lança dans le fond de la chambre.

— Quand vas-tu arrêter de perdre ton temps avec ces foutus livres ? Tu ne deviendras jamais écrivain et encore moins millionnaire ! Millionnaire... Ça rêve de devenir millionnaire et ce n'est même pas capable de faire une vidange d'huile correctement ! Tu serais dans la rue si je ne t'avais pas repris ! Allez ouste ! Au travail !

Il tourna les talons, ressortit de son pas lourd. Humilié, le jeune homme se leva, les poings serrés, prêt à lui sauter dessus, et se jura qu'un jour il se vengerait. Il récupéra son précieux livre, ouvert sur le plancher. Il corna la page où il avait interrompu sa

lecture, puis serra l'admirable roman contre son cœur. C'était tout ce qui lui restait, son seul refuge, sa raison d'être, avec la musique d'opéra dont il s'enivrait quotidiennement.

En un rien de temps, il fut de retour à son poste. Effectivement, plusieurs voitures attendaient, et la première était une longue limousine noire...

Une limousine...

Il ne fallait pas la faire attendre parce que, c'est bien connu, les gens fortunés veulent tous être servis comme des rois, dans la seconde suivant leur arrivée.

— Le plein, dit le chauffeur en abaissant à peine sa glace teintée.

— Pas de problème ! jeta le jeune homme.

Un autre client, un octogénaire fort maigre et tout courbé, lassé d'attendre, avait décidé de se servir lui-même, en utilisant la deuxième pompe. Il le faisait d'ailleurs fort imprudemment en grillant une cigarette.

Le jeune homme le prévint du danger, tout en remplissant le réservoir de la limousine :

— Monsieur, votre cigarette...

Était-il atteint de surdité, ou faisait-il la sourde oreille ? L'homme ne tint pas compte de la remarque du pompiste.

— Monsieur, c'est interdit de fumer ! tenta à nouveau ce dernier, sans plus de succès.

Le jeune homme dodelina de la tête, l'air de dire : « Les gens ne respectent rien... » Il voulut

partager son irritation avec le motocycliste juste derrière la limousine.

Le type d'une vingtaine d'années avait le crâne complètement rasé. Il portait des lunettes fumées, et un anneau doré ornait son oreille gauche. Il n'eut aucune réaction comme s'il n'avait pas vu le jeune homme. Ce dernier n'insista pas. Il jeta un regard vers le client puis vers son beau-père qui était de retour à la caisse derrière la vitrine du garage. Le jeune homme pensa : « Si le beau-père se rend compte qu'un client fume impunément sous mon nez, avec un pistolet d'essence à la main, il va m'en parler pendant une semaine ou couper mon salaire comme il l'a fait à deux reprises pour des riens. » Mais il n'eut pas le temps de s'attarder à ces pensées démoralisantes, car pour se dégourdir les jambes, le passager de la limousine en était descendu.

Le jeune homme tressaillit.

Il avait l'impression de rêver, d'halluciner. Le passager n'était nul autre que le millionnaire !

Vêtu d'un imperméable – en cette fin de septembre, le temps, quoique ensoleillé, était frisquet et venteux – un long foulard de soie blanche au cou, le vieil homme, fort élégant, ne semblait pas avoir vieilli d'un jour.

Il ne vit pas le jeune homme car, au lieu de pester contre la lenteur du service, comme avaient commencé à le faire d'autres clients, il se contenta

de regarder le ciel, comme s'il surveillait le vol des rares nuages au loin.

Tout se passa très vite...

Lorsque le motocycliste vit le millionnaire sortir de sa voiture, il quitta la file d'attente et roula en sa direction. Pointant un couteau à cran d'arrêt sous son nez, il ordonna :

— Votre portefeuille, tout de suite !

Tous les témoins de la scène n'en revenaient pas. Un crime était commis sous leurs yeux, en plein jour et... la surprise les paralysait littéralement.

Le millionnaire, forcé d'interrompre sa contemplation, aperçut la lame qui brillait à quelques centimètres de son visage. Il jaugea son agresseur. Il paraissait extrêmement nerveux comme s'il était sous l'influence de quelque substance. Le millionnaire esquissa un sourire. Il était d'un calme désarmant – pas assez pourtant pour que l'arme tombât des mains du motocycliste !

— Si vous croyez que c'est bon pour vous, dit-il philosophiquement.

Le jeune homme devait faire quelque chose ! Il ne pouvait pas laisser le vieux millionnaire se faire détrousser ainsi, sous ses yeux. D'autant que, comme il arrive souvent en pareilles circonstances, le motard, dans un geste de nervosité incontrôlable, le blesserait peut-être, ou pire encore, lui trancherait mortellement la gorge.

D'un geste lent et mesuré, le millionnaire écarta son imperméable et fouilla dans la poche arrière de son pantalon pour en extraire son portefeuille.

Le voleur tendait une main nerveuse vers lui, pour qu'il hâte son geste, lorsqu'il entendit une voix derrière lui intimer :

— Police ! Jetez votre arme !

Le motocycliste se tourna. Il ne vit pas de policier, mais plutôt le pistolet d'essence que le jeune homme dirigeait vers lui et qui l'aspergea copieusement, sous les yeux ahuris des autres clients. Le voleur laissa tomber aussitôt son couteau, surpris, fou de rage, tentant de se protéger le visage de ce flot continu d'essence pendant que, derrière lui, le millionnaire s'écartait vivement pour éviter d'être éclaboussé.

Le jeune voleur comprit qu'il n'avait d'autre choix que de filer. Il empoigna son guidon et embraya. Il se produisit alors un de ces hasards qui n'arrivent qu'une fois dans une vie. L'octogénaire qui, décidément dur d'oreille, ne s'était rendu compte de rien, choisit ce moment précis pour se débarrasser de sa cigarette : elle tomba avec une précision parfaite et hallucinante sur le motocycliste qui passait en trombe à côté de lui !

En un instant, le fugitif fut transformé en une véritable torche humaine et perdit la maîtrise de son engin.

Tous étaient interdits.

Sauf le millionnaire qui, dans un geste d'un courage inouï, courut vers son agresseur, tandis que son chauffeur Edgar sortait de la limousine et tentait en vain de le rappeler.

Défiant les flammes, l'excentrique philosophe jeta son imperméable sur le motocycliste et le tira à l'écart, le sauvant d'une mort certaine, car quelques secondes plus tard, la moto explosait, et ses pièces volaient en tout sens. Instinctivement, le millionnaire s'était couché sur le motocycliste, juste à temps pour voir passer, quelques centimètres à peine au-dessus de sa vénérable tête blanche, des débris enflammés. Un peu plus, et il était décapité !

Lorsque les policiers, prévenus par le beau-père du jeune homme, arrivèrent sur les lieux, le millionnaire, contre toute attente, refusa de porter plainte.

— Vous êtes bien certain ? demanda l'agent en regardant l'imperméable brûlé en plusieurs endroits.

Le millionnaire avait confié le vêtement à son fidèle chauffeur, encore tout ému de n'avoir pu prévenir ce qui aurait pu se solder par un terrible drame.

Avant de répondre, le vieil homme plongea ses yeux dans ceux du voyou. Il y lut de la frayeur certes, mais aussi du repentir et de l'étonnement.

— Oui, je crois qu'il a eu sa leçon.

— Comme vous voulez... consentit l'agent.

Le voyou, croyant à peine à sa bonne fortune, esquisssa un sourire, et dit, avec sincérité :

— Merci, monsieur.

Puis il déguerpit sans demander son reste devant l'agent de police déçu.

Le millionnaire se tourna alors vers le jeune homme :

— Puis-je vous inviter chez moi ? Je crois que nous devons avoir une discussion.

— Mais sa journée n'est pas finie ! protesta le beau-père, non sans une certaine jalousie de voir son beau-fils traité avec autant d'égards par un homme visiblement fort riche.

— Ce petit dédommagement peut-il arranger les choses ? demanda le millionnaire qui tira à nouveau de sa poche son portefeuille.

Égal à lui-même, le vieil homme gardait sur lui sa liasse de 25 000 \$ en coupures de mille. Il en tendit une au beau-père qui écarquilla les yeux, et s'empressa d'accepter avec un large sourire ce « petit » dédommagement.

— Alors, on y va ? demanda le vieil homme.

— Je ne sais pas, je...

Il abaissa avec embarras les yeux vers son bleu de pompiste, tout taché d'huile. Pouvait-on prendre place ainsi vêtu dans une luxueuse limousine ?

— Oh ! c'est sans importance, c'est une vieille limousine, protesta plaisamment le millionnaire, n'est-ce pas Edgar ?

Son chauffeur acquiesça et ouvrit la porte de la voiture. Tous deux s'y engouffrèrent.

La longue limousine noire s'éloigna.

Le jeune homme ne put s'empêcher de jeter un dernier coup d'œil derrière lui. Il y avait les curieux, les policiers, les pompiers aussi, qui achevaient d'éteindre les flammes de la moto.

Et il y avait cette station-service où il s'était enterré depuis trop longtemps maintenant, avec ce beau-père qui ne lui laissait pas une minute de répit, qui le tarabustait constamment, le traitait comme un véritable esclave, lui imposant toutes les tâches désagréables dont personne ne voulait.

Sa nouvelle rencontre avec le millionnaire – inattendue s'il en était – lui permettrait-elle de s'en sortir, de repartir à zéro ?

Le jeune homme tourna la tête, puis avoua :

— Je ne pensais pas vous revoir un jour. Je croyais que vous...

Il n'acheva pas sa phrase. Voulait-il dire : « Que vous étiez mort ? »

Avec un fin sourire, le millionnaire expliqua :

— La rumeur de ma mort a circulé un temps mais, comme on dit, elle était grandement exagérée. Parlons plutôt de vous. La dernière fois que je vous ai vu, vous aviez de grandes ambitions, vous vouliez devenir millionnaire. Et maintenant – il regarda l'uniforme maculé du jeune homme – vous servez de l'essence dans un garage. Il n'y a pas de sot métier, c'est sûr, mais tout de même... Que vous est-il arrivé ?



## Où le jeune homme avoue l'échec de sa vie

— Je ne sais pas, admit le jeune homme non sans embarras. Au début, tout paraissait facile, j'étais sûr de réussir. Je m'étais fixé des objectifs élevés, comme vous m'aviez suggéré et je...

Il se tut. Il regarda un instant le paysage qui défilait comme s'il tentait de se remémorer ce qui s'était réellement passé. D'ailleurs le savait-il ?

— Je voulais écrire mon roman, mais comme c'est mon premier, ça demande du temps. Mon argent fondait rapidement. J'ai même vendu ma voiture pour pouvoir tenir plus longtemps. Lorsqu'il ne m'est plus resté dans mon compte que la moitié de ce que vous m'aviez donné, j'ai pris peur. Je suis venu travailler dans ce garage croyant pouvoir finir mon roman dans mes temps libres. Mais à la fin de la journée, je suis crevé, je...

— Hum, dit le millionnaire, c'est classique...

Une tristesse – chose rare chez lui – flottait dans son regard. Comme s'il était déçu de la déconfiture

du jeune homme, en qui il semblait avoir fondé de si grands espoirs. Pourtant, ce ne devait pas être la première fois qu'il donnait de l'argent à un débutant incapable de le faire fructifier : on dilapide toujours plus aisément l'argent tombé du ciel que celui acquis à la sueur de son front !

Le jeune homme aussi éprouvait du chagrin, presque de la honte. Il y avait un contraste si grand entre la tenue élégante du millionnaire et son bleu de travail ! Parviendrait-il un jour à s'arracher à sa médiocrité, à devenir, non pas aussi riche que le vieil homme, mais au moins indépendant de fortune, si bien qu'il pourrait occuper ses jours comme il l'entendait et non pas à vendre à vil prix son temps à un beau-père qui le méprisait et ne cherchait qu'à le prendre en défaut ?

La limousine s'immobilisa bientôt devant une immense grille superbement ouvragée de roses métalliques. Le jeune homme la reconnut sans peine : elle protégeait le domaine du millionnaire. Le gardien l'ouvrit et la voiture s'avança lentement dans l'allée bordée de plates-bandes, de statues romaines et d'arbres majestueux.

Le jeune homme eut, comme la première fois, une impression de luxe. Surtout lorsque la résidence principale du millionnaire lui apparut. Le manoir Tudor, magnifiquement restauré, semblait appartenir à une autre époque. Il ressentit également une émotion plus intime, plus trouble : jamais il n'avait

cru qu'il reviendrait en ce lieu, chez cet homme qui avait été comme un père pour lui, le bref temps de leur rencontre providentielle.

— Allons nous asseoir... proposa le millionnaire en descendant de la voiture.

Ils marchèrent en silence, passant devant la roseraie, encore fort belle même si la saison était avancée. Une rose était tombée au sol, un peu bizarrement. Même fanées, les roses, c'est connu, ne tombent pas comme les pommes trop mûres. Le millionnaire la ramassa, puis poursuivit sa promenade avec le jeune homme jusqu'à l'arrière de la résidence, qui donnait sur la mer.

Il y avait un vieux banc de pierre et de bois, stratégiquement placé, que le millionnaire avait plaisamment baptisé son banc philosophique, et où il allait souvent se recueillir. Il y restait parfois des heures, apparemment sans rien faire, ce qui étonnait ses visiteurs qui avaient instruction de ne le déranger sous aucun prétexte. Sans l'avouer, plusieurs estimaient qu'il y perdait son temps en vagues rêveries.

Pourtant le vieil homme ne s'abandonnait pas à la nostalgie – ce qui aurait été contraire à sa philosophie de ne vivre que dans la mystérieuse gloire du moment présent. Il avait découvert que le vol capricieux des nuages, le bruissement du vent dans les arbres et les vagues de la mer recelaient des enseignements profonds, pourvu qu'on y prêtât attention. En tout cas, ils constituaient un divertissement

plus fécond qu'un écran de télévision, éteignoir de tant d'esprits.

Il avait souvent suggéré à ses amis cette pratique un peu curieuse, mais il faut de la patience pour apprivoiser le silence. La plupart renonçaient au bout de dix minutes, pour retomber dans le carcan de leurs vieilles habitudes. Dommage ! déplorait le millionnaire, car celui qui ne sait pas rester seul avec lui-même n'apprend jamais à penser, n'apprend jamais qui il est vraiment !

Sur la grande étendue gazonnée qu'ombrageaient des chênes, des saules pleureurs et des peupliers, un jardinier ratissait les feuilles. Non sans difficulté, car il ventait fort en cette fin de septembre, surtout au bord de la mer.

Le millionnaire et son jeune compagnon prirent place sur le vieux banc.

— Vous êtes un jeune homme brillant...

— Parfois, lorsque je vois où j'en suis rendu, je me le demande, dit-il en regardant ses mains tachées d'huile, qui ne ressemblaient certes pas à celles d'un romancier !

— Non, je pense réellement que vous êtes brillant, que vous avez le talent nécessaire pour réussir. Et honnêtement, je me demande comment vous faites...

— Comment je fais ?

— Oui, comment faites-vous pour vivre la vie que vous vivez ?

Le jeune homme n'osa répliquer. Le vieil homme reprit :

— Vous n'en avez pas assez de faire un travail qui ne vous convient pas, qui vous rapporte trois fois rien, et qui, en plus, vous empêche de faire ce que vous voulez vraiment faire ?

— Si j'en ai assez ?

— Vous n'en avez pas assez d'être toujours fauché, de toujours devoir vérifier le prix d'un objet avant de l'acheter, pour la plupart du temps le reposer avec résignation sur la tablette, parce que vous le trouvez trop cher, alors qu'en vérité c'est vous qui êtes trop pauvre ? Vous n'en avez pas assez de ne jamais pouvoir manger dans les bons restaurants, de ne pas conduire la voiture de vos rêves, de ne pouvoir partir en vacances où et quand vous le voulez ?

— Vous n'avez pas idée à quel point !

— Oh ! Je pense que oui, parce que je suis moi aussi passé par là, comme beaucoup de gens riches. Dites-moi, si vous en avez assez, pourquoi tolérez-vous cette vie ?

— Je... je ne sais pas, je...

La question le prenait au dépourvu. Était-il responsable de la médiocrité de son existence ? N'était-ce pas plutôt le mauvais sort qui s'acharnait sur lui ?

Mais peut-être – et c'était tout à la fois le problème et la solution ! – le mauvais sort, la malchance

n'existaient-ils pas vraiment, sauf dans la tête de la victime ?

Il y eut un moment de silence. Le millionnaire plissa les lèvres en regardant le jeune homme qui fixait ses pieds et semblait... dans ses petits souliers ! Regrettait-il de s'être montré trop dur avec son disciple ? N'était-ce pas sa manière de lui exprimer son affection, de le secouer un peu pour le « réveiller » ?

— N'aimeriez-vous pas pouvoir prendre votre retraite dans quelques années à peine, bien avant cinquante ans, à quarante ans même, parce que vous aurez bien joué vos cartes, parce que vous aurez suffisamment pensé à l'argent pour ne plus avoir à y penser du tout ?

— Oui, bien sûr ! admit le jeune homme, en relevant la tête.

— Au fond, ce qu'il vous faudrait, c'est d'avoir tous les mois assez de revenus passifs pour vous libérer de tout souci matériel...

— Des revenus passifs ?

## Où le jeune homme découvre la magie des revenus passifs

— Oui, des revenus qu'on touche même lorsqu'on est occupé à faire autre chose...

— Je ne suis pas sûr de comprendre...

— Je vais vous expliquer. Lorsque vous travaillez comme secrétaire, avocat ou électricien, vous touchez un salaire ou vous chargez des honoraires. C'est bien, surtout si vos honoraires ou votre salaire sont élevés. L'ennui, c'est que, outre que l'impôt vous gruge le tiers sinon la moitié de vos revenus, dès que vous cessez de travailler, vos revenus cessent. Ils n'ont pour ainsi dire pas de vie propre, contrairement aux revenus passifs, qui eux, sont une véritable rivière d'argent qui coule dans votre compte en banque, peu importe votre occupation, même lorsque vous jouez au golf, voyagez ou dormez.

— La fortune en dormant, c'est le rêve !

Jeu de mots facile qui provoqua pourtant l'amusement du vieil homme. Ce dernier redevint

rapidement sérieux, car une ride plissa le front encore lisse du jeune homme.

— Mais si les revenus passifs – et je ne sais même pas encore de quoi il s'agit – sont si merveilleux, comment se fait-il que la plupart des gens ne les connaissent pas ou ne s'en servent pas ?

— Parce que quatre-vingt-dix pour cent des gens se sont fait répéter par leurs parents, leurs professeurs et leurs amis que la chose la plus importante dans la vie était de trouver un emploi stable et de le garder à tout prix. Et c'est précisément pour cette raison que quatre-vingt-dix pour cent des gens ne deviennent jamais indépendants financièrement et sont condamnés à repousser le plus tard possible l'âge de la retraite. Évidemment, si vous adorez votre travail, il n'y a pas de problème. Mais combien de gens conserveraient leur emploi s'ils se retrouvaient avec dix millions de dollars ? Pas beaucoup, hélas, et c'est triste de penser qu'ils ne travaillent au fond que pour l'argent. L'argent est leur maître, alors qu'il devrait être leur serviteur. Oui, c'est triste que tant de rêves soient sacrifiés, que tant de gens ne soient pas vraiment à leur place et, par conséquent, fassent un travail qui ne leur convient pas, qui les ennue, qui les tue même, et dont d'ailleurs ils finissent souvent par mourir.

Le jeune homme se rembrunit. Son travail ne le tuait-il pas, en effet ! Encore s'il en était véritablement mort : il n'aurait pas à subir la mauvaise humeur



punitive de son imbuvable beau-père qui avait pour lui aussi peu d'égards que de cheveux sur la tête !

— La plupart des gens ne parviennent jamais à s'enrichir parce que trois ogres insatiables les dévorent mois après mois : l'impôt, leur maison et leur voiture. Après leur passage, il ne leur reste plus que des miettes – quand ce ne sont pas des dettes – et tout juste assez d'argent pour prendre trois petites semaines de vacances par année, souvent à crédit... N'est-ce pas un peu déprimant de constater qu'on ne travaille jamais pour s'enrichir, mais toujours pour enrichir l'État, les banques et les grandes corporations qui nous siphonnent chaque dollar durement gagné ? N'est-ce pas un peu déprimant de penser qu'en récompense de quarante ou cinquante ans de loyaux services, la plupart des gens doivent, à la retraite, se serrer la ceinture pendant vingt ou trente ans, parce que leur pension est plus petite que ce qu'ils gagnaient ? Tout ça parce qu'ils ne savent pas se servir des revenus passifs.

