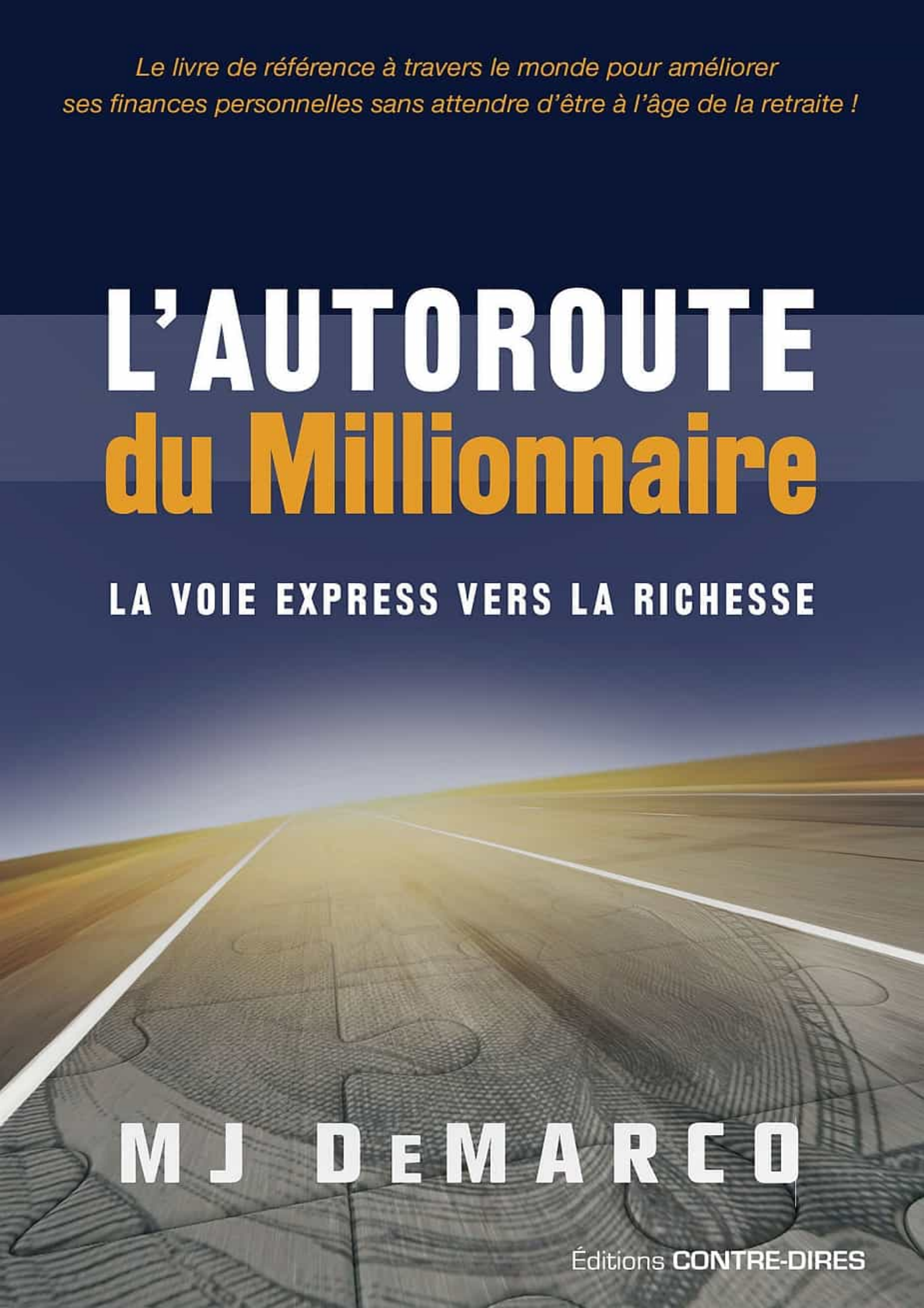
Le livre de référence à travers le monde pour améliorer ses finances personnelles sans attendre d'être à l'âge de la retraite !

L'AUTOROUTE du Millionnaire

LA VOIE EXPRESS VERS LA RICHESSE



MJ DeMARCO

Éditions CONTRE-DIRES

Titre original : *The Millionaire Fastlane*
Publié pour la première fois aux États-Unis par Viperion Publishing Corporation.
© MJ DeMarco, 2011.
© Contre-Dires, 2018, pour la traduction française.
Traduit de l'anglais (États-Unis) par Florence Logerot-Depraz

ISBN : 978-2-81321-940-4

Tous droits de reproduction, traduction ou adaptation réservés pour tous pays.

www.editions-tredaniel.com
info@guytredaniel.fr
www.facebook.com/editions.tredaniel

MJ DeMARCO

L'AUTOROUTE DU MILLIONNAIRE

La voie express vers la richesse

Éditions **CONTRE-DIRES**
19, rue Saint-Séverin
75005 Paris

À Cakes
Merci d'être à la fois ma mère et mon père,
et merci pour les sacrifices désintéressés que tu as faits pour
tes enfants. Je te suis immensément reconnaissant de m'avoir
houspillé maternellement avec tes « Trouve-toi un boulot, fiston »,
qui m'ont poussé à me rebeller contre la médiocrité financière.