Le jeune homme opinait du bonnet. C'était comme une sorte de révélation, de choc, d'autant qu'il n'avait jamais cru pouvoir éviter cette « réalité » de la vie : travailler – et travailler dur – pour gagner de l'argent, payer ses impôts, son appartement, son auto, sans compter tout le reste ! Et c'était doublement frustrant parce qu'en plus de travailler dur, il gagnait peu !

Comment se sortir de ce piège à rats qui faisait que, malgré tous ses efforts, il ne s'enrichissait jamais, comme si une force aussi incontournable que la gravité l'attirait toujours vers le bas, vers la pauvreté? Maintenant, il lui tardait de savoir en quoi consistait cette véritable panacée qu'étaient les revenus passifs.

— Moi, poursuit le vieux philosophe – je ne veux pas me vanter mais seulement vous montrer la différence entre les deux mentalités – grâce à mes revenus passifs, j'aurais pu me retirer à trente-cinq ans. Comprenez-moi bien. Beaucoup de gens croient que, pour prendre leur retraite, pour être indépendants de fortune, ils doivent avoir des millions en banque. Ce n'est pas vraiment nécessaire. Moi, j'ai considéré que je pouvais arrêter de travailler lorsque mes revenus passifs s'élevaient à 30 000 \$ par année. C'est peu 30 000 \$, aujourd'hui, mais à l'époque, c'était plus que le salaire d'un médecin. Pas si mal pour un autodidacte qui a commencé sa carrière en cirant des souliers sur Wall Street!

— Pas si mal, en effet...

— Surtout qu'il faut se rappeler qu'en 1960, une Corvette se vendait 4 000 \$ et un pain même pas 20 cents. Qui hésiterait à prendre sa retraite aujourd'hui, s'il était assuré de toucher annuellement en revenus passifs l'équivalent du salaire d'un médecin? En tout cas, pour moi, c'était largement

suffisant pour mener une vie, non pas extravagante, mais plutôt agréable.

— C'est vrai, dit le jeune homme, les yeux arrondis par cette révélation, j'ai toujours cru qu'il me fallait devenir millionnaire avant de prendre ma retraite. Il ne m'est jamais venu à l'esprit qu'avec des revenus passifs de 100 000 \$ par année, je serais un peu comme un rentier et que je pourrais écrire sans me casser la tête. Je me contenterais même de moins, de 50 000 \$ ou de 60 000 \$, à condition d'être libre de faire ce que je veux.

— Quoi de plus doux, de plus précieux que la liberté en effet ! Et pourtant, neuf personnes sur dix acceptent de sacrifier ce trésor magnifique, ce joyau de l'existence, parce qu'elles ne savent pas que la réalité peut être autre, un peu comme les prisonniers de la caverne de Platon. Et ensuite, on se demande pourquoi il y a tant de dépressions nerveuses et de suicides ! C'est hélas le prix à payer pour n'avoir pas osé faire ce qu'on voulait faire, pour accepter d'être un esclave, alors qu'on est né pour être le maître de sa vie.

Le visage du jeune homme se décomposait petit à petit : le millionnaire ne le visait pas directement, et pourtant il faisait mouche.

— Quoi qu'il en soit, reprit le vieil homme, au bout d'un an de vacances, j'ai décidé, pour retrouver le plaisir que j'avais eu à constituer cette rivière

d'argent, de reprendre le collier, pour commencer à faire vraiment de l'argent. J'avais maintenant tout mon temps pour réfléchir, pour me demander comment je pouvais multiplier mes revenus, investir dans de nouvelles entreprises, trouver de nouvelles occasions.

## Où le millionnaire parle de la transformation intérieure

— L'esprit est le plus grand actif de chaque être humain. Il peut devenir une telle mine d'or lorsqu'il est libre, qu'il n'est pas étouffé par le travail et par les petites obligations du quotidien, tombeaux de tant de beaux talents !

« Rien n'est plus vrai ! pensa le jeune homme. Voilà pourquoi je suis sec lorsque je m'installe à mon clavier, le soir ! »

— Au fond, le secret est simple. Il faut s'ingénier – paresseusement diront certains, je dirais plutôt : intelligemment – à trouver constamment de nouvelles sources de revenus passifs.

— Je n'avais jamais pensé en ces termes...

— Ne vous en faites pas, vous êtes comme la plupart des gens. Si vous ne voulez plus être comme eux, vous devez penser différemment !

Le vieil homme resta un instant silencieux, examinant avec intérêt la rose fanée qu'il avait

rapportée du jardin, comme s'il se désolait de sa décrépitude, puis il la huma. Cherchait-il l'inspiration dans ses pétales encore odorants ? Il ajouta :

— Vous savez, jusqu'au milieu du XVIII<sup>e</sup> siècle, les roses cultivées en Europe et en Amérique ne fleurissaient qu'une fois par année, et personne ne s'en plaignait. C'était la « réalité » de ces fleurs et leurs amateurs s'en contentaient. Puis un jour, un voyageur a rapporté d'un de ses périples la rose chinoise, qu'on appelle aussi la rose de thé. Cette rose avait l'étonnante particularité de fleurir plusieurs fois par année. On l'a aussitôt croisée avec les roses existantes qui sont devenues des roses de thé hybrides qui fleurissent constamment, pour peu qu'on se donne la peine de les tailler.

— Intéressant, fit le jeune homme.

— Si vous voulez devenir millionnaire, il vous faut devenir une rose nouvelle, une rose hybride. Il vous faut greffer la mentalité du millionnaire à votre vieille mentalité. Et la première étape de cette révolution intérieure, c'est de vous arrêter un instant de travailler. Oui, c'est de devenir un voyageur immobile, de faire une pause dans cette course folle qui ne vous a mené nulle part. À la place, posez vos pieds sur votre bureau, détachez votre cravate, comme un homme libre, et surtout comme un libre penseur. Demandez-vous : « Comment pourrais-je faire le travail que je dois faire en deux fois, en trois fois moins de temps ? Si c'était une question de vie ou de

mort, si, un revolver sur la tempe, on me donnait une heure pour trouver la solution, ne la trouverais-je pas ? » Il faut que vous pensiez ainsi. Il le faut absolument. Vous n'avez pas le choix ! Parce que sinon vous ne ferez jamais fortune ou seulement si tard que vous n'en profiterez jamais. Maintenant, commencez-vous à comprendre la différence entre travailler pour l'argent et faire travailler l'argent pour vous ?

— Je pense que oui.

— Alors secouez vigoureusement vos vieilles habitudes ! Videz les urnes remplies du vin de votre pauvreté et emplissez-les joyeusement de celui de votre futur million ! Ne vous dites pas seulement : « Aujourd'hui est le premier jour du reste de ma vie, mais aujourd'hui est le premier jour du reste de ma vie... de millionnaire ! » Matin et soir, répétez à voix haute, dans votre chambre, dans votre voiture, au bord de la mer, comme si vous étiez Démosthène et que vous vouliez vous corriger de votre bégaiement et devenir un grand orateur : « Aujourd'hui, je multiplie par cent ma valeur ! À partir d'aujourd'hui, je travaille dix fois moins fort et j'ai pourtant dix fois plus de revenus ! » Posez-vous des questions que vous auriez dû vous poser il y a longtemps : « Comment pourrais-je gagner en une journée, en une heure même, ce que je me contente depuis trop longtemps de gagner en une semaine ? » Allez plus loin et demandez-vous, avec la certitude que c'est possible :

« Comment pourrais-je gagner 10 000 \$ en quelques heures? Comment pourrais-je gagner 100 000 \$ en quelques semaines, en quelques mois? Comment pourrais-je gagner un million en un an? »

— 10 000 \$ en quelques heures, ce serait le rêve...

— Ce sera votre réalité, si vous commencez à vous dire que c'est possible, si vous vous dites : « À partir d'aujourd'hui, c'est ce genre d'argent que je veux gagner. À partir d'aujourd'hui, j'applique mon esprit, mon énergie, mon cœur à des réalisations de ce niveau : je n'ai plus les moyens de perdre mon temps et mon talent à un autre niveau! » Cessez de pêcher dans un étang où il n'y a que du menu fretin, allez en haute mer, prenez courageusement le large et voyez les résultats dans votre vie – et dans votre compte en banque! La première constatation que vous ferez, à la fois surpris et ravi, c'est que ce n'est pas vraiment plus difficile, et pourtant c'est dix fois plus payant! Et puis, croyez-moi, l'air de la mer est plus exaltant et plus bénéfique que celui au bord d'un étang!

— J'ai jeté ma ligne au mauvais endroit!

— Au moins vous en êtes conscient. C'est toujours le premier pas vers la transformation. Bien des gens sont restés pauvres simplement parce qu'ils n'ont jamais pensé ou cru qu'ils pouvaient devenir riches, parce qu'ils se sont contentés toute leur vie, comme je le faisais à mes débuts, de cirer des souliers.



Mais vous, jeune homme, ouvrez-vous les yeux une fois pour toutes ! Devenez l'alchimiste de votre être, transformez en or le vil métal de votre esprit, le vil métal de votre vie ! Que votre main devienne magique : qu'enfin elle se remplisse sans travailler au lieu de travailler sans se remplir ! Faites le seul travail qui compte vraiment : pensez ! Creusez-vous les méninges ! Refusez de répéter jour après jour les mêmes tâches abrutissantes. Trouvez tous les jours des occasions de richesse ! Surtout, oui, SURTOUT, conclut le millionnaire en agitant philosophiquement son index, utilisez votre cerveau pour faire une chose essentielle à votre liberté future : trouver tous les moyens possibles pour faire travailler l'argent au lieu de travailler pour l'argent !



## Où le millionnaire parle de la rivière d'argent

— Si vous voulez parler des intérêts que nous verse la banque, protesta le jeune homme, une moue dubitative sur les lèvres, je vous arrête tout de suite. J'ai su garder 10 000 \$ des 25 000 \$ que vous m'aviez si généreusement donnés, et les intérêts qu'ils me procurent sont vraiment dérisoires. Je ne vais pas me mettre à jouer au golf et à voyager grâce à eux.

— C'est sûr, les taux d'intérêt ont atteint un creux historique et, au début, notre capital n'est pas assez important pour vivre de nos seuls revenus d'intérêts.

— Alors que me suggérez-vous ?

— Écoutez, il y a plusieurs manières de générer cette rivière d'argent que sont les revenus passifs. Choisissez selon votre tempérament. Un remède pour l'un est un poison pour l'autre. On ne peut pas forcer les choses. L'erreur, que d'ailleurs trop de gens font, est de se dire : « Je vais me lancer dans ce domaine parce que c'est payant ! » Je n'ai jamais

connu un homme qui soit devenu millionnaire en faisant un travail qu'il n'aimait pas, qui ne le passionnait pas, juste parce qu'il espérait devenir riche en l'exerçant.

Il fit une pause et, le regard tourné vers l'intérieur, visiblement ému, poursuivit :

— Au cours d'une famine en Hongrie, au XIII<sup>e</sup> siècle, sainte Élisabeth s'occupait à nourrir les pauvres malgré l'interdiction du roi. Contrarié par sa générosité, il exigea de voir ce qu'elle transportait sous sa robe : les pains qu'elle y cachait se transformèrent en roses ! De la même manière, je vous recommande : si vous voulez faire fortune, si vous voulez être heureux, que votre pain soit votre rose, et votre rose votre pain !

Le jeune homme laissa échapper un soupir admiratif. Le millionnaire ne cesserait donc jamais de l'étonner. Comme sa personnalité comportait de facettes variées ! À un moment, il devisait comme un véritable financier et l'instant d'après, il se lançait dans des tirades de philosophe ou de poète.

Le vieil homme resta quelques secondes silencieux, comme s'il pensait à cette sainte admirable que le ciel aidait parce qu'elle aidait les pauvres, puis il expliqua, en dodelinant de la tête :

— Il y a tellement de manières de créer une rivière d'argent dans sa vie. Je ne sais pas... inventez un jeu.

— Un jeu ?

— Oui, prenez par exemple la formidable histoire de Charles Darrow, l'inventeur du Monopoly. Mis au chômage par le krach boursier de 1929, Darrow, qui n'était qu'un modeste vendeur d'équipements de chauffage sans grande instruction, a dû accepter de faire toutes sortes de petits boulots pour nourrir sa famille. Le soir, au lieu d'écouter la télé (qui ne contaminait pas encore tous les foyers), il cherchait des moyens de faire plus d'argent, et tentait d'inventer des choses, sans grand succès.

— Ça me rappelle quelqu'un que je connais, dit le jeune homme, qui pensait tout naturellement à lui.

— Un soir, reprit le millionnaire avec un fin sourire, Charles Darrow, en compagnie de sa femme et de quelques amis, se souvenait avec nostalgie des jours heureux, dont ses vacances passées à Atlantic City, une destination fort prisée à l'époque. Il s'est alors mis à dessiner, sur la nappe cirée de la table de cuisine, les différentes rues, Park Place, Boardwalk, puis à fabriquer de petites maisons et des hôtels, que ses amis fauchés et lui achetaient et louaient... comme s'ils étaient riches ! Le jeu de Monopoly était né !

— Il suffisait d'y penser !

— Il suffisait d'y penser, en effet. Comme le jeu devenait populaire et que Charles Darrow ne réussissait plus à fournir à la demande avec ses moyens réduits, il l'a proposé à Parker Brothers. La

direction, formée d'éminents spécialistes, l'a rabroué en décrétant que, malheureusement, son jeu comportait 52 erreurs fondamentales !

— Cinquante-deux erreurs fondamentales ! Comme spécialistes, on ne pouvait faire mieux !

— En effet, mais Darrow n'a pas renoncé pour autant. Avec l'argent qu'il avait fait en vendant les premiers exemplaires artisanaux, et avec le crédit de son imprimeur, il a décidé de prendre le risque de produire lui-même 5 000 exemplaires. Ils se sont vendus comme des petits pains chauds ! Alors Parker Brothers s'est ravisé et s'est enfin décidé à racheter les droits du jeu...

— Qui comportait pourtant 52 erreurs fondamentales !

— Oui ! Ironique, n'est-ce pas ? Et instructif. Parce que si Darrow avait écouté les savants avis des spécialistes, s'il n'avait pas osé prendre un risque, jamais il n'aurait pu prouver qu'il avait raison. Il ne serait pas devenu millionnaire et il n'aurait pas pu prendre sa retraite à 46 ans, pour collectionner les orchidées rares et voyager à travers le monde.

— Quarante-six ans ! siffla le jeune homme avec admiration, c'est un âge plutôt sympathique pour prendre sa retraite.

— Et une retraite dorée, parce que ce jeu supposément pas assez commercial et plein de défauts a été acheté à ce jour par 450 millions de personnes... dans l'erreur !

— Pas si mal pour un jeu inventé dans une cuisine!

— Pas si mal en effet, et c'est pour ça que chaque fois que quelqu'un me dit qu'il faut beaucoup d'argent pour démarrer, je pense à l'histoire du Monopoly, et je lui demande : « Avez-vous une cuisine? »

Le jeune homme rit de bon cœur. Il ajouta pourtant :

— Mais ce n'est pas tous les jours qu'on peut inventer un jeu aussi populaire que le Monopoly.

— C'est vrai. Et c'est sans doute ce que des milliers de jeunes gens ambitieux se sont dits jusqu'à ce que, en 1974, un obscur professeur d'économie de San Francisco, Ralph Anspach, pense différemment et invente un jeu appelé fort « originalement » : Anti-Monopoly! Il l'a proposé à toutes les entreprises établies, qui lui ont toutes répondu en entreprises établies...

— Elles l'ont refusé?

— En effet, et l'inventeur a fait ce qu'il faut faire lorsqu'on croit en son idée : il a décidé de le produire lui-même et le succès a été instantané.

— Incroyable!

— Combien de jeux, combien de produits, légèrement modifiés, ne pourraient pas devenir des best-sellers instantanés! Évidemment, l'originalité fait recette, mais parfois, être original, c'est simplement... copier de manière originale!

— J'en prends bonne note.

— Et rappelez-vous, aussi, que ce n'est pas parce qu'un expert vous dit non qu'il a nécessairement raison. Les experts ont bien des qualités, mais en général, leur problème, c'est qu'ils sont experts en choses du passé. Pour devenir millionnaire, il faut plutôt être expert en choses du futur. Il ne faut pas tellement savoir ce qui a été que voir ce qui sera.

— Je sais que l'inventeur du Monopoly a tout fait avec des moyens de fortune, mais c'était en 1930. Aujourd'hui, pour mettre en marché un jeu informatique, par exemple, il faut des capitaux considérables...

— Si le jeu est bon, vous finirez par trouver le capital. Pensez à Bill Gates. Lui non plus n'avait rien au départ, et il est maintenant à la tête d'un empire. Bien des gens riches ne savent pas quoi faire de leur argent et n'attendent que la première occasion pour l'investir dans de nouvelles entreprises, de nouvelles idées, pour peu que vous les persuadiez que vous pouvez les enrichir s'ils vous aident à faire fortune. Pensez à Edward Lloyd. À la fin du XVII<sup>e</sup> siècle, il tenait un café, à Londres, où les marchands et les banquiers se rencontraient. Ces derniers avaient pris l'habitude d'écrire leur nom sous un ensemble de risques spécifiques. Par exemple, un banquier garantissait, moyennant une prime, que si un navire coulait avec sa cargaison, il dédommagerait l'armateur.



Lloyd n'a pas inventé le principe de l'assurance, qui existait déjà, mais il reste que ce petit tenancier est à l'origine de l'une des plus grandes compagnies d'assurances du monde.

— La fameuse Lloyds of London.

— Oui. Vous ne trouvez pas que son café ressemble un peu à la cuisine de Charles Darrow, qui ressemble d'ailleurs un peu au modeste atelier où Soïchiro Honda, fondateur du géant automobile, réparait des bicyclettes à ses débuts ?

— Ce que vous me dites m'encourage. On voit les grandes entreprises et on oublie qu'à leurs débuts, ce n'était que de petites affaires.

Le millionnaire laissa quelques secondes s'écouler, puis il ajouta :

— L'important, c'est de trouver la bonne idée, le bon produit, le bon service, ensuite l'argent viendra : il vient toujours. On dit souvent que c'est le nerf de la guerre, mais ceux qui avaient beaucoup d'idées et peu d'argent ont fait en général des affaires plus fructueuses que ceux qui avaient beaucoup d'argent et peu d'idées ! Parce que votre portefeuille, c'est votre esprit !



## Où le millionnaire parle du pouvoir de l'imagination

— À vos débuts, les obstacles vous sembleront énormes, et vos moyens limités. Que cela ne vous décourage pas ! Pensez à David et Goliath ! Goliath, c'est la somme de toutes les difficultés, de tous les obstacles, intérieurs et extérieurs, de toutes les peurs, réelles ou inventées, qui se dressent entre vous et votre fortune. David, c'est votre ruse, votre audace. Sa fronde, c'est votre esprit. Les pierres mortelles qu'elle lance pour abattre le géant de l'échec, le géant de la pauvreté, ce sont vos idées. Oui, vos innombrables idées qui bouillonnent en vous depuis le jour où vous avez décidé de devenir un homme libre, et de faire travailler votre esprit, et bientôt votre argent, au lieu d'être esclave d'un travail qui ne vous conduira jamais à la fortune. Mais surtout, SURTOUT, cette fronde que vous pouvez faire tourner à tout moment au-dessus de votre tête, c'est l'imagination ! Oui, l'imagination, la souveraine imagination, mère de toutes les inventions, de toutes

les solutions aux problèmes qui vous séparent temporairement de votre richesse. Je dis bien : VOTRE richesse. Vous devriez la voir en votre possession comme si elle gonflait déjà votre compte en banque. La main qui sème et celle qui récolte non seulement sont les mêmes, mais elles ont le même âge. Le comprendre, le comprendre de tout son être, c'est accéder à cet état d'esprit particulier dans lequel tous les rêves se réalisent comme par enchantement, puisqu'il n'y a plus ni passé ni avenir mais seulement le magnifique présent. Gardez toujours en tête cette conviction, même dans les moments les plus sombres : malgré tous les obstacles qui se dressent devant vous au départ, le manque d'argent, le manque d'éducation, le manque de contacts, VOUS ÊTES DAVID, et vous devriez agir avec la belle, l'indispensable confiance de celui qui est sûr de réussir, de celui qui est déjà riche. Ce qui ne veut pas dire que vous deviez déjà dépenser comme un homme fortuné. Libérez-vous des chaînes de la peur, qui empêchent tant de gens de faire dès aujourd'hui ce qu'ils souhaitent vraiment faire ! Refusez de n'être que l'ombre de vous-même, soyez un soleil ! Gardez en tête cette pensée consolante, cette pensée enivrante : des dizaines d'idées qui naîtront tous les jours dans votre esprit exalté par sa liberté nouvelle, vous n'avez besoin que d'une seule, oui, une seule bonne idée pour faire fortune...

— Encore faut-il la trouver !

— Si vous la cherchez avec la certitude de la trouver, vous la trouverez inévitablement, c'est une loi de l'esprit. Mais c'est aussi une loi de l'esprit que vous ne la trouverez pas si, au fond de vous-même, vous restez sceptique, si vous vous dites, retombant dans votre mentalité ancienne, pour qui rien n'est magique : « C'est trop beau pour être vrai ! » Pourquoi faut-il que ce soit difficile et compliqué pour être vrai ? Philosophie d'esclave dont vous devez vous libérer pour adopter dès aujourd'hui celle du conquérant ! Alors renoncez sans perdre une seconde à tous vos travaux ardu, mettez vos sandales d'homme libre et partez d'un pas léger à la recherche de cette idée qui vous débarrassera pour toujours de la tyrannie du travail ! Faites partie de la véritable aristocratie, qui est celle de l'esprit : accédez à la noble liberté !

— Je suis impatient de me lancer, mais pouvez-vous me donner quelques pistes ?

— Je ne sais pas. Fouillez votre imagination, regardez autour de vous. Il y a tellement de possibilités. Trouvez un produit intéressant dans un autre pays, et importez-le ! Vendez un produit ou un service sur le Web. Chaque seconde à travers le monde, plus de 60 millions d'individus y naviguent...

— Soixante millions !

— Oui, 60 millions, qui sont tous des acheteurs potentiels si vous réussissez à les intéresser et à leur inspirer confiance.

— C'est fascinant.

— Composez une chanson, une simple chanson, que vous vendrez à un chanteur déjà établi, parce que vous avez des talents de poète et que, au lieu de crever de faim, parce que votre génie financier s'est éveillé, vous avez envie d'écrire votre prochain poème à Venise, ou sur les bords de la Tamise ! Trouvez un concept pour la télé. Pensez à toutes ces émissions de télé-réalité qui coûtent trois fois rien à produire et qui ont fait la fortune de leur concepteur. Et puis ne l'oubliez pas, votre livre aussi peut être une source de revenus passifs, du moins s'il a la vie longue et s'il est traduit en plusieurs langues. Et si un jour les droits en sont achetés pour la télé ou le cinéma, ce sera encore d'autres revenus passifs puisqu'ils vous enrichiront bien après que vous ayez fait le travail nécessaire.

Si c'était ça, les revenus passifs, le jeune homme était conquis. Ce serait en effet le rêve, la joie. Encore fallait-il commencer par terminer son foutu roman, trouver un éditeur et connaître le succès en librairie. Il était loin du compte, en somme !

— Il y a la Bourse, aussi, poursuit le millionnaire. C'est sans doute la forme la plus passive de revenus qui existe puisqu'il vous suffit pour tout travail de passer un coup de fil à votre courtier et de lui demander de vous acheter des actions. Bien honnêtement, et même si j'ai fait des millions à la

Bourse, je ne vous la recommande pas, en tout cas pas à vos débuts. On peut y faire fortune, c'est sûr...

— Quand on s'appelle Warren Buffet !

— Mais on peut aussi y perdre sa chemise.

— Quand on s'appelle monsieur-tout-le-monde.

— C'est exact, approuva le millionnaire qui, décidément, adorait bavarder avec son jeune disciple.

— Alors que dois-je faire pour créer cette rivière d'argent qui me rendra libre ?

Sans répondre, le millionnaire se mit à observer son jardinier, avec une certaine humeur. Il avait fait un gros tas de feuilles et prenait une pause en grillant une cigarette, appuyé sur son râteau. Tout à coup, il consulta sa montre, haussa les sourcils, posa son râteau et partit.

Contrarié, le millionnaire pesta :

— Mon jardinier n'aurait jamais fait ça !

— Ce n'est pas votre jardinier ? demanda le jeune homme, interloqué.

— Non, il est malade...

Il hocha la tête, comme s'il ne croyait pas ce qu'il voyait. Imitant son jardinier, qui n'était pas son jardinier, il regarda l'heure.

— Il finit à trois heures, pas à trois heures une : à trois heures pile. Et maintenant, regardez le résultat.

Le vent avait déjà commencé à disperser les feuilles.

— Lorsqu'il va revenir demain matin, il faudra tout recommencer...

Le jeune homme pensa tristement que le travail du jardinier inexpérimenté ressemblait un peu au sien. Lui aussi avait peiné, et tous les mots qu'il s'était échiné à écrire étaient comme ces feuilles qui se dissipaient au vent.

Au lieu de rappeler le jardinier insouciant pour le réprimander, le millionnaire suggéra, la mine enjouée, comme s'il proposait une partie de tennis :

— Venez, soyons pratiques, allons terminer le travail pour lui.

Il se leva d'un bond, et s'attela immédiatement à la tâche. Le jeune homme, qui l'observait à la dérobée tout en l'aidant, ne pouvait s'empêcher de l'admirer. Non seulement déployait-il une vigueur peu commune pour son âge, mais il s'acquittait de cette tâche avec une bonne humeur évidente comme s'il s'agissait d'un jeu.

« Quel homme surprenant ! pensa le jeune homme. Il vient de sauver courageusement, et même témérairement, la vie de son propre agresseur, et maintenant il démontre une humilité étonnante puisqu'il ne dédaigne pas tâche aussi modeste ! » Jamais il n'avait rencontré quelqu'un qui pensait et agissait de la sorte : il ne croyait même pas que pareil homme pût exister ! Quel contraste avec son beau-père !

Le vent de la mer était de plus en plus frais, et lorsqu'ils eurent terminé d'entasser toutes les feuilles



dans quatre gros sacs de plastique noir, le millionnaire se frictionna les mains et dit :

— Venez, allons boire quelque chose. Je vais vous dire ce que je vous suggère de faire pour vous mettre à l'abri du besoin pour le reste de vos jours.



## Où le jeune homme découvre les vertus de l'immobilier

Au salon, un domestique avait apporté des rafraîchissements aux deux hommes. Le jeune homme se délecta d'une bière allemande, une Fischer, qu'il n'avait jamais goûtée jusque-là : comme au restaurant, on lui avait présenté un menu qui offrait une sélection hallucinante de bières, d'alcools fins et de bons vins. Paradoxalement, le millionnaire ne buvait pour ainsi dire jamais : à preuve, après avoir poliment laissé son invité choisir le premier, il s'était contenté de demander un Coca diet que son domestique, habitué à ses goûts, lui avait servi avec trois quartiers de citron. Le vieil homme les avait pressés au-dessus de son verre pour en extraire minutieusement tout le jus.

— Dieu ! que j'aime cette vilaine préparation, et ce n'est pas seulement parce qu'elle a rendu millionnaire celui qui en a racheté les droits au modeste pharmacien qui l'a inventée par hasard.

— Ça ressemble à l'histoire de Ray Kroc qui a racheté la recette des fameux hamburgers aux deux frères MacDonald qui les vendaient dans un petit restaurant de Californie, non ?

— Oui. Une autre histoire de cuisine, mais une vraie cette fois-ci ! dit-il en riant.

Il prit une nouvelle gorgée de Coca, soupira avec satisfaction.

— À mon avis, le moyen le plus simple et le plus sûr de créer une rivière d'argent, commença l'excentrique philosophe, et ce, depuis des décennies, c'est le Monopoly...

— Le Monopoly ?

— Oui, le Monopoly. Sauf que le jeu consiste à jouer réellement... Vous achetez, rénovez et revendez des propriétés après les avoir louées pour un temps.

— Je ne connais rien à l'immobilier ! protesta le jeune homme, qui venait d'essuyer la mousse de bière qui maculait sa lèvre supérieure.

— Moi non plus, je n'y connaissais rien. J'ai appris.

— Je ne suis pas sûr d'avoir envie de réparer des cuvettes de toilette.

— C'est curieux, c'est la raison que donnent la plupart des gens pour ne pas investir en immobilier. Croyez-moi, les cuvettes, malgré toute leur mauvaise volonté, brisent moins souvent qu'on pense. Cela dit, vous devrez vous salir un peu les mains au début, mais... – et il regarda à ce moment les mains du

jeune homme – vous vous les salissez déjà, et vous gagnez trois fois rien. Alors aussi bien vous les salir pour faire vraiment de l'argent !

— Je ne peux pas vous contredire sur ce point.

— La beauté de l'immobilier est double : non seulement vos propriétés, si du moins elles sont bien louées, vous rapportent un revenu passif tous les mois, mais en plus elles se paient toutes seules grâce à vos locataires.

— Justement, si les locataires ne paient pas ?

— C'est la deuxième objection de ceux qui hésitent à se lancer en immobilier. Elle n'est pas fondée : la majorité des locataires paient, parce qu'ils n'ont pas vraiment le choix. Ils peuvent se passer de voiture, de vacances, mais il faut bien qu'ils aient un toit ! Et puis, avec le temps, vous découvrirez qu'on finit toujours par avoir les locataires qu'on mérite.

— Qu'est-ce que vous voulez dire ?

— C'est la loi d'attraction. Si vous voulez trouver et garder de bons locataires, commencez par être un bon propriétaire. Traitez vos locataires avec respect, rendez-leur la vie plus agréable, et ils rendront inévitablement la vôtre plus agréable en vous apportant liberté et prospérité. Aimez secrètement vos locataires comme s'ils étaient vos frères ou vos sœurs : ils vous aimeront comme si vous étiez leur propre frère. Pour faire des affaires en or, il faut d'abord... un cœur en or : c'est la générosité qui rend riche, pas la cupidité ! Vous voyez, il existe une

sorte de mathématique céleste, et Dieu est un comptable rigoureux : l'homme le plus heureux du monde est celui qui rend le plus de gens heureux.

— C'est pour ainsi dire l'équation du bonheur !

— Précisément. Et en plus il y a des bénéfices invisibles et bien réels à agir ainsi. Ce bonheur que vous répandrez dans la vie de vos clients, de vos locataires, les portera à leur tour à en répandre dans celle de leurs proches. C'est la contagion de l'amour, si nécessaire en cet âge de fer. Et ne vous méprenez pas. De même qu'on dit qu'il n'y a pas de petits bénéfices, il n'y a pas d'acte ou de pensée de bien trop petit : une minuscule allumette peut déclencher le plus vaste incendie.

— Je n'avais jamais vu les affaires de cette manière. On considère souvent que les millionnaires sont des requins.

— Alors qu'ils ne sont souvent que des éléments. En effet, ne portent-ils pas sur leurs épaules méritoires le poids qui accable les autres, rendant ainsi leur vie meilleure ? N'est-ce pas ce qu'on appelle offrir un bon service ? Bien sûr, il y a des exceptions. Certains millionnaires ne sont guidés que par l'ambition et la cupidité. Mais chaque fois que la Volonté de Puissance l'emporte sur celle d'Amour, les belles pommes d'or du succès laissent un goût amer dans la bouche. Le cadeau empoisonné toujours empoisonne celui qui le donne.

Une pause et le millionnaire ajouta :

— Bien sûr, les affaires ne sont pas toujours roses. Il y a aussi des exceptions parmi les locataires. Malgré votre dévouement, malgré votre discernement, il y a de petits filous qui se font une spécialité de ne jamais payer leur loyer et déménagent la nuit tous les trois mois. Mais quelle affaire est parfaite et à l'abri de tout inconvénient ? Le célèbre milliardaire Sam Walton, fondateur de la chaîne Walmart, savait que, bon an mal an, il perdait des dizaines de millions de dollars de profit en raison du vol à l'étalage. Cela l'a-t-il empêché de rester dans la vente au détail et de devenir un des hommes les plus riches d'Amérique ?

— L'immobilier... dit un peu pensivement le jeune homme, qui ne paraissait pas encore tout à fait convaincu.

— Oui, l'immobilier. Le mot anglais le dit bien : *real estate*. *Real*, ça veut dire véritable, réel, et *estate*, signifie propriété, mais aussi : bien. *Real estate*, bien réel, et non pas illusoire. Pensez-y un instant. Il y a 40 ans, un bungalow moyen, dans une ville moyenne, se vendait autour de 20 000 \$. Aujourd'hui le même bungalow se vend 150 000 \$, sinon plus. L'idiot qui aurait acheté 20 de ces maisons en les payant 25 000 \$ au lieu de 20 000 \$ et les aurait louées pendant tout ce temps, laissant à ses locataires le soin de payer ses hypothèques et ses

taxes, vaudrait aujourd'hui 3 millions de dollars. L'inflation aurait été une mine d'or pour lui!

— En effet.

— En 1975, j'ai déboursé 35 000 \$ pour ma première Rolls Royce Corniche. L'année dernière, il m'en a coûté dix fois plus pour acheter la même. L'inflation... Quelle calamité pour les gens qui n'ont pas pu se protéger contre ses ravages! Des gens qui ont travaillé fort toute leur vie, qui se sont dévoués, qui ont fait des sacrifices, et qui se retrouvent avec une pension qui diminue comme Peau de Chagrin. D'ailleurs, comment les gouvernements la paieront-ils, cette pension déjà insuffisante, lorsque tout le monde vivra jusqu'à 90 ou 100 ans? À la vérité, je crois qu'il y aura beaucoup de pleurs et de grincements de dents dans un avenir prochain, car l'inflation est un lièvre et la pension, une tortue. Dès aujourd'hui, vous devez penser à votre avenir, pas demain! Demain, il sera peut-être trop tard! Le plus tôt vous commencerez, le plus tôt vous serez libre!

Le millionnaire poursuivit au bout d'un bref silence :

— Beaucoup de gens hésitent à investir parce qu'ils se disent : « Les prix sont trop élevés, j'arrive trop tard, c'est il y a dix ans que j'aurais dû acheter! » Ils oublient que, dans dix ans, les prix seront probablement encore plus élevés, et ils se diront alors ce qu'ils se disent aujourd'hui : « C'est il y a dix ans que j'aurais dû acheter... »



— En effet.

— Il arrive souvent qu'un vieux fou demande 150 000 \$ pour une maison qui n'en vaut que 100 000 \$. Il existe une autre sorte de fous, encore plus nombreuse : ceux qui oublient que, dans dix ans, cette maison de 100 000 \$ vaudra probablement 150 000 \$ ! Ne commettez pas la même erreur ! Soyez visionnaire, projetez-vous dans l'avenir, et voyez tout l'argent que vous ferez, simplement parce que, en immobilier plus que partout ailleurs, le temps... c'est de l'argent ! C'est pour cette raison qu'il ne faut pas attendre pour plonger. D'ailleurs ceux qui ont fait de l'argent en immobilier ont un seul regret : ne pas avoir commencé plus tôt !

— Il paraît que l'immobilier, c'est un paquet de problèmes.

— Le vrai problème, n'est-ce pas de toujours avoir... des problèmes d'argent ? De toujours devoir se serrer la ceinture, de toujours se demander comment on bouclera son budget, comment on payera une réparation inattendue de voiture, ses cartes de crédit surchargées ou ses arriérés d'impôts ? Le vrai problème, n'est-ce pas de se retrouver sans emploi à 40 ans ou pire encore à 50 ans, parce que votre patron ne vous aime plus la tête, parce qu'il trouve que vos cheveux gris lui coûtent trop cher et qu'il veut rajeunir son équipe ? Ce ne sont pas plutôt ça, les vrais problèmes ?

— Certains se cassent la figure. J'ai un ami qui a perdu tout ce qu'il avait en immobilier.

— Arrêtez-vous de prendre l'avion parce que, sur des millions de vol, il y a trois avions par année qui s'écrasent ?

— Non.

— Et l'immobilier, je vous le dis, c'est vraiment le 747 de l'indépendance financière. C'est rapide et sûr, si du moins on sait éviter les écueils du débutant. En cinq ans, en dix ans, vous serez au-dessus des nuages, au-dessus des tracas financiers qui rongent tant de gens et les empêchent de vivre la vie dont ils rêvent. Sans revenus passifs, vous êtes dans un escalier roulant qui descend. Même si vous montez à reculons, même si vous faites des heures supplémentaires, vous descendez : vous arriverez moins rapidement en bas, mais vous y arriverez quand même. D'autant que, plus vous gagnerez d'argent, plus vous payerez d'impôts et, par une tendance quasi irrésistible, influencée par la publicité, vous vous achèterez une plus grosse voiture, une plus grosse maison. Il ne vous restera toujours pas plus d'argent à investir. Alors qu'avec des revenus passifs, l'escalier roulant monte, et même si vous ne faites pour ainsi dire rien, il vous entraîne vers le sommet !

« Si ce qu'il raconte au sujet des revenus passifs est vrai, c'est super ! » pensa le jeune homme. En tout cas, ce ne pouvait être pire – c'est-à-dire moins

payant et moins valorisant – que de servir de l'essence sous la férule tyrannique de son beau-père !

Pourtant, une objection lui venait.

— Tout cela est bien beau et, honnêtement, je suis tenté par l'aventure, mais où vais-je prendre l'argent ? Je n'ai que 10 000 \$ à la banque.

C'était tout son pécule, et il s'y accrochait tant bien que mal, véritable Ulysse moderne rivé au mât de la frugalité pour résister au chant funeste de la publicité !



## Où le millionnaire parle de courage et de frugalité

Le millionnaire et le jeune homme étaient attablés depuis quelques minutes dans la vaste salle à manger du manoir. Deux domestiques apportèrent des homards sous cloche d'argent. Quand il découvrit son crustacé, le millionnaire vit que l'une des pinces était passablement esquinée.

— Que lui est-il arrivé? demanda-t-il au domestique.

— Hum, eh bien, les homards se querellent parfois et visiblement le vôtre a perdu le combat.

— Apportez-moi le gagnant! répliqua du tac au tac le millionnaire, avec un sens de l'à-propos qui amusa le jeune homme.

— Oui, monsieur, sans problème.

Le millionnaire regarda le domestique s'éloigner et dit :

— Lorsque j'ai commencé, je n'avais que 1000 \$. Il est vrai qu'à l'époque c'était à peu près l'équivalent de vos 10 000 \$. Je me souviens d'ailleurs :

j'avais péniblement économisé cet argent et je pensais m'en servir pour acheter une nouvelle voiture – j'avais fait un énorme dépôt de... 25 \$! Le jour même chez le concessionnaire, j'ai rencontré un investisseur immobilier qui m'a conseillé de m'acheter une propriété à la place. J'ai suivi son conseil et je ne l'ai jamais regretté. D'ailleurs si les gens avaient pris, dès leur jeune âge, la moitié – je dis bien seulement la moitié – de l'argent qu'ils ont dépensé pour leur voiture et l'avaient investi dans l'immobilier ou ailleurs, plusieurs seraient devenus millionnaires à 50 ans...

— À quel âge avez-vous acheté votre première propriété?

— Seulement 23 ans. Quand une chose est bonne, pourquoi attendre d'être vieux avant de commencer? Je sais que ce n'est pas facile parce que la tendance naturelle, surtout lorsqu'on est jeune, est d'être un peu flambeur et de ne pas trop penser à son avenir. Investir, surtout au début de sa vie, est vraiment méritoire. C'est une sorte d'ascèse spirituelle. Ça demande tellement de qualités intérieures pour résister à toutes les tentations qui nous assaillent dans notre société de consommation...