À Michele Hirsch
Pas sûr que ce livre aurait existé sans tes mots d'encouragement
et de soutien lors de nos jeunes années « studio ».
Eh non, je n'ai pas oublié.

À la communauté de l'Autoroute
du millionnaire (www.TheFastlaneForum.com) :
merci pour m'avoir sans cesse rappelé
que j'avais un boulot à finir.

AVANT-PROPOS

LA « PROPHÉTIE LAMBORGHINI » SE RÉALISE

L'*Autoroute du millionnaire* est l'écho d'une rencontre fortuite que j'ai faite il y a longtemps, lorsque j'étais un ado rondelet. Ce fut l'éveil de la conscience de la Voie rapide, une résurrection déclenchée par un étranger qui conduisait une voiture mythique : une Lamborghini Countach. L'Autoroute était née, et avec elle, ma détermination et la conviction que créer de la richesse ne devait pas nécessiter 50 ans de médiocrité financière engloutis sous des décennies de travail, des décennies d'économies, des décennies de frugalité ennuyeuse et des décennies de rendement du marché boursier à 8 %.

Ce livre fait souvent référence à la marque Lamborghini, mais ce n'est pas pour me vanter que j'évoque le fait que j'en ai possédé plusieurs. La Lamborghini représente l'accomplissement d'une prophétie dans ma vie. Celle-ci a commencé innocemment lorsque j'ai vu ma première Lamborghini et que je me suis retrouvé parachuté hors de ma zone de confort. J'ai abordé son jeune propriétaire et posé cette simple question : « Comment peut-on s'offrir une voiture aussi fabuleuse ? »

La réponse que j'ai reçue, que vous lirez au chapitre 2, a été courte et puissante, mais j'aurais aimé qu'elle soit plus longue. J'aurais aimé que cet homme prenne une minute, une heure, un jour ou une semaine pour me parler. J'aurais aimé que ce jeune étranger me conseille sur la façon d'obtenir ce que je pensais que la Lamborghini représentait : *la richesse.* J'aurais aimé que cet homme plonge ses mains dans sa voiture et m'en sorte un livre.

Nous voici des années plus tard. Alors que je sillonne dangereusement les rues à bord de ma Lamborghini, je revis ces mêmes moments, sauf que les rôles sont inversés. Pour célébrer mon succès sur la Voie rapide, je me suis acheté une de ces bêtes de légende, une Lamborghini Diablo. Si vous n'avez jamais eu l'occasion de conduire une voiture qui coûte plus cher que la plupart des maisons, permettez-moi de vous dire comment ça marche : vous ne pouvez pas faire le timoré. Les gens vous font la chasse

sur la route. Ils vous collent, font les curieux et causent des accidents. Prendre de l'essence est toute une affaire : les gens prennent des photos, les écolos vous font les gros yeux, et ceux qui ont la haine font des insinuations sur la longueur de votre pénis – comme si avoir une Hyundai sous-entendrait qu'on est bien pourvu. Mais surtout, les gens posent des questions.

La plupart des questions viennent des adolescents qui lorgnent la voiture et se montrent curieux, comme je l'étais il y a tant d'années : « Ouah ! Comment vous pouvez vous payer une voiture comme ça ? » Ou bien : « Qu'est-ce que vous faites dans la vie ? » Les gens associent une Lamborghini avec la richesse, et si c'est plus une illusion qu'autre chose (n'importe quel imbécile peut se payer une Lamborghini), c'est révélateur d'un style de vie rêvé que la plupart des gens jugent inconcevable.

Quand j'entends aujourd'hui cette question que j'ai moi-même posée il y a des décennies, j'ai maintenant le pouvoir de faire cadeau d'un livre, et peut-être de faire cadeau d'un rêve. Ce livre est ma réponse officielle.

SOMMAIRE

Avant-propos

Introduction

Première partie
RICHE ET CROULANT : « L'ENRICHISSEMENT LENT »

Chapitre 1 : La grande duperie

Chapitre 2 : Comment j'ai envoyé bouler « l'Enrichissement lent »

Deuxième partie
LA RICHESSE N'EST PAS UNE ROUTE, C'EST UN VOYAGE !

Chapitre 3 : En route pour la richesse

Chapitre 4 : Les feuilles de route pour la richesse

Troisième partie
PAUVRETÉ : LA FEUILLE DE ROUTE POUR LE TROTTOIR

Chapitre 5 : La voie la plus empruntée : le trottoir

Chapitre 6 : Qu'est-ce que la richesse pour vous ?

Chapitre 7 : Faites mauvais usage de l'argent et vous en subirez les conséquences

Chapitre 8 : Les sacrés veinards ont tenté leur chance

Chapitre 9 : Qui dit richesse dit responsabilité assumée

Quatrième partie
FEUILLE DE ROUTE POUR LA MÉDIOCRITÉ : LA VOIE LENTE

Chapitre 10 : Le mensonge qu'on vous a vendu : la Voie lente
Chapitre 11 : Le troc criminel : votre travail
Chapitre 12 : La Voie lente : pourquoi vous n'êtes pas riche
Chapitre 13 : Un combat futile : les études
Chapitre 14 : L'hypocrisie des gourous de la finance personnelle
Chapitre 15 : La victoire de la Voie lente… un pari de l'espoir