— Mon père dit souvent qu'investir, ça donne des cheveux blancs...

Il avait pris l'habitude, peut-être par nostalgie, d'appeler père l'homme que sa mère avait épousé

en secondes noces, alors qu'il était encore dans la prime enfance.

— J'ai beaucoup de cheveux blancs, je ne peux pas le nier, admit le millionnaire en passant la main gauche dans son abondante chevelure. Pourtant, je peux dire que je dors depuis longtemps sur mes deux oreilles... et sur un oreiller de satin ! Il est vrai que, surtout dans les débuts, investir fait augmenter votre niveau d'adrénaline et que, il faut être honnête, tous les estomacs n'y résistent pas. Pour ma part, j'ai toujours aimé le danger : rien n'aiguise mieux l'intelligence, si ce n'est peut-être la faim. Mais comme la plupart des gens ne veulent pas secouer leurs vieilles habitudes, ils ne découvrent jamais le meilleur d'eux-mêmes. Ils ne deviennent jamais les guerriers intrépides qu'ils pourraient être s'ils osaient foncer vers l'inconnu. Et puis, la plupart des gens ne comprennent pas ce qu'est investir : c'est se créer volontairement un stress aujourd'hui, pour avoir moins de stress demain.

— Se créer volontairement un stress aujourd'hui, pour avoir moins de stress demain, répéta le jeune homme qui, visiblement, goûtait la formule.

— En d'autres mots, surenchérit le millionnaire, dont les beaux yeux bleus brillaient d'un éclat singulier, si tu veux la paix, prépare la guerre : on achète sa tranquillité future en se créant délibérément des soucis tout de suite. Parce que, il faut bien l'admettre,

investir dans l'immobilier cause quand même un peu plus de tracas que d'écouter la télé !

— Je m'en doute bien...

— Et puis, dès qu'on commence à faire un peu d'argent, le défi, c'est d'avoir la discipline de différer le plus longtemps possible le moment d'en jouir pour ne pas freiner sa course. Le défi, c'est de repousser le moment de dépenser jusqu'à ce que la rivière d'argent soit si importante que même l'achat d'une Mercedes toute neuve ne vous appauvrisse plus. C'est la bonne, c'est la belle, c'est la rare frugalité de tous les futurs millionnaires !

C'était dit avec beaucoup de passion, de conviction, si bien que les mots du millionnaire entraient dans la cervelle du jeune homme et l'électrisaient véritablement.

— Utiliser chaque dollar, chaque sou, pour gonfler toujours plus la rivière d'argent, accepter volontairement de vivre dans le désert, alors que tout le monde s'étourdit dans la Babylone moderne. Mais le faire délibérément, se sacrifier avec une idée derrière la tête, avec la certitude tranquille que l'oasis n'est plus très loin où vous pourrez reposer vos membres encore vigoureux, alors que les autres devront continuer à peiner jusqu'à un âge avancé ! Oui, être frugal, agir un peu comme Marco Polo...

— Marco Polo ?

— Oui, lorsque Marco Polo est revenu de son voyage en Chine, pour éviter d'attirer l'attention des



voleurs de grands chemins, il s'est vêtu d'un vieux manteau et, dans les coutures, il a dissimulé les émeraudes, rubis et diamants que l'empereur lui avait offerts. À Venise, après une absence de plus de dix ans, ses amis, ses parents ne le reconnaissaient plus. Avec ses vieux haillons, ils l'ont pris pour un pauvre mendiant. « C'est moi, Marco Polo, vous ne me reconnaissez pas ! J'ai rapporté des richesses fabuleuses de Chine ! » Et ce n'est que lorsqu'il a extrait des coutures de son manteau les pierres précieuses qu'on l'a enfin cru !

Le jeune homme était enchanté de ce récit, et approuvait en silence. Le millionnaire reprit :

— À vos débuts, donc, vous ressemblerez un peu à Marco Polo que, soit dit en passant, ses amis appelaient en plaisantant « le millionnaire ». Ils trouvaient excessif le récit de ses exploits, parce que, entre autres, il prétendait qu'il y avait des millions de Chinois en Chine !

— Amusant ! commenta le jeune homme.

— Oui, à vos débuts, vous aurez l'air d'un pauvre, parce que vous n'achèterez pas de beaux vêtements, de belles voitures, des meubles luxueux qui sont inutiles, et ne font que limiter votre capacité d'emprunter et, par conséquent, d'investir. Mais dans les coutures de votre vieux manteau dont certains se gausseront, il y aura des pierres précieuses, il y aura toutes les propriétés que vous aurez patiemment et vaillamment acquises, et qui, un jour, constitueront

votre fortune ! Et qui un jour, mieux encore, seront les rares qualités spirituelles que vous aurez développées au cours de cette ascèse un peu étrange qu'est la conquête de la richesse. Et c'est, croyez-moi, ce qui vous restera de plus précieux !

Le jeune homme digéra cette véritable envolée du millionnaire pendant quelques secondes et opposa platement :

— Mon père dit toujours qu'investir, c'est risqué...

— Roule-t-il en limousine ? rétorqua le millionnaire.

— Non, il se contente de les remplir d'essence ! admit un peu honteusement le jeune homme.

— Quand on veut apprendre comment réparer un soulier on va voir un cordonnier...

— C'est vrai, admit le jeune homme.

Il revint bientôt à la charge, car une objection le chiffonnait, qui hante du reste la plupart des gens :

— Pour investir, il faut emprunter et mon père se vante toujours, en utilisant le dicton anglais : *I own nothing, I owe nothing*. (Je ne possède rien, je ne dois rien.)

— C'est avec la philosophie contraire que j'ai bâti ma fortune ! Je me souviens, à mes débuts, qu'à la banque, on m'avait baptisé « le chercheur de crédit ». Pourtant, votre père a raison sur un point.

— Lequel ?

— Il y a de bonnes dettes et de mauvaises dettes...

— De bonnes dettes ?

— Bien oui ! Chaque fois que vous empruntez pour augmenter vos revenus passifs, c'est une bonne dette. Vous utilisez le levier financier, vous vous enrichissez tout de suite avec l'argent des autres, au lieu d'attendre des années pour vous enrichir avec le vôtre. Évidemment, on ne peut pas toujours investir chaque sou dans l'immobilier, surtout lorsqu'on a un conjoint ou des enfants. Il faut bien vivre un peu...

— C'est difficile de se balader au volant d'un bungalow ou de partir en croisière à bord d'un triplex !

Le millionnaire éclata de rire, puis le jeune homme dit :

— Je comprends votre point de vue, mais si je perds les 10 000 \$ qui me restent...

— Vous allez les perdre, de toute manière !

— Hein ? Pourquoi dites-vous ça ? s'enquit le jeune homme, surpris par ces propos en apparence pessimistes : le vieux millionnaire ne l'avait-il pas habitué à toujours voir le bon côté des choses ?

— Parce que l'immobilier, c'est souvent la seule manière de mettre de l'argent de côté, c'est une sorte d'économie forcée. L'argent non investi vous coule toujours entre les doigts. Vous finirez tôt ou tard par le dépenser, sans même vous en rendre compte. Vous verrez une publicité à la télé, et vous

sentirez que vous devez acheter une nouvelle voiture ou un nouvel ordinateur. Vous ferez un voyage, vous irez plus souvent au restaurant, vous prêterez à un ami 1 000 \$ qu'il ne vous rendra pas. Et dans six mois, dans un an, il ne vous restera plus rien dans votre compte et vous vous gratterez la tête en vous demandant où diable sont passés vos 10 000 \$ !

Pour être honnête, le jeune homme n'aurait su dire où était passée la moitié du magot que lui avait remis le millionnaire.

— Vous m'avez convaincu ! avoua enfin le jeune homme, au grand soulagement du millionnaire qui croyait ne jamais en venir à bout et qui, du reste, laissa malgré lui échapper un soupir. Par où dois-je commencer ?

— Trouvez de petites maisons, des condos, des triplex que vous pourrez louer avec profit, dans des quartiers recherchés ou qui montent en popularité. Puis vous pourrez acheter des immeubles à revenus plus imposants, lorsque vous en aurez les moyens. Respectez la règle d'or de l'immobilier : **« C'est en achetant qu'on fait de l'argent. »**

— C'est en achetant qu'on fait de l'argent : j'en prends bonne note.

— En conséquence, faites des offres basses, en sachant que, neuf fois sur dix, elles seront refusées. Je me permets de préciser : au début, vous ne pouvez vous permettre des erreurs de... débutant ! Vous devez penser en investisseur, et pas en spéculateur !

Achetez seulement des propriétés qui rapportent tout de suite, pas des propriétés qui rapporteront dans cinq ans. Parce que, à moins d'avoir un capital de départ considérable, dans cinq ans... vous aurez fait faillite depuis longtemps !

— C'est sensé, en effet.

— Faites vos devoirs avant d'acheter : et n'oubliez pas de calculer ! ajouta le millionnaire qui, depuis quelques minutes, à l'étonnement du jeune homme, parlait plus en financier qu'en philosophe.

Mais c'était peut-être parce qu'il avait commencé par être financier qu'il avait pu devenir philosophe sur le tard... À moins que ce ne fût précisément le contraire ! Car ne dit-on pas que celui qui a réussi en affaires est celui qui, avant de combler avec succès un besoin de ses semblables, a commencé par les comprendre ? Et n'est-ce pas précisément l'apanage du philosophe que de comprendre ses semblables ?

— On est toujours obligé de compter, en affaires, continua le millionnaire. Si on ne compte pas avant, on doit compter après, et en général c'est pour calculer ses pertes ! N'oubliez jamais ça ! Comme disait Rockefeller : « Regardez les chiffres : vous y trouverez la vérité. »

— Je vais essayer de m'en rappeler.

Et il pensa que le millionnaire savait sûrement compter, que c'était sans doute une des raisons pour lesquelles il était devenu... millionnaire !

— Vous trouverez ça un peu ardu, sans doute, car vous êtes plus un homme de lettres que de chiffres. Mais croyez-moi, au bout d'un certain temps, ça devient élémentaire, comme lacer ses souliers... Ce qui ne veut pas dire que ce ne soit pas nécessaire, pas plus qu'on peut se dispenser d'attacher ses souliers, même si on sait comment depuis des lustres !

Le jeune homme rigola.

— Soyez audacieux ! Beaucoup de débutants n'osent pas faire des offres qu'ils jugent trop basses. Notez bien ce que je dis : qu'ILS jugent trop basses, et non pas qui SONT trop basses en réalité. Ils réfléchissent à la place du vendeur : au lieu de lui poser des questions, ils répondent à sa place. N'est-ce pas une erreur qu'on commet bien souvent et pas seulement en affaires ?

— En effet.

— C'est bien de prévoir les objections possibles, cela peut nous aider à bien jouer nos cartes, mais certains acheteurs ont tellement le génie d'imaginer des objections qu'ils se découragent avant même de foncer. Ils pourraient écrire un livre qui porterait le titre : *Les 101 Raisons pour lesquelles je vais échouer*. En fait, ils sont tellement doués dans cet art hélas ! trop répandu que, pendant qu'ils dressent la liste de toutes les raisons d'un refus, leur voisin, moins génial mais plus audacieux, aura eu le temps de l'acheter et de la revendre avec profit ! Je ne dis pas de foncer tête baissée mais, de grâce,

laissez le vendeur vous dire que votre offre est ridicule, au lieu de le dire à sa place. Vous aurez parfois de belles surprises en agissant ainsi parce que cette offre qui vous semblait un peu ridicule et que vous avez quand même eu le courage d'avancer, elle fait bien l'affaire du vendeur et... vous fait faire de bonnes affaires !

— Mais où vais-je trouver ces propriétés ?

Le millionnaire ne put réprimer un éclat de rire :

— Il y en a partout ! Lisez les petites annonces ! Consultez les sites Internet des entreprises immobilières, trouvez un agent qui comprend vos objectifs, et qui deviendra votre allié ! Promenez-vous dans les quartiers qui vous intéressent pour développer votre connaissance du marché, pour savoir combien valent les propriétés et quel loyer vous pouvez en tirer, lorsqu'elles ne sont pas déjà louées. Alors, vous ne raterez pas la véritable occasion, et vous pourrez prendre une décision rapide, ce qui est essentiel pour réussir en immobilier.

— Je suis prêt, seulement, je n'ai plus de voiture... Je ne vois pas tellement comment je vais faire pour écumer les rues des quartiers qui m'intéressent.

— Je pense que je peux arranger ça. Venez...

Le millionnaire entraîna le jeune homme dans son vaste garage, qui abritait une impressionnante collection de voitures. Il devait y avoir une vingtaine de véhicules au bas mot, quelques Rolls, une Jaguar,

des Mercedes, jeunes et moins jeunes. Le jeune homme siffla d'admiration. Dans un coin, une vieille Mustang rouge 1970, brillait, totalement dénuée de rouille.

— Tenez, dit le millionnaire, en lui tendant les clés qu'il venait de prendre sur un tableau.

— Je ne peux pas accepter cette nouvelle démonstration de générosité ! protesta le jeune homme.

— Non, non, j'insiste ! protesta le vieil homme en lançant les clés qu'il fallut bien attraper.

— Dans ces conditions...

Le millionnaire lui donna un ultime conseil :

— Vous vous lancez dans une aventure formidable, jeune homme, et d'une certaine manière, je vous envie, car je me revois en vous, je revis mes débuts, alors que je n'avais pas un sou en poche, enfin presque, et que je voulais conquérir le monde. Je vous envie, parce que cette aventure non seulement vous enrichira, mais formera votre caractère. Vous éprouverez des difficultés, des moments de découragement. Pourtant, même dans les passages les plus difficiles, rappelez-vous cette loi : « **Les choses n'ont l'importance que celle que notre esprit leur accorde.** »

Le jeune homme murmura la phrase :

— « Les choses n'ont l'importance que celle que notre esprit leur accorde... »

Le millionnaire donna alors une petite tape affectueuse sur la joue du jeune homme et lui intima :

— Maintenant, allez botter quelques fesses !



Le jeune homme, ému et reconnaissant, quitta le magnifique domaine au volant de sa vieille Mustang.

Il était un peu confus, car sa tête était pleine de formules et de chiffres, mais une certitude l'habitait : la Vie lui offrait une seconde chance. Cette fois-ci, il ferait tout pour ne pas la rater !



## Où le jeune homme cherche sa première propriété

Ce ne fut pas sans étonnement, et sans un certain agacement, que son beau-père le vit rentrer à la maison au volant de la Mustang.

Comment? Le millionnaire l'avait encore gratifié de sa spectaculaire générosité! Pourquoi? Simple-ment pour avoir, probablement dans un mouvement de nervosité incontrôlable, aspergé un petit voleur...

Voyons! C'était exagéré! Lui avait-il de surcroît refilé de l'argent, comme la première fois? Unique-ment parce qu'il aimait encourager la jeunesse et l'étourdir avec toutes ses théories abracadabrantes! Millionnaire! Comme si tout le monde pouvait devenir millionnaire! Et pendant ce temps-là, il négli-geait son gagne-pain!

— Où as-tu volé cette auto? lui demanda-t-il.

— C'est un cadeau du millionnaire en atten-dant que...

Il allait dire : « que je devienne millionnaire », mais il sentit à quel point il irriterait son beau-père et préféra compléter ainsi sa phrase :

— ... je puisse m'en acheter une.

Une explication qui n'apaisa pas la vague de jalousie qui s'élevait dans le cœur de son beau-père. Normalement, le jeune homme finissait sa journée à dix-sept heures, mais comme il avait pris congé presque toute la journée, son beau-père ne se gêna pas :

— Allez ! À la pompe maintenant ! Il faut que tu rattrapes tes heures perdues.

Le jeune homme aurait certes pu protester. Il n'en fit rien, et un léger sourire flottait sur ses lèvres lorsqu'il retourna à son peu glorieux poste de pompiste.

Maintenant, il savait.

Il savait que ce n'était plus qu'une question de temps, de semaines, de mois tout au plus avant qu'il retrouve sa liberté et remette sa démission.

Le soir, après son quart de travail, il ne se réfugia pas dans la lecture du *Vieil homme et la mer*. Véritable Sherlock Holmes de l'immobilier, il se plongea plutôt, plume à la main, dans la lecture attentive des petites annonces, persuadé qu'il trouverait sans peine une première propriété intéressante. Bientôt, il en était sûr, commencerait à couler dans son compte en banque anémique cette exaltante

rivière d'argent dont le millionnaire lui avait vanté les innombrables mérites.

Il était si absorbé par ce travail de bénédictin qu'il sursauta lorsque sa mère lui apporta, comme elle le faisait presque tous les soirs, une tasse de thé et des biscuits. Il faut dire que, fidèle à ses habitudes, il écoutait de l'opéra, casque sur la tête. Sa mère, une femme potelée d'une cinquantaine d'années, n'avait pas la coquetterie de teindre ses cheveux prématurément blanchis. Ses yeux bleus, à la paupière tombante, arboraient constamment un air triste. Elle ne s'était jamais consolée du départ de son premier mari, dont elle était encore secrètement amoureuse.

Elle posa la tasse de thé et les biscuits sur la table de chevet du jeune homme – il aimait lire au lit –, vit le journal, les petites annonces encadrées. Elle demanda, avec une crainte à peine dissimulée dans la voix :

— Tu cherches un appartement ?

Il retira ses écouteurs, demanda :

— Hein ?

— Tu cherches un appartement ? Tu veux déménager une fois de plus ?

— Euh... non, je...

Il pouvait le lui dire, elle comprendrait, il en était sûr.

— Je... je crois que je vais investir dans l'immobilier.

— Avec quel argent !

— Il me reste 10 000 \$ à la banque...

Elle ne répondit pas tout de suite, mais plissa les lèvres, et se contenta de dire, le regard vague :

— Tu es comme ton père. Lui aussi était un rêveur.

Le jeune homme eût aimé questionner sa mère au sujet de son père : elle n'aimait pas aborder ce sujet. Il eut envie de protester, de lui faire part de sa conversation avec le vieux millionnaire. C'était trop compliqué, trop loin d'elle, cette algèbre financière dans laquelle, du reste, il pataugeait encore.

— Essaie de ne pas te coucher trop tard, ajouta-t-elle d'un air résigné, tu commences tôt demain matin et si tu arrives en retard...

Elle n'eut pas besoin de compléter sa phrase.

Elle posa un baiser sur son front et sortit. Le jeune homme demeura un instant songeur. Il n'avait jamais connu son père. Comment était-il ? Rêveur ? Dans quel sens au juste ? Et surtout, pourquoi était-il parti ? Pourquoi ne lui avait-il jamais donné signe de vie, après tant d'années, comme s'il n'avait jamais eu de fils, comme s'il était mort ? Il ne le saurait probablement jamais. Il lui fallait vivre avec cette plaie ouverte.

Il remit ses écouteurs, se replongea dans sa lecture, épluchant jusque tard dans la nuit les journaux qu'il avait rapportés à la maison.

Pendant les jours qui suivirent, il occupa tous ses temps libres à chercher la perle rare.

Sans succès.

C'était décourageant.

En tout cas, cela semblait beaucoup moins facile que prévu.

Souvent, il avait l'impression de ressembler au vieux pêcheur de son roman favori, qui sillonnait pendant des jours la mer sans attraper de poissons, sinon de petites dorades sans valeur.

C'était amusant, il est vrai, de parcourir les rues avoisinantes au volant de la vieille Mustang, qui roulait encore comme une neuve. Pourtant il savait bien qu'un jour ou l'autre il devrait rendre des comptes...

Au bout de deux semaines, il en eut assez et décida de retourner chez le millionnaire pour s'ouvrir à lui de sa déconfiture.

C'était par un samedi fort ensoleillé du mois d'octobre. Il trouva ce dernier sur le vert du dix-huitième trou de son terrain privé.

Le millionnaire portait des *knickers* à la Payne Stewart, une casquette et un lainage à carreaux, tout ce qu'il y avait de plus écossais.

— Comment allez-vous ? demanda-t-il au jeune homme en l'accueillant avec un large sourire.

— Bien. En fait, plutôt mal.

— Ah bon, que se passe-t-il ?

— Eh bien, j'ai fait ce que vous aviez dit, enfin, je me suis mis à la recherche de ma première propriété, mais ce n'est pas évident.

— Quel est le problème ?

— Je ne trouve rien qui coïncide avec les règles que vous m'avez suggérées de suivre. Je suis un peu découragé.

— Je vais vous raconter une petite histoire. Je pense qu'elle peut vous aider. Saviez-vous que Christophe Colomb a failli ne pas découvrir l'Amérique ?

— Je savais qu'il était parti à la découverte des Indes, et qu'il a découvert l'Amérique par erreur....

— Il a failli ne pas découvrir l'Amérique parce qu'après plus de deux mois en mer, ses matelots en avaient marre. Il faut dire qu'à l'époque, les bateaux utilisés ne ressemblaient pas exactement au *Queen Elisabeth*.

— Je m'en doute.

— Colomb, dans un moment de découragement, a failli rebrousser chemin. Un matin, alors qu'il était sur le point de renoncer, il a aperçu un rosier qui flottait mystérieusement sur les eaux. Ce signe du ciel était la preuve que la terre était proche ! Gonflé d'un espoir nouveau, malgré la fatigue de l'équipage, il a poursuivi sa route : le lendemain, la terre était en vue !

— Incroyable !



— Alors vous ne croyez pas que c'est plus simple d'acheter une propriété que de découvrir l'Amérique? Vous ne croyez pas que vous vous êtes découragé un peu vite? Remarquez, c'est la tendance naturelle. À la vérité, beaucoup de gens sont pressés, presque impatients même, de tirer la conclusion que ça ne marchera pas justement parce qu'ils étaient convaincus au départ que... ça ne marcherait pas!

— Ils sont les prophètes de leur propre malheur.

— Très juste. Il faut que vous soyez plus sage et que vous compreniez que, souvent, réussir, ce n'est pas une question de talent ou de chance, c'est seulement une question de patience. Attendre une journée, une semaine, un mois de plus avant de jeter la serviette! Qu'est-ce que c'est, un mois de plus dans une vie, quand cela fait toute la différence entre le succès et l'échec? Alors comprenez les vertus de la persévérance qui, par une mystérieuse comptabilité céleste, met l'univers en dette à votre endroit. Chaque fois que vous serez tenté d'abandonner, rappelez-vous Christophe Colomb, et continuez à vous battre une journée de plus. Tout comme lui, vous n'êtes peut-être qu'à vingt-quatre heures de la terre ferme, à vingt-quatre heures du succès! Et si le succès ne vient pas demain, il viendra après-demain, il viendra tôt ou tard!

Le millionnaire se tut un instant, puis il demanda au jeune homme :

— Jouez-vous au golf?

— Pas aussi souvent que si j'avais un terrain privé, mais oui, j'ai joué un peu... En fait plus souvent dans des mini-golf, et je peux dire sans me vanter que je suis assez habile avec un putter en main...

— Tiens, tiens, voyons ça ! dit le millionnaire, qui lui tendit son fer droit.

Il plaça la balle à cinq pieds de la coupe, et demanda au jeune homme de s'exécuter. Celui-ci examina rapidement la courbe du roulé, prit sa position et frappa avec confiance la balle. Juste avant d'arriver au trou, elle courba légèrement vers la gauche et rata la cible de quelques centimètres à peine.

Le jeune homme, déçu, grogna. Il releva la tête, se tourna vers le millionnaire.

— Ce n'est pas grave, fit ce dernier. Faites un nouvel essai.

Le jeune homme ne savait pas trop où le vieux philosophe voulait en venir, mais qui n'aimerait pas jouer au golf avec un millionnaire, sur son terrain privé ? De toute manière, ça le changeait de la frustration des derniers jours, ce qui n'était pas une mince affaire.

Le millionnaire se dirigea vers le trou et donna un petit coup de pied sur la balle qui roula en direction du jeune homme. Ce dernier, dont l'orgueil était piqué et qui voulait prouver qu'il savait se

débrouiller sur un vert, s'appliqua un peu plus, prit bien son temps, frappa la balle, qui partit plus à droite, pour tenir davantage compte de la courbe. Mais il avait visé trop haut, ou frappé un peu trop fort, car la balle effleura la coupe et s'arrêta juste derrière elle !

Il maugréa à nouveau. Il n'en revenait pas. Ce n'était pourtant pas un coup roulé très difficile, et puis, comme c'était la deuxième fois qu'il le tentait, il aurait dû le réussir. La présence du millionnaire était intimidante. Modeste et amical, il restait tout de même LE millionnaire !

Une troisième tentative se solda elle aussi par un échec : c'était à n'y rien comprendre ! Ce n'était tout de même pas un roulé descendant de quarante pieds avec une double courbe ! Et puis, le vert n'était pas excessivement rapide ! Évidemment, c'était ça, le golf, des choses restaient inexplicables, mystérieuses, mais tout de même, un roulé de cinq pieds, avec trois chances de le réussir... Il passait pour le dernier des débutants, pire encore pour quelqu'un qui n'avait jamais tenu dans ses mains un fer droit, malgré ses prétentions !

— Voyons voir, proposa le millionnaire qui récupéra le fer droit.

Il avait replacé la balle à l'endroit d'où le jeune homme l'avait jouée. Il se concentra, frappa la balle, qui paraissait manquer de vitesse et s'immobilisa juste devant le trou, à un millimètre à peine, mais

par la simple force de la gravité, tomba au fond de la coupe !

Il ne se montra pas triomphaliste et commenta avec modestie son succès :

— *Beginners' luck*, ironisa-t-il, puisqu'il jouait depuis un demi-siècle.

Puis il ajouta :

— Faisons une petite expérience !

Il se pencha pour récupérer la balle, et la plaça dans la même trajectoire que le roulé précédent. Seulement, au lieu d'être à cinq pieds de la coupe, elle se trouvait maintenant à dix pieds. Il remit le fer droit au jeune homme.

— Je vais vous donner 10 000 \$ si vous réussissez ce roulé du premier coup.

— Je n'ai pas les moyens de faire un pari semblable !

— Ce n'est pas un pari. Vous ne me donnez pas 10 000 \$ si vous ne le faites pas. Vous gagnez 10 000 \$ si vous le réussissez. Vous ne pouvez pas perdre.

— Je vois.

— Seulement, vous n'avez qu'une chance, une seule chance, et il y a une condition.

— Une condition ?

— Oui, si vous réussissez le roulé, je vous donne les 10 000 \$, mais il faut me promettre de les utiliser seulement pour augmenter vos revenus passifs et non pas pour vous acheter quelque babiole inutile...

— C'est promis ! s'empressa de dire le jeune homme.

Il n'en revenait pas. Il pouvait gagner 10 000 \$ en quelques secondes ! Il examina attentivement le roulé. Sa courbe était semblable à celle du premier roulé, mais la balle était plus éloignée du trou, alors, bien entendu, ce n'était plus le même roulé. Il fit le tour de la coupe, regarda tous les angles possibles, s'agenouilla, s'étendit presque sur le vert pour bien apprécier la pente.

Enfin, satisfait de sa lecture, il prit position, frappa la balle qui partit exactement dans la direction qu'il souhaitait. Il esquissa un sourire, vite réprimé, car même si la trajectoire semblait parfaite, la force, elle, ne l'était pas. Il avait de toute évidence frappé la balle trop fort, car elle semblait refuser de courber et passerait sans doute à droite de la coupe, emportant avec elle les 10 000 \$ en jeu ! Bientôt, contre toute attente, la balle, arrivée en fin de course, ralentit, courba assez dramatiquement vers la gauche et disparut au fond de la coupe ! Le jeune homme sauta de joie.

Il venait de gagner 10 000 \$, c'est-à-dire de doubler sa fortune en quelques secondes. Le millionnaire, beau joueur, s'empressa de lui remettre les dix billets.

Le jeune homme empocha tout de suite le magot inespéré, sans même se donner la peine de compter.

— Qu'avez-vous appris ? demanda-t-il au jeune homme.

— Ce que j'ai appris ?

— Oui, admettez que c'est tout de même curieux ! Vous ratez trois fois d'affilée le même roulé de cinq pieds, et vous réussissez du premier coup un roulé deux fois plus long. Que s'est-il passé dans votre esprit ?

— Je me disais : « Il faut que je le réussisse, il faut absolument que je le réussisse, je ne peux pas me permettre de le rater ! »

— Et vous ne vous disiez pas la même chose avec les trois autres roulés plus courts ?

— Euh non, admit le jeune homme un peu honteux.

— Il m'est arrivé quelque chose de semblable ce matin. Sur le tertre de départ du 9<sup>e</sup> trou, je me suis rendu compte que je jouais la normale, j'étais « even par », comme on dit en jargon de golf. Comprenez-moi bien, ce n'est pas quelque chose qui m'arrive tous les jours ou même toutes les semaines, puisque je joue en général 85. En fait, j'étais en train de jouer le meilleur neuf trous de ma vie : mais j'ai frappé mon coup de départ dans le bois, et il m'a fallu cinq coups pour atteindre le vert, une normale 4. Je n'avais même pas réussi mon coup d'approche puisqu'il me restait un roulé de 20 pieds. Je « puttais » pour un double « bogey », et si je le ratais, je faisais un triple. Sans compter qu'à cette distance, je pouvais fort bien avoir besoin de trois roulés. Quel sentiment horrible ! J'étais en train

de gâcher le plus beau neuf trous de ma vie avec un seul mauvais trou ! Alors il s'est passé quelque chose dans ma tête. Je me suis dit, un peu comme vous : « C'est impossible ! C'est absolument impossible que je fasse un triple "bogues". Pas après le spectaculaire début de ronde que je viens de connaître. Il faut absolument que je réussisse ce coup roulé ! Je m'interdis d'échouer ! » Et même si c'était un coup roulé de 20 pieds, même si je n'avais probablement qu'une chance sur cent de le réussir, eh bien, la balle est tombée dans le trou. Le pire, c'est que je l'avais frappée trop fort et qu'elle a fait un bond de six pouces dans les airs avant de disparaître dans la coupe !

Le jeune homme paraissait édifié.

— Instructif, non ? Ne trouvez-vous pas étrange de voir à quel point, dans ces exemples, c'est l'esprit, seulement l'esprit, et non pas le talent, la chance ou le travail qui a été responsable du succès ?

— Oui, en effet.

— La plupart des gens passent leur vie à rater des roulés de cinq pieds et à se contenter d'un maigre salaire, alors que l'homme qui sait utiliser les pouvoirs de son esprit réussit constamment des roulés de dix pieds. Travaille-t-il plus ? Non. A-t-il plus de talent ? Même pas. Il utilise seulement son esprit. Il ne se donne pas le choix, il vise haut et il se dit, mieux encore, il décrète : « Il faut que je réussisse, il faut absolument que je réussisse, je ne peux

pas échouer!» Et il va plus loin encore : il est persuadé qu'il va réussir. Il a la foi. Pas la foi aveugle, parce que lorsqu'il dit : « JE CROIS », ça veut dire : JE SAIS. Commencez-vous à comprendre ce que je veux dire ?

— Je crois que oui...

— Si vous n'avez pas encore trouvé une occasion en or, ce n'est pas parce qu'il n'y en avait pas, c'est parce que vous n'êtes pas absolument convaincu qu'il y en a, qu'il y en a presque tous les jours. En fait – et je ne veux pas trop vous accabler –, il y en a probablement des dizaines qui vous sont passées sous le nez, et que vous auriez vues si vous aviez cette foi, cette certitude intérieure qu'il y a des occasions. Un auteur a dit : « Tu ne me chercherais pas si tu ne m'avais pas déjà trouvé. » De même, dites-vous : « La propriété que je cherche existe... parce que je la cherche ! »

— Je vois, répondit le jeune homme qui paraissait encore un peu sceptique.

— Peut-être le problème est-il que vos actions et votre pensée ne sont pas en accord.

— Que voulez-vous dire ?

— Vous êtes peut-être, à votre insu, encore trop influencé par la mentalité de votre père qui n'a jamais voulu investir et, même s'il est persuadé d'avoir raison – mais qui veut avoir raison avec semblables résultats ! – est encore obligé, à son âge, de travailler 50 heures par semaine.



— Non, je ne crois pas, dit avec nostalgie le jeune homme, je pense qu'il voyait grand, mon père, qu'il avait des rêves.

— Je ne suis pas sûr de comprendre.

— Ce n'est pas mon père que vous avez rencontré au garage, l'autre jour, c'est mon beau-père. Je n'ai jamais connu mon père. Il nous a quittés lorsque j'avais trois ans...

— Ah...

— Parfois je me dis que s'il n'a jamais voulu me revoir, c'est parce que je ne vauds rien, ou que s'il nous a abandonnés, c'est parce que c'est lui qui ne vaut rien. Alors, il me semble que je ne m'en sors jamais.

— Hum, fit le millionnaire avec émotion.

Puis il se tut. Jamais il n'avait vu une aussi grande tristesse dans le regard du jeune homme. Peut-être même dans le regard de n'importe quel homme. Car si perdre un enfant est sans doute la plus grande douleur du monde, n'avoir jamais connu ses parents vient sans doute immédiatement après dans l'échelle infinie du chagrin !

— Vous valez quelque chose, vous avez en vous quelque chose d'extraordinaire, seulement vous ne le voyez pas encore. C'est le plus grand mystère de l'esprit humain : il se cache sa propre valeur comme s'il prenait plaisir à se voler. C'est comme si vous aviez un million de dollars dans votre compte, mais que vous étiez persuadé, par quelque curieux

sortilège jeté sur vous au berceau par une fée malveillante, de n'avoir que 1 000 \$. Lorsque vous prendrez conscience de votre véritable valeur, une nouvelle vie commencera pour vous. Et quant à votre père, donnez-lui le bénéfice du doute, même si c'est difficile. Il n'a peut-être pas accompli ce qu'il voulait faire, et il souffre peut-être autant que vous de la situation.

— S'il en souffre tant, il pourrait me donner un coup de fil, m'envoyer une lettre, non ? Je ne sais même pas s'il est encore vivant ou s'il est mort !

— Je comprends, admit le millionnaire.

Il passa son bras autour des épaules du jeune homme avant d'ajouter :

— Comme dit le philosophe : on ne peut pas faire en sorte que ce qui a été ne soit pas. La seule chose qu'on peut changer, c'est notre manière de voir les événements. Et puis, je suis là, moi, non ?

Tout à coup, le jeune homme eut l'impression que le millionnaire était un peu comme son père, et cela fut un baume sur sa plaie.

— Venez, suggéra le vieil homme en récupérant son fer droit des mains nostalgiques du jeune homme, allons faire quelques pas.

Il tenta de le réconforter.

Le soir venu, il le raccompagna jusqu'à sa voiture.

— Vous avez fière allure !

— Merci

— Alors, quel est votre plan d'attaque ?

## Où le jeune homme apprend à faire un plan

— Mon plan d'attaque ? Je ne sais pas. Tout ce que j'ai vu était trop cher.

— Comment pouvez-vous dire ça ?

— Ben, j'ai vu les prix demandés !

— Les prix demandés ! Ben voyons ! Les bras me tombent ! Avez-vous compris ce que je vous ai dit l'autre jour ? Les prix demandés... répéta le millionnaire qui n'en revenait pas. Si je comprends bien, vous n'avez pas fait une seule offre ?

— Euh non, admit honteusement le jeune homme.

— Alors comment diable pouvez-vous savoir que les propriétés étaient toutes trop chères ! C'est après, seulement après que l'offre a été refusée qu'on peut dire ça, pas avant. Avant de faire la prochaine offre, vous allez commencer par faire un plan. Dites-vous, par exemple, que vous allez acquérir six propriétés en un an.

— Six propriétés, mais c'est énorme ! se rebiffa le jeune homme. Je ne pourrai jamais !

— Ne dites jamais, JE NE PEUX PAS, parce que vous insultez celui que vous pouvez devenir, celui que vous êtes en vérité. Voyez la transformation qui s'opère magiquement en vous lorsque, à la place, vous dites : JE PEUX. Du reste, le secret consiste à se le répéter jusqu'à ce que ce décret fasse partie de votre être profond, jusqu'à ce qu'il annule, jusqu'à qu'il réduise en poussières celui que votre beau-père a gravé en vous, par simple ignorance ou par manque d'amour : VOUS NE POUVEZ PAS ! Non, à la place, rayant d'un seul trait la négation, par la plume incisive de votre clairvoyance, vous vous répétez : JE PEUX. Et ce : « JE PEUX » devient le principe nouveau et permanent de votre être. Ainsi votre main qui agit ne contredit plus ce que pense votre cœur : ils sont enfin unanimes, ils sont enfin victorieux.

Le jeune homme s'était laissé vaguement étourdir par cette envolée plutôt lyrique, et pourtant, il laissa tomber un peu prosaïquement, avec un pragmatisme ou plutôt un scepticisme dont il se défaisait difficilement :

— Six maisons par année...

— Oui, et ne vous demandez pas comment vous allez y arriver. Harvey Pennick, l'un des plus grands professeurs de golf du monde, dit, dans son célèbre *Petit livre rouge*, que le conseil le plus

important qu'il puisse donner est le suivant : « Visez la cible ! » (« Take dead aim ! ») Il ne parle pas de technique compliquée, de position des pieds ou de la balle. Non, simplement : « Visez la cible ! » Il ajoute qu'il faut bannir toute pensée négative de son esprit, comme le bois à éviter à droite, ou l'étang à gauche, ou le fait d'avoir raté le coup précédent ou que vous perdrez votre pari de 2 \$ si vous ne calez pas ce roulé de trois pieds. Simplement : « Visez la cible. » C'est la même chose en immobilier comme en affaires. Concentrez-vous sur votre objectif, sur le but à atteindre. C'est la chose la plus importante.

— Je vois, mais tout de même, six maisons par année...

— Écoutez, vous voulez devenir millionnaire, oui ou non ?

— Oui.

— Et vous voulez attendre d'avoir 70 ans ou voulez l'être avant 40 ans ?

— Euh, avant 40 ans.

— Alors *to buy or not to buy, that is the question!* plaisanta le millionnaire en paraphrasant la célèbre réplique. Commencez tout de suite à acheter. Ce n'est pas nécessairement plus difficile que de faire ce roulé de dix pieds que vous avez réussi, alors que vous aviez raté trois fois d'affilée des roulés deux fois plus courts. Si vous continuez à faire ce que vous avez toujours fait, vous n'aurez que ce que vous avez toujours eu, et comme ce n'est pas ce que vous

voulez, il faut forcément que vous fassiez autre chose.

C'était un peu alambiqué, mais le jeune homme avait l'impression de comprendre.

— Alors six propriétés la première année qui vous rapporteront chacune, disons, 300 \$ de revenus passifs par mois, ce qui fera des revenus passifs d'environ 20 000 \$ par année. Si vous faites la même chose la deuxième année, vous aurez alors des revenus passifs de 40 000 \$, ce qui avoisine le salaire de bien des gens. À la fin de la troisième année, si vous ne dérogez pas de votre plan, vous aurez déjà des revenus passifs de 60 000 \$ et vous serez à l'aube de l'indépendance financière.

— Mais je... je me permets de vous arrêter... Ce n'est pas avec mes malheureux 10 000 \$, enfin mes 20 000 \$ – et je vous remercie à nouveau de votre générosité –, ce n'est pas avec ces 20 000 \$ que je vais pouvoir acheter six maisons par année, année après année.

— Je vous pose à nouveau la question : avez-vous eu plus de difficulté à réussir le roulé de dix pieds que ceux de cinq pieds ?

— Euh non, évidemment puisque je les ai ratés... mais j'aurais pu rater celui de dix pieds !

— Vous ne l'avez pas raté, justement, alors que vous avez raté les trois autres ! C'est un fait, oui ou non ?

— C'est un fait.