Cinquième partie
RICHESSE : LA FEUILLE DE ROUTE DE LA VOIE RAPIDE

Chapitre 16 : le Raccourci pour la richesse : l'Autoroute
Chapitre 17 : Changez d'équipe, changez de règles
Chapitre 18 : Comment les riches deviennent vraiment riches
Chapitre 19 : Pour être riche, divorcez d'avec le temps
Chapitre 20 : Recrutez votre armée de combattants pour la liberté
Chapitre 21 : La vraie loi de la richesse

Sixième partie
VOTRE VÉHICULE POUR LA RICHESSE : VOUS

Chapitre 22 : Soyez d'abord maître de vous-même
Chapitre 23 : Le volant de la vie
Chapitre 24 : Nettoyez votre pare-brise
Chapitre 25 : Éliminez les vents contraires qui empestent
Chapitre 26 : Votre carburant fondamental : le temps
Chapitre 27 : Changez cette huile sale et frelatée
Chapitre 28 : Entrez dans la zone rouge

Septième partie
LES CHEMINS DE LA RICHESSE

Chapitre 29 : Les routes qui mènent effectivement à la richesse

Chapitre 30 : Le commandement du Besoin
Chapitre 31 : Le commandement de l'Entrée
Chapitre 32 : Le commandement du Contrôle
Chapitre 33 : Le commandement de l'Échelle
Chapitre 34 : Le commandement du Temps
Chapitre 35 : La richesse rapidement : les différentes Autoroutes
Chapitre 36 : Trouvez votre propre voie
Chapitre 37 : Donnez une destination à votre route

Huitième partie
VOTRE VITESSE : ACCÉLÉREZ VOTRE RICHESSE

Chapitre 38 : La vitesse de la réussite
Chapitre 39 : Brûlez le business plan, démarrez la mise en œuvre
Chapitre 40 : Les piétons feront de vous une personne riche !
Chapitre 41 : Éjectez les pirates de la route !
Chapitre 42 : Soyez le sauveur de quelqu'un
Chapitre 43 : Créez des marques, pas des business
Chapitre 44 : Choisissez la monogamie plutôt que la polygamie
Chapitre 45 : Rassemblez tous ces outils : donnez un super coup de boost à votre plan pour la richesse !

ANNEXES

Annexe A – Réflexions de lecteurs
Annexe B – Les 40 recommandations pour votre style de vie sur l'Autoroute

INTRODUCTION

IL Y A UN RACCOURCI QUI MÈNE À LA RICHESSE

Il existe une route cachée qui mène à la richesse et à la liberté financière, un raccourci époustouflant qui permet d'atteindre la richesse dans l'exubérance de la jeunesse, sans attendre le déclin de l'âge. Eh non, vous n'avez pas besoin de vous contenter de la médiocrité. Vous pouvez vivre riche, être à la retraite avec quarante ans d'avance et vivre une vie que la plupart des gens ne peuvent s'offrir. Hélas, ce raccourci est savamment camouflé. Au lieu du raccourci, on vous montre une route qui vous paralyse et vous mène à la médiocrité – une morne corne d'abondance de stratagèmes financiers destinés aux masses qui sommeillent, une multitude d'obligations qui sacrifient vos rêves les plus fous au profit d'attentes engourdies.

Cette route ? C'est la médiocrité financière, autrement dit « l'Enrichissement lent », « la Voie lente » ou « la Richesse en fauteuil roulant ». En résumé, voici ce que ça donne :

Va à l'école, aie de bonnes notes, passe ton diplôme, décroche un bon boulot, économise 10 %, place de l'argent en Bourse, investis au maximum dans ton plan d'épargne retraite, déchire tes cartes de crédit[1] et découpe les bons de réduction… Comme ça, un jour, quand tu auras, oh, 65 ans, tu seras riche.

Dans ce diktat, on vend sa vie pour vivre. C'est une longue route, et non, ce n'est pas une route pittoresque. Si la richesse était un voyage sur l'océan, « l'Enrichissement lent » reviendrait à contourner l'Amérique latine par le sud, pendant que celui qui emprunte la Voie rapide utiliserait le raccourci – le canal de Panama.

L'Autoroute du millionnaire n'est pas une stratégie statique qui recommande : « Achetez de l'immobilier », « Soyez positif » ou « Démarrez un business », mais une formule psychologique et mathématique complète qui craque le code de la richesse et ouvre le passage vers le raccourci. Elle fait ressortir une série de particularités qui rend probable l'indicible : vivez riche aujourd'hui, alors que vous êtes

jeune, et des décennies avant l'âge légal de la retraite. Oui, vous pouvez gagner une vie de liberté et de prospérité, peu importe que vous ayez 18 ou 40 ans. Ce que « l'Enrichissement lent » fait en cinquante ans, le raccourci de l'Autoroute le fait en cinq.

POURQUOI NE POUVEZ-VOUS PAS PRENDRE LE RACCOURCI ?

Si vous êtes un chercheur de richesse classique, on peut prédire que votre approche de la richesse se résume à cette question intemporelle : « *Qu'est-ce que je dois faire pour devenir riche ?* » La quête de la réponse – le Graal sacré de la richesse – vous propulse dans un mode de recherche dans lequel vous traquez les stratégies, théories, carrières et combines qui sont censées vous couvrir d'or. Investissez dans l'immobilier ! Spéculez sur les taux de change ! Devenez footballeur professionnel ! « Qu'est-ce que je dois faire ? » crie le chercheur de richesse !