— Alors fixez-vous cet objectif audacieux, sans vous demander au juste comment vous allez trouver l'argent. Il viendra, irrésistiblement attiré par la précision magnétique de votre objectif, par la fermeté et le calme de votre esprit. N'avancez pas comme un mendiant, qui tend sur son chemin une main incertaine, et craint à chaque instant d'être rabroué. Avancez tel un conquérant, d'un pas ferme et inébranlable. Dites-vous : « J'ai 20 000 \$, seulement 20 000 \$, mais je suis David, et grâce à mon audace, je vais terrasser Goliath, le géant de la négativité, de l'échec et de l'indigence ! Grâce à la fronde de mon imagination, je vais triompher, je vais atteindre mon objectif, même si tout le monde est persuadé du contraire, et je vais acheter ces six maisons par année ! » Votre certitude intérieure est une baguette magique : elle fera littéralement apparaître sur votre chemin, comme surgis de nulle part, tirés du grand chapeau de la Vie, les êtres dont vous avez besoin pour que s'accomplisse votre destin, pour que s'établisse votre fortune. Allez, maintenant, déguerpissez ! Je ne veux plus vous voir, vous n'avez plus une minute à perdre !





## Où le jeune homme fait ses premiers pas

Sur le chemin du retour, le jeune homme ressassait ce que lui avait dit le millionnaire.

Six propriétés par année !

C'était... du délire !

Comment y arriverait-il ?

Le millionnaire avait beau l'avoir étourdi de mots encourageants, il y avait loin de la coupe aux lèvres.

Cependant, il se rappela l'anecdote du millionnaire au sujet des roses de thé...

Il fallait que s'opère en lui cette révolution, cette greffe entre son esprit ordinaire et celui d'un véritable millionnaire, pour qu'il se mette, à l'instar des roses hybrides, à « fleurir » plusieurs fois par année...

Des frissons le parcoururent. Il venait, sans doute pour la première fois de sa vie, et ce, même s'il avait parlé pendant des heures avec le vieux philosophe, de comprendre comment pensait un véritable millionnaire.

C'était comme s'il avait roulé toute sa vie dans une petite 4 chevaux, et qu'il apprenait qu'il existait

autre chose d'infiniment plus puissant qu'on appelait une Ferrari. Voir grand, avoir des objectifs ambitieux, ce n'était pas simplement des mots pour le millionnaire : c'était sa réalité.

Six propriétés par année...

Se répéter que c'était possible jusqu'à ce que cela devienne une réalité, comme ce l'était pour le millionnaire qui possédait des milliers d'appartements ? Alors, six petites propriétés, ce n'était certes pas la mer à boire pour lui...

Six propriétés par année...

Il se mit à penser un peu comme le millionnaire. Il se disait : « L'argent viendra si j'y crois, si je vois grand. Il me suffit de garder en tête mon objectif et rien d'autre, et de ne laisser aucun doute entrer dans mon esprit. Je n'ai peut-être que 20 000 \$ mais suivant la prescription du millionnaire, je vais multiplier ma valeur personnelle par dix, et je vais donc agir comme si j'avais 200 000 \$ dans mon compte en banque. Alors, allons-y, fonçons ! »

Il se remit en chasse, avec une foi, une détermination nouvelle.

Le surlendemain, il passa par hasard devant une charmante maisonnette. Elle était un peu défraîchie, il est vrai, et la pelouse n'était pas très bien entretenue, mais elle avait « quelque chose », une sorte de charme désuet. Elle serait sûrement facile à louer à un couple ou à une petite famille. De plus, elle était

à vendre. Le jeune homme frissonna : c'était la première maison qu'il achèterait, il en était certain.

Le panonceau de l'agent d'immeuble n'avait vraisemblablement pas été installé la veille, car non seulement avait-il été décoloré par les intempéries, mais il était tordu, et un de ses coins touchait presque le parterre. « Bon signe ! pensa le jeune homme, elle doit être à vendre depuis longtemps, le propriétaire est sûrement motivé, comme on dit dans le jargon du métier. Je dois appeler l'agent. » Mais tout de suite, il pensa. « Si c'est une si bonne affaire que ça, comment se fait-il que personne ne l'ait déjà achetée ? »

Pourtant il se ravisa : c'était une erreur de penser ainsi.

Il prit rendez-vous avec l'agent pour visiter la maison le lendemain. C'était un quinquagénaire grassouillet, plutôt court sur pattes, avec une petite moustache et une lueur de malice dans les yeux.

La visite de la maison enchantait le jeune homme. Il y avait trois chambres, une cuisine petite mais fort propre, un living aux murs joliment tendus de papier peint.

— Le vendeur demandait au départ 75 000 \$ mais il l'a réduite à 65 000 \$, et honnêtement, il est prêt à la laisser aller pour moins cher. Il est âgé et malade, et il attend qu'elle soit vendue pour aller rejoindre sa fille en Floride. C'est vraiment une bonne affaire, les taxes sont basses, le quartier sympathique... Ça vous intéresse ?

— Oui.

— Écoutez, dans ce cas, on peut retourner à mon bureau rédiger l'offre. Des maisons à ce prix-là, en aussi bonne condition, on n'en trouve pas beaucoup sur le marché.

Le jeune homme se sentait bousculé. Il n'avait pas l'habitude de négocier avec les agents.

— La maison est sur le marché depuis longtemps ?

— Presque un an.

— Comment se fait-il qu'elle n'ait pas trouvé preneur si c'est une aussi bonne occasion ?

— Eh bien, le propriétaire ne l'habite plus. Il a signé un bail de trois ans et sa locataire ne veut pas partir, mais je suis certain qu'une fois que vous serez propriétaire, vous pourrez la convaincre de partir en lui offrant un petit quelque chose.

— Et combien paie-t-elle chaque mois ?

— 750 \$

Sept cent cinquante ! C'était super. Il ne pouvait pas calculer mentalement le rendement exact, comme l'aurait fait en un clin d'œil le millionnaire, mais il sentait que ça marchait. Ce loyer couvrirait largement l'hypothèque, les assurances, les taxes et les autres menues dépenses, il lui resterait un petit profit à la fin de chaque mois : le fameux revenu passif !

— Écoutez, je vous vois hésiter. Vous voudriez habiter tout de suite la maison ?

— Non, je... je pourrais attendre...je...

Il était réticent à avouer qu'il l'achetait pour la louer. Comme elle était déjà louée, et bien louée, l'agent le croirait trop intéressé, et les négociations seraient plus ardues.

— Vous n'avez pas beaucoup d'argent pour le paiement initial ?

— Non, je... je commence...

— Je comprends. Écoutez, mon mandat se termine dans trois jours, et j'aimerais vraiment régler le problème de ce vieux monsieur. Vous pouvez mettre 5 000 \$ ?

— 5 000 \$ ? Oui...

— Le vendeur serait prêt à vous financer si vous mettez ce montant.

— À quel taux ? demanda calmement le jeune homme, à la manière d'un vieux routier, tentant de dissimuler son ravissement : toutes les conditions étaient parfaites, inespérées même.

— J'ai déjà discuté de la question avec lui. Il peut prendre un solde de vente à 5 % pendant 5 ans. Ça vous donne amplement le temps de vous financer ailleurs. Sans compter que la maison va prendre de la valeur pendant ce temps. Qu'en dites-vous, on va rédiger l'offre ?

— Ce soir ?

— Écoutez, il faut battre le fer quand il est chaud. Elle est sur le marché ce soir, elle ne le sera peut-être plus demain.

« Ouais, ouais, pensa le jeune homme. Balivernes d'agent pressé de vendre parce que son mandat touche à sa fin ! »

— Écoutez, je ne devrais pas vous dire ça, mais faites-moi une offre finale aussi basse que 50 000 \$, avec un comptant de 5 000 \$, et je vous assure que je la fais accepter. Le propriétaire veut vraiment se débarrasser de la maison.

— Cinquante mille... murmura le jeune homme, pensif.

À ce prix, la maison était une aubaine. Ce qu'il y avait de bien, aussi, c'est qu'il ne grèverait pas trop son pécule puisqu'il n'aurait qu'à déboursier 5 000 \$.

— Alors ? demanda l'agent avec un sourire invitant. On passe à mon bureau ? Je ne veux pas avoir l'air d'insister, mais c'est vraiment une occasion en or.

Il paraissait tout ce qu'il y a de plus honnête, un peu pressé de conclure certes, mais sincère. Pourtant, le jeune homme ne pouvait s'empêcher de se dire : « Quelle est l'attrape ? »

Et il se demandait ce qu'il s'était demandé dès le début : « Si c'est un si bon coup, pourquoi personne n'a sauté sur cette maison ? »

La hâte est mauvaise conseillère, pensa-t-il.

— Écoutez, ça m'intéresse, je ne m'en cache pas, mais je veux d'abord faire mes calculs. Je vous reviens là-dessus demain sans faute.

— Comme vous voudrez... dit l'agent qui préféra ne pas s'acharner et tourna les talons.

De retour chez lui, le jeune homme s'empressa de faire ses calculs. Les chiffres étaient éloquentes. Il était tout excité. « Même en étant conservateur, se dit-il, je peux m'assurer un joli revenu passif de 325 \$ par mois ! Pour un investissement de seulement 5 000 \$, c'est génial ! Avec ces 325 \$, je pourrais faire un paiement mensuel pour une voiture. Enfin pas tout à fait, parce qu'il y a toujours ces satanés impôts qui nous grugent comme la vermine, mais tout de même avec deux maisons comme celle-là, je pourrais rouler gratuitement ! En plus, comme la maison vaut au bas mot 70 000 \$ et que je peux la décrocher pour seulement 50 000 \$, j'empoche 20 000 \$. En quelques heures de travail seulement ! C'est le millionnaire qui va être fier de moi ! »

Curieusement, malgré l'ivresse de ces chiffres, il hésitait encore.

La nuit, il ne trouva pas le sommeil... ni la réponse qu'il cherchait ! Ce fut une valse insupportable entre le non et le oui, entre le désir de saisir au vol cette occasion en or et la crainte de faire une erreur.

Évidemment, la meilleure manière de ne pas faire de faux pas, c'est de ne rien faire, mais... c'est aussi la meilleure manière de piétiner et de rester pauvre !

Alors j'achète ou je n'achète pas ?

*To buy or not to buy, that is the question.*

La paraphrase du millionnaire revenait le hanter, mais il n'y trouvait rien de drôle, seulement une épreuve pour ses nerfs juvéniles.

La nuit porte conseil.

Mais est-ce le bon conseil que l'on trouve dans la lumière de l'aube ? Ou plutôt le fruit de nos vieilles peurs, que nous nous apprêtons à ébranler ?

Lorsque le jeune homme se réveilla, le matin – si du moins on peut se réveiller lorsqu'on n'a pratiquement pas fermé l'œil ! – il pesa une dernière fois le pour et le contre.

Tout semblait beau mais, justement... trop beau pour être vrai !

C'est du moins la conclusion à laquelle arriva le jeune homme. Aussi ne rappela-t-il pas l'agent et ne se présenta-t-il pas à son bureau pour signer l'offre.

Le surlendemain, il éprouva un regret : il aurait dû acheter. Pourquoi diable ne l'avait-il pas fait ?

Il téléphona au millionnaire et lui fit part de tous les détails de l'affaire.

— Bravo ! Vous devez être fier ?

— Non, je...

— Vous n'avez pas acheté ?

— Non, je... au dernier moment, j'ai hésité... je crois qu'il y a anguille sous roche.

— Classique, laissa tomber le vieux philosophe.

— Classique ?

— Oui, c'est la terreur du débutant.



— La terreur du débutant ?

— Oui, le premier achat est toujours le plus difficile, tellement d'ailleurs que bien des gens ne le font jamais, à moins que ce ne soit pour leur propre maison.

— J'ai honte de moi. Je me déteste.

— Ne vous détestez pas, détestez plutôt votre éducation. Si vous voulez mon avis, débarrassez-vous-en au plus vite, comme on se débarrasse d'une vieille voiture qui coûte plus cher en réparation que ce qu'elle vaut ! Je vais vous raconter une histoire bien connue, mais dont on semble avoir oublié la leçon. Dans la Rome antique, le Rubicon marquait la frontière entre l'Italie et la Gaule, qui est devenue la France moderne. En vertu de la loi, il fallait l'autorisation de Rome pour faire entrer des armées dans le territoire romain. César, alors général d'armée, était devenu un héros populaire à Rome grâce à ses nombreuses victoires mais, comme il arrive inévitablement, cette gloire lui avait valu des inimitiés. Pompée, qui craignait de perdre le pouvoir, a ordonné à César de laisser son armée en Gaule et de rentrer immédiatement à Rome, sinon il serait considéré comme un ennemi. Fin stratège, César a flairé l'astuce : obéir équivalait à être éliminé par son redoutable rival. Il a donc décidé de défier Pompée et de franchir le Rubicon, même si le danger était immense, pour lui et ses troupes qui avaient accepté de le suivre. Contre toute attente, lorsqu'il est entré

dans Rome, il n'a rencontré aucune résistance : Pompée et son armée s'étaient enfuis à l'annonce de son retour ! Quelle leçon tirez-vous de cette histoire célèbre ?

— Que tout ce que César a eu à faire, c'était de vaincre sa propre peur.

— Précisément. Il n'a même pas eu à se battre, sinon avec les démons de sa peur. La Vie est économe, c'est comme si elle avait dit : « Il a vaincu sa peur, à quoi bon maintenant dresser des obstacles contre lui ? » Et à la vérité, il n'avait peut-être pas vaincu complètement ses peurs. Il les avait surmontées juste assez pour agir, pour foncer. Comme disait le vieil Aristote : « On devient courageux en posant des actes courageux. »

— Je fais une offre ! annonça le jeune homme gonflé à bloc par ces propos édifiants.

## Où le jeune homme tente à nouveau de vaincre ses peurs

Le jeune homme s'empressa de rappeler l'agent.

— Oh ! Je suis vraiment désolé, expliqua ce dernier. J'ai une offre d'achat acceptée.

— Hein ?

— Oui, la locataire a gagné 5 000 \$ à la loterie, et elle s'en est servie pour acheter la maison.

Le jeune homme restait muet de découragement. Pour le reconforter, l'agent lui rappela le célèbre dicton :

— Comme on dit : *you miss a deal, you get a deal*. (Vous ratez une occasion, vous dénîchez une occasion.)

Le jeune homme raccrocha. Il était furieux contre lui-même. La locataire, avec pour tout argent les 5 000 \$ gagnés à la loterie, n'avait pas hésité à faire une offre alors que, lui, disposait de 20 000 \$...

Il tenta de se consoler tant bien que mal. L'agent disait sans doute vrai : *you miss a deal, you get a deal*.

Le jeune homme se remit vaillamment en chasse, fermement résolu à ne plus se laisser paralyser par la terreur du débutant.

La prochaine fois, si les chiffres étaient bons, il se fierait à leur seule vérité et foncerait tête baissée.

Il tint parole, et fonça mais, par une curieuse ironie du sort, des cinq offres qu'il fit dans les trois semaines suivantes, toutes furent refusées sans même engendrer une contre-offre.

Le millionnaire avait beau l'avoir prévenu qu'il était normal que neuf offres sur dix soient refusées, il restait que, dans les faits, c'étaient autant de déceptions. Et autant d'heures de travail perdues !

Combien de nouvelles vexations devrait-il endurer avant de conclure une première affaire ?

L'immobilier était moins facile, moins exaltant que le millionnaire avait prétendu.

Et les revenus passifs...

Passifs sans doute lorsque la maison était achetée, rénovée et bien louée, mais en attendant, non seulement il ne touchait pas de revenus passifs, mais il travaillait fort... pour des prunes !

Combien d'heures en effet avait-il passé à sillonner les rues, à lire les journaux, à parler à des agents, à visiter des maisons, toutes trop chères ou sans intérêt ?

Des centaines et des centaines, sûrement, car il occupait à cette tâche tous ses temps libres.

Peut-être qu'au fond, ce n'était pas pour lui, et que tous les échecs, toutes les déceptions qu'il essuyait n'étaient que les nombreux signes envoyés par l'univers pour qu'il se rende à l'évidence...

Six propriétés par année...

Trois mois qu'il s'était mis à la chasse au trésor, et il n'avait pas fait une seule acquisition. Comment ferait-il pour y arriver ?

Ne fallait-il pas un talent qui lui faisait défaut ?

Que faire ?

Tout lâcher ?

Tout lâcher ça voulait aussi dire ne plus avoir comme autre perspective que son travail de pompiste au garage de son beau-père...

S'il y a des manières innombrables de se suicider ou en tout cas de se plonger dans la dépression la plus profonde, c'en était assurément une.

Il pensa au rosier flottant de Christophe Colomb.

Il lui fallait persévérer.

Le lendemain, il toucherait peut-être la terre ferme, il trouverait peut-être sa première propriété !

Il fit encore deux offres, toutes deux refusées puis passa un nouveau coup de fil au millionnaire pour lui narrer sa déconvenue.

— Classique, commenta le millionnaire.

— Classique ?

— Oui, c'est un autre visage de la terreur du débutant.

— Je ne suis pas sûr de vous suivre.

— Il est bien de faire une offre basse, c'est même indispensable si on veut faire de l'argent en achetant. Mais si vous faites une offre ridiculement basse, ça revient à ne pas faire d'offre du tout : la peur vous mène encore par le bout du nez.

— Diable !

— Il ne faut pas acheter pour acheter, bien sûr, mais parfois, il faut bonifier son offre initiale, si ça reste une bonne affaire, bien entendu.

Le jeune homme comprenait : sans doute avait-il forcé un peu sur la médecine, qui consiste à n'asséner que des offres ridiculement basses.

Il fallait corriger le tir.

Sa persévérance, doublée d'une lucidité nouvelle, porta fruits.

Trois jours plus tard, il trouva une autre occasion formidable et, cette fois-ci, son offre fut acceptée.

Seulement, il n'avait pas prévu un obstacle, de taille, s'il en est : on lui refusa le prêt, même s'il disposait de la mise de fond de 10 %.

Il s'adressa à trois autres banques : mais la plupart des banquiers pensent... en banquiers ! et ils refusèrent également de lui consentir le prêt.

Le jeune homme alla trouver le millionnaire et lui expliqua l'affaire.

— Si je comprends bien, la propriété vaut beaucoup plus que ce que vous allez la payer ?

— Oui. Au moins 30 000 \$ de plus. Et une fois que je l'aurai rénovée, à bon compte, elle vaudra encore plus...

— C'est parfait. Il vous manque environ 100 000 \$. Je vous les prête pour deux mois, le temps que vous la rénoviez et la refinanciez. Vous me redonnez 110 000 \$.

— Ça fait un taux d'intérêt...

— Très élevé, je sais. Mais vous achetez la maison 30 000 \$ en bas du prix, alors vous faites encore un profit de 20 000 \$, non ? Est-ce mieux d'avoir de bonnes conditions de crédit pour une mauvaise affaire, ou de mauvaises conditions de crédit pour une bonne affaire ?

— De mauvaises conditions pour une bonne affaire, sans doute, admit le jeune homme un peu contre son gré.

— En tout cas, pour moi, c'est la bonne affaire qui compte par-dessus tout. Si j'augmente mon avoir et mes revenus passifs, même avec des taux élevés, je fonce. Alors c'est une affaire entendue ?

Le millionnaire tendait la main au jeune homme. Ce dernier avait-il vraiment le choix de ne pas la serrer en signe d'acquiescement ?

— Appelez l'agent et dites-lui que vous lui faites une offre comptant. Vous devez passer chez le notaire quand ?

— Le vendeur quitte le pays la semaine prochaine et aimerait signer avant son départ.

— Pas de problème. Passez demain, l'argent sera prêt.

Quelques minutes plus tard, le jeune homme appelait l'agent et lui expliquait qu'il voulait payer la transaction comptant.

— Super ! Mais comme il n'y a pas de banques impliquées, j'ai besoin d'un dépôt de 5 000 \$.

— Pas de problème.

Le jeune homme courut faire le dépôt.

Le lendemain, lorsqu'il passa chez le millionnaire, ce dernier était absent.

— Il n'a pas laissé d'enveloppe à mon attention ? s'enquit-il.

— Non, répliqua avec un air désolé le vieux domestique qui était au service du millionnaire depuis des années.

— Quand l'attendez-vous ?

— Oh ! pas avant une dizaine de jours. Il est en voyage à l'étranger.

— Ah...

Le jeune homme n'en revenait pas. Il était atterré. Le millionnaire l'avait tout simplement laissé choir. Comment avait-il pu lui faire pareil coup ! C'était si contraire à son tempérament. Où diable prendrait-il l'argent pour la transaction ?

Cent mille dollars, ce n'était pas une bagatelle ! La seule personne vers qui il pouvait se tourner était



son vieil oncle riche à qui il n'avait pas parlé depuis des mois. Aussi se voyait-il mal aller lui emprunter pareille somme d'autant que, avait-il appris de la bouche de sa mère, il était souffrant depuis des semaines.

Au garage, il avait de la difficulté à servir l'essence, il multipliait les gaffes, provoquant l'ire de son beau-père.

Il ne pouvait arracher son esprit à cette pensée déprimante, obsédante que, non seulement il allait ternir à tout jamais sa réputation auprès de l'agent et de tous les collègues de son bureau, mais surtout, oui, surtout, il allait perdre son dépôt de 5 000 \$. Avait-il vraiment les moyens de s'appauvrir de pareille somme ?

Il avait acquis cette somme plutôt aisément, il est vrai, grâce à son roulé de dix pieds... Mais tout de même, 5 000 \$, c'était... le quart de sa fortune !

Il passa sans doute la pire journée de sa vie à ressasser sans fin ce problème, se demandant entre autres si l'agent ne pouvait pas aller jusqu'à l'obliger à acheter la maison, ou en tout cas à lui payer sa commission...

C'était l'enfer !

Comment le millionnaire avait-il pu le mettre dans ce pétrin sans nom ?

Trois fois, il téléphona chez lui pour constater qu'il n'était toujours pas revenu de voyage, et qu'il

n'avait laissé aucune enveloppe ni aucun message à son attention.

Le millionnaire avait peut-être simplement donné des instructions téléphoniques pour effectuer un virement dans son compte en banque.

Il se frappa le front. Mais oui, c'était évident ! Le millionnaire ne pouvait l'avoir laissé tomber ainsi. Il se précipita à la banque : non, le solde de son compte était resté le même, moins 5 000 \$. Montant qu'il perdrait à tout jamais...

La nuit, il fit un songe. Et, de manière un peu prévisible, il rêva au millionnaire.

Il occupait son poste de pompiste, comme à l'habitude, lorsque le vieil homme se présenta, non pas dans sa limousine habituelle mais au volant d'une vieille Mercedes décapotable.

Il portait curieusement une tunique blanche, comme un moine, et des sandales. Il arborait un sourire magnifique qui contrastait avec l'air angoissé du jeune homme.

Il voulut lui servir de l'essence, mais soit la pompe était défectueuse, soit le réservoir était vide, car l'essence ne coulait pas. Plutôt contrariant. Le millionnaire pourtant ne paraissait pas s'en formaliser, ne se départissant pas de son large sourire.

— Quel est le problème ? demanda-t-il.

— Ça ne coule pas.

— Et alors ?

— Je suis pompiste, il faut que ça coule.

— Vous ne vous souvenez pas de ce que je vous ai dit ? Les choses n'ont l'importance que celle que votre esprit leur accorde.

— Mais je vais perdre un million à cause de vous !

Sans répondre, le millionnaire, un sourire toujours fiché sur les lèvres, toucha son propre nez et son ventre, de manière un peu énigmatique.

— Quoi ? fit le jeune homme.

Et le millionnaire d'expliquer son geste :

— Respirez avec votre ventre.

Puis il ajouta :

— Et fermez les yeux pour mieux voir.

Fermez les yeux pour mieux voir ! Expression plutôt paradoxale, non ? Le millionnaire, il est vrai, s'exprimait souvent par énigmes, et il ne fallait pas trop le questionner, surtout pas dans un rêve ! Le jeune homme obéit, ferma les yeux, respira avec le ventre. Il ressentit alors quelque chose entre les deux yeux. C'était le millionnaire qui le touchait de la pointe de son index mystique.

— Faites monter l'air du ciel entre vos yeux, intima-t-il mystérieusement.

Aussitôt le jeune homme ressentit un calme immense, un calme qu'il n'avait jamais senti. Tout à coup, ses problèmes lui apparurent totalement insignifiants, comme s'ils étaient ceux d'un parfait étranger.

Des problèmes de fourmis, alors qu'il se sentait maintenant un éléphant !

Tout ce qui comptait, c'était de respirer, c'était le ravissement que chaque respiration profonde lui procurait, et cette lumière éblouissante qui jaillissait entre ses yeux fermés, comme une aurore qui luisait enfin dans la nuit de sa vie.

Il ouvrit les yeux. Il connaissait le millionnaire, et pourtant il lui demanda :

— Qui êtes-vous ?

— Je suis celui que vous serez, lorsque vous deviendrez celui que vous êtes.

Sur ce, le millionnaire salua d'un geste lent de la main droite puis il reprit la route, même si le jeune homme ne lui avait jamais servi d'essence. Et le rêve prit fin.

## Où le jeune homme et le millionnaire se séparent

Le lendemain, le jeune homme se rappela qu'il avait rêvé, mais il ne savait pas au juste à quoi. Pourtant, il ressentait un calme inhabituel. Il n'avait toujours pas trouvé les 100 000 \$ qui lui manquaient pour conclure l'achat de la maison, mais l'idée ne l'affolait plus autant. En fait, il se souvenait de quelque chose de son rêve, l'enseignement du millionnaire : « Les choses n'ont l'importance que celle que notre esprit leur accorde. »

Alors il resterait calme. Il trouverait une solution. Il ne savait pas encore comment, mais il en trouverait une. Ou encore, à la limite, il convaincrail l'agent de lui rendre ses 5 000 \$ et il ne perdrait rien.

Peut-être pouvait-il tenter sa chance auprès de son vieil oncle ? Le millionnaire lui avait appris qu'il ne fallait jamais préjuger de la réponse de quelqu'un avant de... lui avoir posé la question !

Ou peut-être que le millionnaire finirait par se rappeler son oubli déplorable et ferait le nécessaire

pour que le jeune homme puisse toucher son argent avant de passer chez le notaire.

Une certitude intérieure l'habitait, une sorte de tranquillité, si considérable en fait qu'il se rendait compte que, jusqu'à maintenant, il avait toujours été agité, même si, à la vérité, il s'était toujours cru plutôt calme de nature. Quelle mystérieuse métamorphose s'était opérée nuitamment en lui ? Il aurait bien aimé le savoir, mais qu'importait au fond, puisqu'il était calme.

Un peu avant dix-sept heures, son beau-père lui annonça, avec un certain agacement car il n'aimait pas qu'il reçoive des téléphones au travail – il n'aimait pas qu'il ait une vie à lui, point ! – qu'il avait un appel.

Le jeune homme pensa tout de suite que c'était le millionnaire qui l'appelait pour s'excuser et, surtout, SURTOUT, lui expliquer comment il lui remettrait l'argent au plus vite.

Déception : c'était l'agent.

— Je vous appelle pour vous transmettre une requête du vendeur, dit-il. Pour éviter de payer la pénalité de la banque, il aimerait que vous assumiez son hypothèque. Je sais que vous préféreriez payer comptant, mais ça vous laissera plus de liquidités. Il avait refinancé récemment la maison, et son hypothèque est de 103 000 \$, il lui reste un peu plus de quatre ans à payer, à 5,25 %, ce qui n'est pas un mauvais taux. Qu'en pensez-vous ?

Ce qu'il en pensait? Le jeune homme était éberlué. Il n'en revenait pas. Il n'aurait qu'à déboursier 7 000 \$ pour acheter la maison!

— Écoutez, dit-il d'un air un peu blasé, il va falloir que je trouve quoi faire avec cet argent, mais ça peut s'arranger. Alors j'accepte.

Il raccrocha. Il avait envie de sauter de joie, mais son beau-père le considérait d'un air fermé. Il réprima le sourire qui fleurissait ses lèvres juvéniles et retourna docilement à la pompe, en sifflotant comme un gamin. Il était enchanté.

C'était de la magie, oui, de la véritable magie!

Il avait la maison!

En déboursant une somme dérisoire!

Le millionnaire avait raison.

On pouvait acheter sans argent ou presque!

Le lendemain de sa visite chez le notaire, un client inattendu se présenta à la pompe : le millionnaire, seul au volant d'une Mercedes décapotable qui ressemblait fort à celle qu'il conduisait dans le rêve du jeune homme. Ce dernier eut une impression de déjà vu. Il fronça les sourcils.

— Quel est le problème? demanda le millionnaire qui, comme le temps était froid, portait une belle casquette et un long foulard de laine, cependant que ses mains étaient gantées de noir.

— Vous m'avez fait un joli coup...

— Un coup, moi? J'étais en voyage, comment pouvais-je?

— Et les 100 000 \$ que vous deviez me prêter pour acheter la maison ?

— Oh ! j'avais complètement oublié, laissa-t-il tomber, avec un sourire malicieux, si bien qu'il était impossible de savoir s'il était sincère ou s'il plaisantait. Mais dites-moi, avez-vous quand même acheté la maison ?

— Oui.

— Avec quel argent ?

— Il s'est passé un miracle à la dernière minute...

— Un miracle, tiens, tiens !

— Le vendeur m'a demandé d'assumer son hypothèque. J'ai acheté la maison avec trois fois rien.

— Génial. Vous avez économisé les 10 000 \$ d'intérêt que je vous chargeais ! Et en plus, vous avez appris quelque chose...

— Que la meilleure manière de se débarrasser d'un ami, c'est de lui demander de l'argent !

La justesse de la remarque fit sourire le millionnaire, qui n'en prit pas ombrage : le jeune homme le taquinait, sans plus. Le vieil homme ajouta :

— Et que ce n'est pas parce qu'on n'a pas d'argent qu'on ne peut pas acheter.

— Oui, mais c'est plus stressant.

— Hey, il faut bien qu'on ait un peu de suspense en travaillant, qu'on s'amuse un peu, sinon on ferait autre chose, non ?

— Ouais...



— En tout cas, bravo, le plus dur est fait. C'est toujours la première maison qui est la plus difficile à acheter, ensuite, ça devient un jeu. Enfin, je veux dire, il faut que ça reste un jeu, il ne faut pas que vous vous laissiez envahir et troubler par l'armée de problèmes que vous aurez à affronter en cours de route. C'est une ascèse, je vous le dis, un véritable test pour vos nerfs, de garder la tête froide, de rester serein même dans les moments difficiles, et il y en aura. L'important, c'est de vivre dans le présent. Pour y arriver, comme je vous l'ai enseigné naguère, concentrez-vous tous les jours dans le cœur de la rose.

— C'est bien que vous me le rappeliez, je dois avouer que, depuis quelque temps, je négligeais mes exercices spirituels.

— C'est toujours la première chose qu'on néglige, et pourtant ils sont le pain quotidien de notre âme.

Le jeune homme inclina la tête. Puis le vieux philosophe dit encore :

— Vous vous souvenez lorsque je vous ai parlé de la définition de l'immobilier : *real estate*, « bien véritable ». Eh bien, posséder une propriété, cent propriétés, mille propriétés, à la fin, ce n'est rien, et à la vérité bien des gens en sont capables. Le bien véritable, c'est la demeure intérieure. Sans elle, c'est comme si vous aligniez sans fin des zéros sur une page sans placer devant eux le primordial chiffre 1

qui leur donne toute leur valeur ! C'est comme si vous construisiez des châteaux de sable que le vent ou la mer, tôt ou tard, emportera. Libre de l'esclavage du travail, vous pourrez faire ce que vous voudrez, mais efforcez-vous de vouloir ce qui est bon, ce qui est bien pour votre évolution. Développez patiemment vos qualités spirituelles : ce sont elles et elles seules, et non pas votre compte en banque, aussi boursoufflé soit-il, qui feront un jour de vous un homme véritable. Avec votre fortune, vous pourrez voyager à travers le monde, mais n'oubliez pas qu'on tourne toujours en rond lorsqu'on ne fait pas le véritable voyage, qui est le voyage de l'âme. Libéré de la déplorable tyrannie du travail, utilisez votre temps libre pour découvrir la partie la plus importante de votre être, que les uns appellent l'âme, les autres le Soi ou Dieu. Réalisez votre nature véritable, qui est divine. Car si vous avez un corps, vous étiez un pur esprit avant de le posséder, et vous redeviendrez un pur esprit une fois que vous l'aurez laissé de côté comme une vieille Mustang fatiguée. La philosophie, la vraie richesse, c'est de vivre avec cette conscience, libéré en ce monde comme si on était déjà mort. Oui, vous êtes un esprit né pour être libre de toute contrainte, matérielle et morale. Une fois riche, ne vous laissez pas posséder par vos possessions, piège si banal dans lequel presque chacun tombe, sans même s'en rendre compte : restez détaché. Ne devenez pas comme ces

millionnaires qui ont plus peur de perdre un dollar que ceux qui n'en ont pas mille dans leur compte ! Ou comme ceux, encore plus tristes à voir, qui ne jugent un homme qu'à partir de l'argent qu'il possède. Je ne vois pas de grandeur en cela, seulement de la haine : que sont toutes les vertus sans l'amour ? Et n'oubliez jamais que le seul bien que vous emporterez avec vous, c'est celui que vous aurez fait.

— Je vais essayer de m'en rappeler.

Le millionnaire descendit de son cabriolet au charme suranné, et en ouvrit le coffre, duquel il tira une boîte, du format d'une boîte à chaussures, joliment enveloppée de papier doré et d'une grosse boucle rouge.

— J'ai un petit cadeau pour vous.

— Un cadeau ? Mais je... vous ne trouvez pas que vous m'avez déjà assez gâté ?

— Peut-être, mais de toute manière, vous ne pouvez pas l'ouvrir.

— Je ne peux pas l'ouvrir ?

— Non, c'est comme si je vous donnais une bouteille d'aspirines : il ne faut l'ouvrir qu'en cas de mal de tête, si et seulement si vous en avez vraiment besoin... C'est promis ?

— Euh oui, c'est promis, fit le jeune homme en acceptant cet intrigant cadeau.

Puis il ajouta, avec un certain reproche dans la voix, en tout cas une certaine tristesse :

— Vous me donnez un cadeau parce que nous allons nous séparer, n'est-ce pas ?

— Je repars en voyage, ce soir, et je ne sais pas quand je reviendrai.

— Ah ! dit le jeune homme avec émotion, je ne sais comment vous remercier pour tout ce que vous avez fait pour moi.

— C'est simple : allez au bout de vous-même, et surtout, devenez un homme libre.

— Je vais m'y efforcer.

Le vieil homme lui donna une tape affectueuse sur la joue droite avant de monter dans sa voiture, et de prendre la route, appuyant gaiement sur l'accélérateur comme un véritable adolescent, si bien qu'il fit crisser ses pneus. Le jeune homme, ému, le regarda s'éloigner, la tristesse dans l'âme. N'avait-il pas à nouveau été pour lui plus qu'un conseiller, plus qu'un ami spirituel, mais un véritable père ? Le reverrait-il un jour ? C'est l'angoissante interrogation qui lui traversait l'esprit lorsqu'il entendit derrière lui ce qui devait sans doute être la voix la plus désagréable du monde :

— Qu'est-ce que c'est que cette boîte ? tempêtait son beau-père.

Son beau-père... Le possessif « son » avait ici quelque chose de carrément excessif, si ce n'est de fautif, comme celui qu'on utilise pour désigner « son » avion, même lorsqu'on l'a raté, ou « sa » femme,

même lorsqu'elle vous trompe allègrement avec «votre» meilleur ami.

— Rien, rien, assura le jeune homme.

— Les clients te donnent des cadeaux, maintenant?

Il ne répondit pas, s'empressa de ranger le cadeau dans le seul lieu sûr qu'il connaissait, le coffre de la Mustang.

— Allez, dépêche-toi, il y a un nouveau client.

Le jeune homme retourna à la pompe sans protester, mais il se jura qu'il n'endurerait plus longtemps l'insupportable conduite de son beau-père. Maintenant qu'il avait acheté sa première propriété, qu'il était lancé, et qu'il avait surmonté l'insidieuse terreur du débutant, il n'aurait plus longtemps à subir ces constantes avanies. Dans quelques semaines, dans quelques mois tout au plus, il tirerait sa révérence et enverrait paître son beau-père!



## Où le destin du jeune homme s'accomplit

« Ce devait être la chance du débutant... » pesta le jeune homme en se penchant sur les stériles recherches des deux mois suivants. Parce que je ne trouve plus rien... »

Pourtant, encouragé par son premier succès, il avait déployé des efforts considérables.

Il pensa à nouveau à Christophe Colomb, se rappela les vertus magiques de la persévérance.

Son océan à lui, c'étaient les rues de la ville : il devait continuer, il verrait le rosier flottant, il découvrirait une nouvelle occasion.

En or.

Il le fallait !

N'était-ce pas, de toute manière, ce que le héros du *Vieil homme et la mer* aurait fait à sa place ?

Continuer, envers et contre tous. Malgré l'épuisement, malgré le découragement, malgré les mains usées par le cordage et la peau brûlée par le soleil.

Malgré sa confiance, il ne pouvait s'empêcher de se demander comment il atteindrait son objectif

de six maisons par année. N'était-ce pas trop ambitieux ?

Au lieu de se décourager, à nouveau il s'administra une dose vigoureuse de la médecine verbale du millionnaire : seules comptaient la volonté, la certitude, la foi intérieure de pouvoir acheter contre vents et marées !

Alors matin et soir, en une véritable litanie, il se répétait : « JE VAIS TROUVER, JE VAIS TROUVER, JE VAIS TROUVER. NON SEULEMENT JE LE CROIS MAIS JE LE SAIS. »

La baguette magique de ses pensées, agitée si constamment, avec un calme méthodique, porta fruits à nouveau. De manière inespérée, car par un de ces hasards incroyables de l'existence dont le jeune homme commençait à croire qu'ils n'étaient que la manifestation obligée de son obsession magnifique, il tomba enfin sur une occasion extraordinaire.

C'était une très belle maison, ou plus précisément, c'était ainsi que le jeune homme la voyait, avec l'œil de l'esprit car, à la vérité, elle était délabrée. Le millionnaire ne lui avait-il pas appris que, pour faire de l'argent, il fallait précisément voir ce que les autres ne voyaient pas ?

Un seul ennui : cette maison, même si elle était une véritable aubaine, appartenait à une catégorie un peu au-dessus de ce qu'il avait pris l'habitude de regarder.

Son risque était à l'avenant.



Toutefois, il devait tenter sa chance, malgré tout, car une intuition très forte s'était emparée de lui...

Le vendeur, très fortuné, habitait depuis un an à l'extérieur du pays, et ne cherchait qu'à se débarrasser de cette maison, devenue un poids pour lui. Il l'avait d'ailleurs rachetée d'une succession pour une bagatelle. Or, même si elle avait été visitée cinquante fois, personne n'avait fait d'offre, au grand désarroi de l'agent. Le jeune homme pensa : « N'est-ce pas parce que le destin me l'a "réservée" ? » Il fit une offre, acceptée sur-le-champ, même si elle était ridiculement basse.

Il s'attela immédiatement aux travaux de rénovation.

Comme il avait déboursé presque tout ce qui lui restait pour pouvoir l'acquérir, il mit lui-même la main à la pâte et fit un certain nombre de rénovations, comme la peinture, le sablage des planchers et leur vernissage.

Il avait fait refaire la céramique de la salle de bains, et, comme il était à court d'argent, il avait décidé d'installer lui-même la nouvelle cuvette des toilettes.

Il ne fut pas peu fier de réussir cette tâche si éloignée de son registre habituel.

Lorsqu'il activa la chasse, pour vérifier que tout baignait, il constata que tout... baignait en effet.

L'eau sortait de partout sous la cuvette, inondant les tuiles fraîchement posées !

Il maugréa.

Il s'informa auprès du marchand. Ce dernier lui suggéra de doubler le beignet de cire à la base de la cuvette : la nouvelle céramique avait rendu inopérant le premier. Élémentaire ! Il aurait dû y penser.

Beignet prestement doublé.

Puis test.

Concluant.

Mais double vérification puisque deux précautions valent mieux qu'une, non ?

Tout sembla très beau... pendant trois secondes, puis, non seulement la fuite recommença, mais la cuvette commença à déborder, et l'eau devint bruyante : les égouts refluaient !