Non, par pitié, arrêtez. La réponse réside davantage dans *ce que vous avez fait* que dans *ce que vous n'avez pas fait*. Il existe un vieux proverbe qui a changé plusieurs fois, mais en gros voici ce qu'il dit : « Si vous voulez continuer à obtenir ce que vous avez, continuez à faire ce que vous faites. »

Autrement dit ? STOP ! Si vous n'êtes pas riche, arrêtez de faire ce que vous faites. ARRÊTEZ de suivre la sagesse conventionnelle. ARRÊTEZ de suivre la foule et d'utiliser la mauvaise formule. ARRÊTEZ de suivre la feuille de route qui délaisse les rêves et mène à la médiocrité. ARRÊTEZ d'emprunter les routes où les excès de vitesse sont sanctionnés et les déviations innombrables. C'est ce que j'appelle « les anti-conseils », et une grande partie de ce livre tourne autour de cela.

Ce livre liste environ 300 particularités de la richesse, conçues pour craquer le code de la richesse, vous sortir de votre route actuelle et vous engager sur une nouvelle voie où vous découvrirez le raccourci qui mène à la richesse. Ces particularités sont des panneaux directionnels pour vous « ARRÊTER » d'agir, de penser et de croire comme vous l'avez toujours fait, et vous réorienter dans une nouvelle direction. En substance, *vous devez désapprendre ce que vous avez appris.*

VOTRE RÉALITÉ NE CHANGE PAS LA MIENNE

Cette section est à l'attention de ceux qui ont la haine. Je présente l'Autoroute avec un cynisme impertinent. Dans ce livre, écrit pour vous, « je n'y vais pas par quatre chemins », et si j'y exprime des avis très tranchés, au bout du compte, c'est à vous de chercher votre propre vérité. L'Autoroute peut vous paraître insultante, offensante, provocatrice, parce qu'elle va à l'encontre de tout ce que l'on vous a appris. Elle contredira ce que vous ont appris vos parents, vos professeurs et vos conseillers financiers. Et, dans la mesure où je profane tout ce que représente la société, on peut être sûr que les esprits médiocres ne seront pas d'accord.

Dieu merci, que vous croyiez (ou non) en la stratégie de l'Autoroute pour la richesse ne change pas ma réalité ; cela ne change que la vôtre. Laissez-moi répéter : ce que vous pensez de l'Autoroute ne change pas ma réalité ; *l'objectif est de changer la vôtre.*

Alors permettez-moi de vous parler de ma réalité. Je vis, non sans bonheur, dans une grosse maison qui donne sur les montagnes, dans la belle ville de Phoenix, en Arizona. Il y a, dans cette maison, des pièces dans lesquelles je ne vais pas pendant des semaines. Oui, la maison est trop grande, et c'est là une effroyable et longue histoire qu'il vaut mieux oublier.

Je ne me souviens pas de la dernière fois où j'ai dû mettre un réveil pour me réveiller – chaque jour est un samedi. Je n'ai pas de travail et pas de patron. Je ne possède ni costume ni cravate. Mon niveau de cholestérol est la preuve que je dîne bien trop souvent dans des restaurants italiens. Je fume des cigares bon marché. À l'heure actuelle, je roule en Toyota Tacoma quand je « travaille » (c'est-à-dire quand je vais à la gym ou au supermarché) et une Lamborghini Murcielago Roadster pour le plaisir. J'ai failli mourir en faisant la course avec une Viper de 750 CV gonflée au protoxyde d'azote. Je fais mes courses à Costco, Kohl's et Walmart[2] si je suis dans le coin et qu'il est plus de minuit. Non, je ne vais pas à Walmart en Lamborghini ; cela risquerait de perturber l'espace-temps. Les fans de *Star Trek* en savent quelque chose.

Je ne possède pas de montre qui coûte plus de 149 $. J'aime le tennis, le golf, le vélo, la natation, les randonnées, le softball, le poker, le billard, l'art, les voyages et l'écriture. Je voyage quand et où je veux. Mis à part mon prêt immobilier, je n'ai aucune dette. On ne peut pas m'offrir de cadeaux parce que j'ai tout ce que je veux. Le prix des choses en général n'a pas d'importance pour moi, parce que si je veux quelque chose, je l'achète.

J'ai fait mon premier million à l'âge de 31 ans. Cinq ans plus tôt, je vivais chez ma mère. J'ai pris ma retraite à 37 ans. Chaque mois, je touche des milliers de dollars d'intérêts et de plus-values sur des placements dans le monde entier. Quoi que je fasse, quel que soit le jour de l'année, je suis payé et je n'ai pas besoin de travailler. J'ai la liberté financière parce que j'ai craqué le code de la richesse et que j'ai fui la médiocrité financière. Je suis un type ordinaire qui mène une vie extraordinaire. C'est un univers de rêve, mais c'est ma réalité, ma norme, mon écart par rapport à l'ordinaire, où je peux poursuivre mes rêves les plus improbables dans une vie délivrée des contraintes financières. Si j'avais choisi la route préétablie de « l'Enrichissement lent », mes rêves seraient maintenus en vie de manière artificielle, probablement remplacés par un rythme du type métro-boulot-dodo après la sonnerie du réveil.

Et vos rêves alors ? Ont-ils besoin d'être ressuscités ? Votre vie est-elle sur une route qui converge avec un rêve, ou en existe-t-il une ? Si vos rêves ont perdu leur chance de se réaliser, il est possible que « l'Enrichissement lent » les ait tués. « L'enrichissement lent » vous demande de manière absurde de troquer votre liberté contre de la liberté. C'est un échange scandaleux et un destructeur de rêve.

Autrement, si vous roulez sur les bonnes routes et que vous utilisez la bonne feuille de route, vous pouvez ressusciter vos rêves, les rendre possibles. Oui, si vous roulez sur l'Autoroute, vous pouvez créer de la richesse rapidement, envoyer bouler « l'Enrichissement lent » et gagner toute une vie de prospérité, de liberté et de rêves réalisés…, exactement comme moi.

Si vous n'êtes plus dans votre prime jeunesse, ne vous inquiétez pas. L'Autoroute se fiche de votre âge, de votre expérience professionnelle, de votre race ou de votre sexe. Elle se fiche de votre 0 en cours de gym en classe de quatrième ou de votre réputation de buveur de bière en fac. L'Autoroute n'a rien à faire de votre diplôme d'une grande école ou de votre MBA à Harvard. Elle ne vous demande pas d'être un sportif ou un acteur célèbre, ni d'être finaliste d'*American Idol* [3]. L'Autoroute n'a que faire de votre passé si seulement vous ouvrez la porte de son univers.

Enfin, et au risque que ça ait l'air d'un spot commercial de fin de soirée, permettez-moi de clarifier une chose : je ne me considère pas comme un gourou et ne veux pas en être un. Je n'aime pas les gourous, car ils prétendent en général tout savoir. Appelez-moi « l'anti-gourou de l'Enrichissement lent ». L'Autoroute est une école qui dure toute la vie et

qui n'a pas de diplômés ; plus de vingt ans après avoir démarré, je reconnais humblement que j'ai encore des choses à apprendre.

DÉSOLÉ, PAS DE SEMAINE DE 4 HEURES, ICI

Pour commencer, soyons clair : ceci n'est pas un guide pratique. Je ne vais pas vous décrire chaque détail de « comment j'ai fait », parce que ce n'est pas ça qui compte. Ce livre ne contient pas une liste de sites web qui exposent différentes façons de « sous-traiter » votre vie. La réussite est un voyage, et celui-ci ne peut être délocalisé en Inde avec une semaine de 4 heures, pour reprendre la promesse d'un livre bien connu. L'Autoroute du millionnaire est une sorte de route de brique jaune[4] pavée de psychologie et de mathématiques qui font pencher la balance de la grande richesse en votre faveur.

Dans mon voyage de découverte de l'Autoroute, j'ai toujours recherché la formule absolue, infaillible, qui mènerait à la richesse. Ce que j'ai trouvé était des injonctions subjectives et ambiguës, telles que « soyez déterminé » ou « la persévérance paie », ou encore « ce n'est pas ce que vous connaissez, mais qui vous connaissez ». Si ces idées entraient dans la formule, elles ne garantissaient pas la richesse. Une formule exploitable utilise des constructions mathématiques et non des affirmations ambiguës. La richesse a-t-elle une formule mathématique, un code que vous pourriez exploiter pour faire pencher la balance en votre faveur ? Oui, *L'Autoroute* vous le révèle.

Et maintenant, la mauvaise nouvelle : beaucoup de chercheurs de richesse croient à tort à des livres sur « l'argent » et pensent qu'une sorte de gourou-fée fera le boulot. Il n'y a pas d'escorte sur la route qui mène à la richesse ; elle est d'ailleurs en construction permanente. Personne ne va vous déposer des millions de dollars sur les genoux ; c'est à vous, et à vous seul, de faire la route. *Je peux vous ouvrir la porte, mais je ne peux pas vous en faire franchir le seuil.* Je ne prétends pas que l'Autoroute est facile ; c'est dur. Si vous vous attendez à travailler 4 heures par semaine, vous allez être déçu. Tout ce que je peux être, c'est l'un de ces étranges *munchkins*[5] qui brandit un panneau indiquant : « Par ici, la route de brique jaune. »

Cette route, c'est ce que j'appelle « l'Autoroute », ou « la Voie rapide ».

UN CAFÉ AVEC UN MULTIMILLIONNAIRE

J'aborde ce livre sur le ton de la conversation, comme si vous étiez mon nouvel ami et que nous prenions un verre au bistro du coin. Cela signifie que mon intention est de vous instruire – pas de vous pousser à acheter un séminaire onéreux ou un abonnement à un site web, ni de vous faire passer dans une campagne de marketing. Si je vous traite comme mon ami, rendons-nous à l'évidence : je n'ai pas la moindre idée de qui vous êtes. Je ne sais rien de votre passé, de votre âge, de vos préjugés, de votre conjoint·e ou de votre niveau d'études. C'est pourquoi je dois faire quelques hypothèses générales pour m'assurer que notre conversation vous paraîtra personnelle. Les voici :