Le jeune homme n'en revenait pas.

Et le millionnaire qui lui avait chanté les mérites des revenus passifs, lui donnant l'assurance que, contrairement à la croyance populaire, les toilettes brisaient moins souvent qu'on ne le disait !

Revenus passifs, mon...

Non, il ne pouvait ainsi médire de son bienfaiteur. N'empêche, agenouillé sur les dalles humides et froides de la toilette, avec une envie de vomir tant l'odeur était nauséabonde, les deux mains dans la... en somme, il ne pouvait s'empêcher de se dire que l'immobilier n'était pas exactement la sinécure que lui avait promise le millionnaire.

Revenus passifs...

En tout cas, c'était bien éloigné de son travail de romancier en herbe ! Quelle école d'humilité cependant ! C'était encore pire que de servir de l'essence ! Il y avait un avantage pourtant : jamais il n'avait autant aspiré à retrouver son clavier, jamais il n'avait autant aimé son métier de romancier, même s'il ne connaissait pas encore le succès !

Les rénovations terminées, il tenta de louer la maison, mais en vain. Pourtant, elle était magnifique, et offrait vraiment tout ce que les locataires recherchaient habituellement avec ses trois vastes chambres, ses planchers en bois franc, son salon bien éclairé et sa cuisine coquette !

Il désespérait, d'autant qu'il avait englouti presque toutes ses économies dans l'achat et la rénovation de cette maison.

Il était né sous une mauvaise étoile. Il n'était qu'un rêveur comme son père, qui était sans doute aussi un raté. Et c'était pour cette raison qu'il ne lui avait jamais donné signe de vie : il avait trop honte de ce qu'il était ! Pourquoi avait-il été aussi stupide ? Pourquoi avait-il acheté cette foutue maison ? Et pourquoi avoir dépensé autant pour la rénover ?

D'ailleurs, pour quelle raison avait-il suivi le conseil du millionnaire et s'était-il lancé inconsidérément en immobilier ?

N'aurait-il pas dû s'en tenir à ce qu'il savait faire !

Au fait, que savait-il faire, à part servir de l'essence ?

Cela, le dernier venu en était capable...

Dire qu'il avait fait tout cela précisément pour se débarrasser de ses problèmes d'argent !

Après s'être allègrement flagellé pendant des jours, il se ressaisit. Il venait à nouveau de se rappeler, comme en d'autres moments difficiles, le conseil du millionnaire : « **Les choses n'ont l'importance que celle que notre esprit leur accorde.** » Ce n'était pas si grave de ne pouvoir louer tout de suite la maison, c'était seulement que SON locataire ne s'était pas encore manifesté, un locataire qui le paierait rubis sur l'ongle et resterait là pendant des années.

Il ne se laisserait pas décourager par l'adversité.

Il fallait juste faire preuve d'un petit peu de patience : il finirait tôt ou tard par louer la maison.

Vivre dans le présent.

Il lui fallait vivre dans le présent.

Pas ailleurs.

Parce qu'ailleurs, c'était horrible. Angoissant.

Bien sûr, il était fauché pour l'instant, mais les choses pouvaient changer rapidement.

Vivre dans le présent.

Il se rappela son rêve mystérieux, respira par le ventre, très profondément, pendant de longues minutes, tenta de voir la lumière entre ses yeux.

Le calme revint petit à petit, et comme il éprouvait un bien-être nouveau, il pensa que le millionnaire

avait eu raison : « **Les choses n'ont l'importance que celle que notre esprit leur accorde.** »

Il n'était pas mort, après tout !

Il s'était peut-être aventuré un peu inconsidérément dans ce domaine qu'il ne connaissait pas, et qui était rempli de pièges, mais n'avait-il pas, par la même occasion, acquis une expérience formidable ? Il avait appris à prendre des risques – chose nouvelle pour lui –, il avait appris à foncer, à calculer. (Enfin, calculer, le mot était peut-être un peu fort !) Et puis, jusqu'à nouvel ordre, il était encore propriétaire de cette maison...

C'était mieux que rien, non ?

Bien sûr, s'il ne trouvait pas de locataire, il finirait par avoir de sérieuses difficultés à payer son hypothèque, et perdrait la maison. Ce n'était pas la joie.

Pourtant, malgré ces vents contraires, le doux zéphyr de la sérénité recommençait à souffler. À son étonnement ravi, il prenait une sorte de distance : il restait détaché.

Comme il ne louait toujours pas, en dépit de ses multiples petites annonces dans les journaux, il pensa que le panonceau affiché sur la maison n'était peut-être pas assez visible.

Il en remplaçait un nouveau, immense celui-là, lorsqu'une voiture s'immobilisa devant la maison.

— La maison est encore à louer ? demanda son élégant conducteur, un homme dans la quarantaine aux tempes argentées, un Brésilien au teint basané, qui parlait anglais avec un fort accent.

— Oui.

— Je peux la visiter ?

— Certainement.

La visite terminée, l'homme s'enquit :

— Vous demandez combien ?

— 1 800 \$

— Mille huit cents dollars ? fit-il, intrigué, et le jeune homme crut tout de suite que le loyer était beaucoup trop élevé pour lui. Je ne suis pas sûr de comprendre. Une maison aussi jolie...

Le jeune homme à son tour ne comprenait pas. Cet homme se plaignait-il que le loyer ne fût pas assez élevé ?

— Combien demandez-vous au juste ?

— Combien je demande ?

— Oui, je veux l'acheter pour mon fils qui vient étudier à l'Université de New York. Il a besoin d'un petit pied-à-terre. Vous demandez combien ?

— Mais la maison n'est pas à vendre, elle est à louer, vous ne...

Il allait dire : « vous ne savez pas lire », mais il était évident qu'étant brésilien, il ne lisait pas très bien l'anglais.

— Ah ! je ne loue jamais, je n'en ai pas les moyens : j'achète.

« Bien dit ! pensa le jeune homme, au fait de ce paradoxe fréquent chez les investisseurs. Il est probablement riche. »

Alors tout se passa très vite. C'était une occasion en or. Il avait acheté la maison pour la louer, mais pourquoi ne pas la vendre tout de suite ? Pourquoi ne pas se débarrasser d'une pomme pourrie ?

Le Brésilien avait tourné les talons, et s'éloignait de la maison lorsque le jeune homme le rappela :

— On peut peut-être s'arranger.

— Ah ! je préfère ! Vous voulez combien ?

— Écoutez, je n'avais pas l'intention de la vendre, c'est une maison que je pourrais louer facilement pendant des années, mais si vous m'offrez 250 000 \$, je pense que je vais vous la laisser.

— C'est votre dernier prix ?

Ce n'était pas son dernier prix, mais il dit :

— Oui.

— J'aime un homme qui sait prendre une décision rapidement, commenta le Sud-Américain.

Et il tendit la main au jeune homme en ajoutant :

— Marché conclu.

Le jeune homme avait peine à le croire ! Dire qu'il aurait accepté 200 000 \$ et avait obtenu 250 000 \$ !

C'était inouï !

Il avait payé la maison seulement 145 000 \$, avec un tout petit comptant de 10 %. Il avait mis, c'est vrai, un peu plus de 10 000 \$ de rénovations mais tout de même, il venait de réaliser un profit phénoménal de 95 000 \$ !

En un mois de travail !

Pas si mal comme salaire horaire !

C'était plus que ce qu'il aurait gagné en quatre années de travail comme pompiste !

De quoi lui faire oublier ses infortunes de plombier amateur !

Presque 100 000 \$ de profit !

Pour la première fois sans doute, il comprit que le millionnaire avait dit vrai, qu'il ne délirait pas en lui parlant de la possibilité de faire 10 000 \$ voire 100 000 \$ en quelques jours, en quelques semaines. Cette fois-ci, hors de tout doute, il avait vraiment fait travailler l'argent au lieu de travailler pour l'argent. Il fallait simplement y croire, se mettre dans la tête que c'était possible, travailler à ce niveau au lieu de travailler au niveau de ceux qui font trois fois moins en travaillant trois fois plus fort !

— Je viens de réussir mon premier roulé de dix pieds ! conclut-il avec une fierté toute légitime.

Et il pensa que ce n'avait pas été bien difficile, si du moins on exceptait l'épisode peu glorieux de la cuvette, et l'angoisse de ne pas pouvoir louer.

D'ailleurs, c'était une véritable bénédiction de n'avoir pas pu louer : s'il avait trouvé un locataire, il n'aurait pas pu réaliser ce profit faramineux !

Quel magique, quel mystérieux enchaînement d'événements tous nécessaires à sa bonne fortune !

Il se promit que, dans l'avenir, il tenterait de se rappeler cette aventure : une grande occasion se



présentait souvent sous le masque d'une contrariété, d'un échec, d'une erreur. Il suffisait souvent de rester calme, et confiant, pour voir apparaître la déesse de la Chance avec sa généreuse récompense !

Le jeune homme était exalté. Drogué aurait été un meilleur mot. Il avait la piquûre. Il ne pensait plus qu'à une chose : renouveler ce coup fumant, faire un autre 100 000 \$ en quelques semaines, grâce à une seule transaction !

Dans les mois qui suivirent, il ne trouva rien, et il se demandait de plus en plus sérieusement s'il parviendrait à atteindre son objectif. Pourtant, il ne se découragea pas, il maintint le cap. Alors que la fin de l'année approchait, il tomba sur un vieux monsieur qui, non seulement avait sept propriétés à vendre mais le trouva sympathique, et fut prêt à tout lui céder, lui accordant un solde de prix de vente incroyable. Seulement, il y avait deux conditions : il voulait un comptant de 100 000 \$ et il voulait la vieille Mustang dont il était immédiatement tombé amoureux.

Diable ! c'était tentant, mais embêtant ! Le millionnaire lui avait donné la Mustang : n'était-ce pas inélégant de la troquer pour des maisons ? Mais au contraire, le vieux philosophe ne serait-il pas fier de ce sacrifice : se départir de la vieille bagnole pour grossir la rivière d'argent ?

Il lui faudrait aussi se délester des 100 000 \$, si bien qu'il ne lui resterait plus que quelques milliers

de dollars dans son compte. Il reviendrait au point de départ. Bien sûr, ce ne serait pas exactement pareil : il aurait (et c'était hallucinant d'en faire le compte) huit maisons !

Oui, huit propriétés, après seulement un an d'efforts !

Il aurait non seulement atteint mais dépassé glorieusement son objectif...

N'était-ce pas une bouchée un peu trop grosse à avaler ? Ne risquait-il pas de se casser le cou, pour s'être montré trop gourmand ?

Pourtant, son audace ne l'avait-elle pas bien servi jusqu'à maintenant ?

S'il voulait devenir millionnaire, s'il voulait atteindre l'indépendance financière avant 40 ans, il devait foncer : ce n'était pas tous les jours que semblable occasion lui serait offerte.

Il conclut l'affaire en quelques heures.

Une autre année s'écoula et, grâce à diverses astuces financières, le jeune homme parvint à doubler son parc immobilier. Il possédait maintenant seize maisons ! Oui, seize : c'était hallucinant ! Si on lui avait dit, quelques années plus tôt que, malgré son absence de diplôme, de formation financière – et avec à peine quelques milliers de dollars – il serait propriétaire d'autant de maisons, jamais il ne l'aurait cru. Pourtant c'était arrivé.

Grâce à sa rencontre avec le millionnaire.

Et parce qu'il avait eu le courage – certains diraient la naïveté – de suivre ses conseils et de croire en la magie de l'esprit.

Oui, l'esprit, ce compagnon de tous les jours qui restait pourtant un mystère pour la plupart des gens...

L'esprit qui pouvait détruire un homme, s'il n'y prenait garde, mais qui pouvait aussi l'enrichir au-delà de tous ses rêves, pour peu qu'il mît à son service son infinie puissance.

Le jeune homme fit un calcul : il disposait maintenant de revenus passifs de 55 000 \$ par année.

Cinquante-cinq mille ! Il n'en revenait pas. Il avait été si occupé à acheter, rénover et louer des maisons, qu'il ne s'était jamais rendu compte que la rivière d'argent avait à ce point grossi dans son compte en banque.

C'était maintenant son salaire, qu'aucun patron ne pourrait lui retirer en le congédiant, son salaire assuré pour le reste de ses jours, une véritable rente qui ne ferait que croître avec les années, avec l'augmentation inévitable des loyers.

Ce n'était pas une fortune bien entendu, en tout cas pas un salaire de médecin, mais c'était tout de même extraordinaire d'en être arrivé là en aussi peu de temps, et c'était bien suffisant pour ses modestes besoins.

Il avait travaillé fort, d'arrache-pied en fait, et il n'avait pas eu peur de se salir les mains. En somme,

il avait fait ce que la plupart des gens n'auraient pas voulu faire : mais maintenant il pouvait faire ce que la plupart des gens ne pouvaient pas faire ! Car même s'il n'était pas encore millionnaire, il avait maintenant la liberté de poursuivre son rêve premier : écrire son roman.

Il fallut un peu de temps au jeune homme pour véritablement se rendre compte qu'il n'était plus obligé de travailler comme pompiste chez son beau-père. Était-ce la peur, si répandue, de ne plus avoir un véritable emploi, aussi médiocre fût-il, qui le retenait ?

Peut-être craignait-il simplement de chagriner sa mère, qui avait été si heureuse de le reprendre, quelques années plus tôt.

Un petit incident fut la goutte qui fit déborder le vase.

Un midi, un client qui l'avait klaxonné pour se faire servir plus rapidement, lui dit, de manière fort désobligeante :

— Si vous pensez que c'est en vous traînant ainsi les pieds que vous pourrez un jour faire autre chose que de servir de l'essence...

Le jeune homme se dit : « Je gagne 55 000 \$ par année en plus de mon minable salaire de pompiste ! Je ne suis plus obligé de me taper ce genre de trucs ! »

Et sans un mot, avec un sourire ironique à l'endroit du désagréable client, il laissa tomber par terre le tuyau qu'il s'apprêtait à introduire dans le

réservoir. Par quelque hasard malencontreux, le mécanisme se bloqua en position de débit, si bien que l'essence se répandit par terre, sans que le jeune homme s'en souciât le moins du monde.

— Mais qu'est-ce que tu fais là? pesta son beau-père qui servait un autre client.

Le jeune homme ne daigna pas répondre.

— Si tu ne reviens pas ici immédiatement, tu es congédié, tu m'entends!

Sans même se retourner, le jeune homme se contenta de lever vers le ciel un impertinent doigt d'honneur, monta dans la voiture d'occasion dont il se contentait malgré ses confortables revenus.

Le beau-père s'empressa d'aller récupérer le tuyau qui continuait d'inonder le stationnement de la station-service et l'introduisit dans le réservoir du client éberlué par la scène.

Au volant de sa voiture, le jeune homme voulut rendre à son beau-père un peu de la monnaie de sa pièce et jeta dans la flaque d'essence son briquet Bic. (Il avait commencé à fumer quelques mois plus tôt, rongé par sa nervosité grandissante.) C'était bien entendu contraire à tous les enseignements que lui avait patiemment prodigués le millionnaire. Mais après tout, n'était-il pas encore qu'un élève? Et ne doit-on pas pardonner à un élève une occasionnelle faiblesse?

Lorsqu'il vit le briquet, le beau-père s'affola, craignit le pire, c'est-à-dire l'incendie et sans se

soucier de prévenir le client, lâcha tout et se mit à courir. Cependant, dans sa hâte, il glissa et s'affala de tout son long dans la flaque d'essence, jurant comme un charretier, au grand amusement des clients. Qui peut résister à l'hilarité que provoque une chute ?

Lorsqu'il aperçut son beau-père qui se débattait dans l'essence, le jeune homme ne put s'empêcher de sourire.

Les revenus passifs, l'indépendance financière avaient des avantages qu'il ne soupçonnait pas : comme celui, suave s'il en est, de tout laisser tomber et d'envoyer promener son patron sur un simple coup de tête !

Et quand, de surcroît, votre patron est aussi votre exécration beau-père, imaginez votre joie !

## Postface

Le jeune homme, se pliant admirablement à la consigne de frugalité du millionnaire, se loua un appartement fort modeste, bien en deçà de ses moyens. Contrairement à la plupart des gens dont le principal problème est simplement de dépenser plus qu'ils ne gagnent, il voulait vivre au-dessous de ses moyens, pour ne pas entraver sa liberté, bien suprême à ses yeux.

Une fois installé, il prit place devant son ordinateur.

Il pouvait à sa guise terminer son roman, laissé de côté au cours de ses expéditions immobilières.

Mais la chose la plus curieuse du monde se produisit : il était incapable d'écrire la moindre ligne, même s'il s'acharnait pendant des heures !

Quelle cruelle ironie du sort !

Il voulait vivre la vraie vie de romancier, et maintenant qu'il le pouvait, il n'arrivait plus à écrire. La fameuse rivière d'argent, dont le millionnaire lui

avait tant vanté les mérites, coulait dans son compte en banque, mais lui était sec, comme une rivière du désert !

Il était habité, malgré lui, par l'obsession de trouver d'autres propriétés, de conclure d'autres transactions. Comme le vieux roi Midas, il était pris au piège de son propre souhait et, au lieu de perdre sa fille adorée, il perdait ses personnages, qui ne lui disaient plus rien, non plus d'ailleurs que son histoire.

Le romancier en lui était mort de sa belle mort.

Mais peut-on avoir deux maîtres ?

Alors il se détesta.

Il tenta bien de s'acharner. Pour retrouver l'inspiration, il voyagea. Mais un soir, dans un mouvement de rage, alors qu'il venait de s'échiner pendant trois heures devant son écran, il fracassa son ordinateur contre le mur de son bureau, au son de la musique du *Requiem* de Mozart que, comme chacun sait, le célèbre prodige composa à la mort de son père.

Jamais sa haine de lui-même n'avait été aussi vive.

Il se rendit alors compte que, malgré sa fortune nouvelle, rien en lui n'avait vraiment changé.

Il se détestait lorsqu'il devait s'humilier à être pompiste pour son beau-père, et il se détestait tout autant parce qu'il était incapable d'écrire et qu'il n'avait plus d'excuse : il avait tout son temps !

Que s'était-il donc passé ?



## POSTFACE

Pourtant le programme du millionnaire semblait parfait, ses promesses magnifiques...

Quelle erreur avait-il donc commise en cours de route ?

Alors il pensa au cadeau que le vieil homme lui avait interdit d'ouvrir, sauf en cas de véritable nécessité : comme des aspirines, qu'on ne prend que lorsqu'on a mal à la tête. Il comprit que s'il ne voulait pas devenir fou de chagrin et de rage, il n'avait plus qu'un choix : il devait ouvrir le cadeau du millionnaire.

À SUIVRE.

Pour contacter Marc Fisher, auteur et conférencier :  
fisher\_globe@hotmail.com

# MARC FISHER

## Le MILLIONNAIRE Tome 2

---

Voici enfin la suite tant attendue du best-seller  
LE MILLIONNAIRE, vendu à ce jour à plus de 2 millions  
d'exemplaires et traduit en 25 langues !

---

Lorsque le jeune homme retrouve le généreux philosophe, non seulement n'a-t-il pas fait fortune, mais il est condamné, pour survivre, à servir de l'essence au garage de son détestable beau-père...

L'excentrique millionnaire reprend alors, là où il l'avait laissée, l'éducation philosophique et financière du jeune homme. Il lui montre surtout que ce dont il a besoin, pour se débarrasser une fois pour toutes de ses problèmes d'argent et prendre sa retraite dans cinq ans, ce sont des revenus passifs : une sorte de rivière d'argent qui coule constamment dans son compte même s'il est occupé à faire autre chose... voyager, jouer au golf ou écrire son premier roman !

Ce petit conte philosophique, qui peut se lire indépendamment du premier, fera sûrement les délices de tous les amateurs du *Millionnaire*.

Photo : Michel Gagné



Marc Fisher a notamment publié *Le Golfeur et le Millionnaire*, *Le Millionnaire tome I*, *Le Cadeau du Millionnaire*, *Le Vendeur et le Millionnaire*, *Le Psychiatre* et *Miami*. Ses romans, comme ses conférences, sont source d'inspiration pour un large public de tous âges.