- Vous regardez votre vie et vous vous dites : « Il doit y avoir autre chose. »
- Vous avez de grands rêves, mais vous craignez que la route sur laquelle vous roulez ne converge pas vers ces rêves.
- Vous avez fait ou êtes sur le point de faire des études supérieures.
- Vous avez un travail que vous n'appréciez pas ou qui ne va pas faire de vous une personne riche.
- Vous avez peu d'économies et beaucoup de dettes.
- Vous contribuez régulièrement à un plan d'épargne retraite.
- Quand vous voyez des personnes riches, vous vous demandez : « Comment ont-elles fait ? »
- Vous avez acheté quelques livres ou programmes sur « Comment devenir riche rapidement ».
- Vous vivez dans une société démocratique libre où l'éducation et le choix librement consenti sont la norme.
- Vos parents adhèrent à la vieille école : « Fais des études et décroche un bon boulot. »
- Vous n'avez pas de talent physique ; vos chances de devenir athlète, chanteur, animateur ou acteur professionnel sont nulles.
- Vous êtes jeune et plein d'enthousiasme vis-à-vis de l'avenir, mais vous ne savez pas trop vers quoi diriger cet enthousiasme.
- Vous êtes plus âgé et vous êtes dans la vie active depuis un certain temps. Finalement, il ne ressort pas grand-chose de toutes ces années, et vous en avez marre de toujours « repartir de zéro ».
- Vous vous êtes donné corps et âme dans un travail dont vous avez finalement été licencié en raison d'une conjoncture économique défavorable ou d'une compression de personnel.

- Vous avez perdu de l'argent en Bourse ou dans des investissements traditionnels soutenus par des gourous de la finance traditionnelle.

Si certaines de ces hypothèses reflètent votre situation, ce livre aura un impact.

COMMENT EST ORGANISÉ CE LIVRE

À la fin de chaque chapitre, vous trouverez une sous-section intitulée « Résumé du chapitre : particularités de la Voie rapide » qui résume les caractéristiques de la stratégie de l'Autoroute. Ne les ignorez pas ! Ce sont les éléments de base qui vous permettront de construire votre Voie rapide. De plus, les histoires et les exemples que vous trouverez dans ce livre viennent du forum de l'Autoroute (www.TheFastlaneForum.com) et d'autres forums de finance personnels. Ces histoires sont réelles et proviennent de personnes réelles ayant des problèmes réels. J'ai changé les noms et modifié les dialogues pour plus de clarté. Enfin, n'hésitez pas à échanger sur le sujet avec des centaines d'autres personnes sur le blog du forum de l'Autoroute (TheFastlaneForum.com). Quand l'Autoroute aura changé votre vie, prenez le temps de nous dire comment, ou envoyez-moi un e-mail (en anglais) à mj.demarco@yahoo.com !

J'ai mis des années à découvrir et à rassembler les stratégies de l'Autoroute, apprenez-les, utilisez-les, et enfin, gagnez des millions ! Oisif, retraité, et… oui, toujours jeune avec des cheveux, je vous offre *L'Autoroute du millionnaire* ! Attachez votre ceinture, prenez une bonne tasse de café-crème à 10 $, et que le voyage commence !

1. Les cartes de crédit américaines (contrairement à nos cartes bancaires classiques) mettent à la disposition de son utilisateur une certaine somme d'argent qu'il ne détient pas encore, à rembourser selon certaines conditions – les pénalités de retard peuvent être très lourdes. D'où « l'intérêt » d'en posséder plusieurs ; ce qui constitue, pour certains, un risque d'endettement facile. (NdT)
2. Entreprises américaines de grande distribution. (NdT)
3. Émission de télé-réalité à succès, adaptée en France sous le titre *Nouvelle Star*. (NdT)
4. Route qui mène au bonheur ou à la réussite – allusion au *Magicien d'Oz,* très célèbre conte américain. (NdT)
5. Toujours dans *le Magicien d'Oz*, il s'agit d'une sorte de gnomes qui vivent au pays d'Oz et vont aider le personnage principal. (NdT)

Première partie

RICHE ET CROULANT :
« L'ENRICHISSEMENT LENT »

1

LA GRANDE DUPERIE

La norme, ce n'est pas ce à quoi il faut aspirer,
mais ce qu'il faut fuir.

JODIE FOSTER

L'ÉPISODE DE *MA MAISON DE STAR*[1] QUI N'EST JAMAIS ARRIVÉ

L'animateur : « Aujourd'hui, nous rencontrons le jeune Big Daddyhoo, 22 ans, dans son palace de 700 m^2 ici sur le littoral ensoleillé de notre belle côte atlantique, en direct de Palm Beach, Floride… Alors, Big Daddyhoo, parlez-nous de vos magnifiques voitures ! »

Big Daddyhoo : « Ouais, mec, y'a ma Ferrari F430, là-bas, avec les jantes 22 pouces, la Lamborghini Gallardo de ouf, là-bas, avec la stéréo customisée 10 enceintes, et, pour les soirs où j'veux simplement m'la couler douce avec les dames, j'ai la Rolls Royce Arnage qui fait l'affaire. »

L'animateur : « Alors, Big Daddyhoo, comment pouvez-vous vous offrir toutes ces superbes voitures ? Et cette propriété sur la plage ? Vous avez dû en avoir pour plus de 20 millions ! »

Big Daddyhoo : « J'vais t'dire, mec, Big Daddyhoo, il s'est fait un blé de malade avec les FCP[2] et le plan d'épargne retraite à son taf. »

Soudain, on entend le crissement de l'aiguille qui se soulève du disque sur la platine.

Silence.

Comme vous vous en doutez, jamais un tel scénario ne pourrait avoir lieu. La réponse de Big Daddy est ridicule et risible. Nous avons assez de jugeote pour savoir que les gosses fortunés de 22 ans ne deviennent pas riches en investissant dans des fonds communs de placement et dans le

plan d'épargne retraite de l'entreprise où ils travaillent. Nous savons que les gens qui deviennent riches, jeunes, font partie d'un sous-ensemble unique de la société : sportifs professionnels, rappeurs, acteurs, animateurs et célébrités. Ceux d'entre nous qui n'appartiennent pas à cette partie de la population se retrouvent avec les conseils traditionnels dont nous bassinent les experts financiers.

Ça s'appelle « l'Enrichissement lent » et ça se résume, en gros, à ceci : va à l'école, aie de bonnes notes, passe ton diplôme, décroche un bon boulot, investis en Bourse, place un maximum d'argent dans ton plan d'épargne retraite, déchire tes cartes de crédit et découpe les bons de réduction… Comme ça, un jour, quand tu auras, oh… 65 ans, tu seras riche.

« L'ENRICHISSEMENT LENT » EST UN JEU PERDU D'AVANCE

Si vous voulez devenir riche et que « l'Enrichissement lent » est votre stratégie, j'ai une mauvaise nouvelle pour vous. C'est un jeu perdu d'avance, dans lequel c'est votre temps que vous pariez. Vous croyez vraiment que le type qui habite cette grandiose propriété sur la plage, devant laquelle est garée une voiture de course à 500 000 $, s'est enrichi en investissant dans des fonds communs de placement ? Ou en découpant les bons de réduction du supermarché discount du coin ? Bien sûr que non. Alors, pourquoi accorder du crédit à cette idée que c'est un chemin légitime qui vous mènera à la richesse et à la liberté financière ?

Montrez-moi un jeune de 22 ans qui s'est enrichi en investissant dans des fonds communs de placement. Montrez-moi l'homme qui a gagné des millions en trois ans grâce à son plan d'épargne retraite. Montrez-moi un jeune qui s'est enrichi en découpant des bons de réduction. Où sont ces personnes ? Elles n'existent pas. Ce sont les contes de fées de l'impossible.

Pourtant, nous continuons à faire confiance à la même vieille bande de coqueluches des médias en matière de finances qui soutiennent ces doctrines sur la richesse. Oui, Monsieur, trouvez un boulot, travaillez cinquante ans, économisez, vivez de manière frugale sans vous poser de questions, investissez en Bourse, et bientôt arrivera votre jour de liberté, quand vous aurez 70 ans… ou 60 si le marché boursier est clément et que vous avez de la chance ! Bon sang, vous ne trouvez pas ça excitant, ce

programme financier qui vous fait miroiter « la richesse en fauteuil roulant » ?

Dans le climat financier tumultueux d'aujourd'hui, je suis choqué de constater que les gens continuent à croire à ces stratégies. N'est-ce pas la récession qui a révélé l'escroquerie qu'est « l'Enrichissement lent » ? Oh, j'y suis, si vous êtes employé pendant quarante ans et que vous évitez les moments où les marchés baissent de 40 %, « l'Enrichissement lent » marche ; détendez-vous, travaillez, et espérez que la mort ne vous cueille pas avant, parce que, sapristi, vous allez être le gars le plus riche de la maison de retraite !

Le message de « l'Enrichissement lent » est clair : sacrifiez votre présent, vos rêves et votre vie pour un plan qui paiera des dividendes une fois que l'essentiel de votre vie se sera évaporé. Je ne mâcherai pas mes mots : si votre route de la richesse engloutit toute votre vie active et que le résultat n'est pas garanti, ça craint. Une « route vers la richesse » qui dépend de Wall Street et est ancrée dans le temps avec votre vie comme enjeu, c'est un chemin pourri.

Pourtant, ce plan tout tracé continue à exercer un pouvoir, recommandé et imposé qu'il est par une légion d'« experts financiers » hypocrites qui sont eux-mêmes riches non pas parce qu'ils suivent leurs propres conseils mais parce qu'ils roulent sur leur propre Autoroute du millionnaire. Les pronostiqueurs de la Voie lente savent quelque chose qu'ils ne vous disent pas : *ce qu'ils prônent ne marche pas, mais le vendre, si.*

ÊTRE RICHE, JEUNE, C'EST DES CONNERIES ?

L'*Autoroute du millionnaire* ne cherche pas à vous permettre de partir à la retraite, vieux, avec des millions en poche, mais à redéfinir la richesse de sorte qu'elle puisse être synonyme de jeunesse, d'amusement, de liberté et de prospérité. Lisez ce commentaire posté sur le forum de ma communauté (www.TheFastlaneForum.com) :

> Est-ce que c'est des conneries, tout ça ? Vous savez : le rêve d'être jeune et de profiter de la vie – avoir des voitures de rêve, la maison de ses rêves, du temps libre pour voyager et poursuivre ses rêves. Peut-on vraiment échapper au stress de la vie active quand on est jeune ? J'ai 23 ans et je suis banquier d'affaires à Chicago, Illinois. J'ai un salaire modeste, et des commissions modestes. Aux yeux de la plupart des gens, j'ai un bon boulot. Je le déteste. Quand je sors en ville, le soir, je vois des mecs qui profitent de la vie. Des gars au volant de voitures de rêve, et je me dis… Ils ont tous au moins 50 balais et les cheveux gris ! Une fois il y en a un qui m'a dit : « Tu sais, fiston, quand enfin tu peux t'offrir un joujou comme ça, tu es presque trop vieux

> pour en profiter ! » C'était un investisseur immobilier de 52 ans. Je me souviens : je l'ai regardé et je me suis dit : « Mon Dieu…, c'est pas possible ! C'est des conneries ! C'est pas possible ! »

Je peux attester – ce ne sont pas des conneries. On peut « profiter de la vie » tout en étant encore jeune. On n'est pas obligé d'être vieux avant de devenir riche ou de prendre sa retraite. Cela dit, la vraie c…, c'est de penser qu'on peut y arriver par la stratégie de « l'Enrichissement lent », au moins avant d'atteindre son 30e anniversaire. La vraie c…, c'est de croire que la vieillesse vient avant la retraite… La vraie c…, c'est de laisser « l'Enrichissement lent » vous voler vos rêves.

RÉINVENTEZ LA RETRAITE POUR QU'ELLE RIME AVEC JEUNESSE

Quand vous dites « retraite », qu'est-ce que vous voyez ? Je vois un vieil homme grincheux assis sous un porche dans un fauteuil à bascule. Je vois des pharmacies, des cabinets médicaux, des déambulateurs et des protections urinaires inesthétiques. Je vois des maisons de retraite médicalisées et des proches débordés. Je vois des vieux, immobiles. Bon sang, je sens même quelque chose de moisi depuis 1971 environ. Les gens partent à la retraite quand ils ont dans les 60 ou 70 ans. Même à cet âge-là, ils ont du mal à joindre les deux bouts et doivent compter sur des systèmes gouvernementaux en faillite rien que pour survivre. D'autres travaillent encore longtemps rien que pour maintenir leur style de vie. Certains n'iront pas jusque-là et travailleront jusqu'à leur mort.

Comment est-ce possible ? C'est simple. « L'Enrichissement lent » demande la vie entière, et son succès dépend lamentablement de nombreux facteurs sur lesquels *nous n'avons aucun pouvoir.* Investissez pendant cinquante ans dans un boulot et une vie chiche, et ensuite, vous pourrez prendre votre retraite, riche, à côté de votre fauteuil roulant et de votre boîte à pilules. C'est pas attirant, ça ? !

Pourtant, des tas de gens se lancent dans ce pari sur cinquante ans. Ceux qui réussissent reçoivent la récompense de la liberté financière accompagnée d'une belle merde : la vieillesse. Merci bien. Mais ne vous inquiétez pas ; à ce qu'on dit, « C'est le "troisième âge d'or" ! » C'est une blague ? D'or pour qui ?

Si le voyage engloutit cinquante ans de votre vie, est-ce qu'il en vaut la peine ? Cinquante ans pour devenir riche, ce n'est pas motivant, et à cause

de cela, peu réussissent, et ceux qui y arrivent gagnent la liberté financière au crépuscule de leur vie.

Le problème avec ces normes communément admises de la retraite, c'est *ce qu'on ne voit pas.* On ne voit pas la jeunesse, on ne voit pas l'amusement, et on ne voit pas l'accomplissement de rêves. Le troisième âge d'or n'est pas du tout d'or : c'est une salle d'attente de la mort. Si vous voulez la liberté financière avant que la Grande Faucheuse ne frappe à votre porte, « l'Enrichissement lent » n'est pas ce qu'il vous faut.

Si vous voulez partir à la retraite, jeune, plein de santé et d'énergie et sans calvitie, il va vous falloir ignorer la feuille de route que la société propose par défaut et qui mène à « l'Enrichissement lent », ainsi que les gourous qui vous gavent de pâtée pour chat. Il existe une autre voie.

Résumé du chapitre 1 : les particularités de la Voie rapide

- « L'Enrichissement lent » exige une longue vie dans un emploi bien payé.
- « L'Enrichissement lent » est un jeu perdu d'avance, parce qu'il dépend de Wall Street et de votre temps.
- Le vrai âge d'or de la vie, c'est quand on est jeune, alerte et dynamique.

1. MTV Cribs : émission de télé-réalité américaine qui fait découvrir aux téléspectateurs des maisons de stars. (NdT)
2. Fonds communs de placement.

COMMENT J'AI ENVOYÉ BOULER « L'ENRICHISSEMENT LENT »

L'objectif dans la vie, ce n'est pas d'être du côté des masses,
mais d'éviter de se retrouver parmi les fous.

MARC AURÈLE

« L'ENRICHISSEMENT LENT » OU LE TUEUR DE RÊVES

Lorsque j'étais ado, je ne me suis jamais donné la chance de devenir riche, jeune. « Richesse + jeunesse » était une équation qui n'avait pas de sens, simplement parce que je n'avais pas le potentiel physique. Les routes classiques pour parvenir à la richesse pour les jeunes sont concurrentielles et nécessitent du talent : devenir acteur, musicien, animateur ou sportif professionnel… Autant de chemins barrés par un grand panneau goguenard qui affichait « FERMÉ », autrement dit : « Tu peux toujours courir, MJ ! »

Donc, au début de ma vie, j'ai baissé les bras. J'ai abandonné mes rêves. « L'Enrichissement lent » était plus que clair : va à l'école, trouve-toi un boulot, vois moins grand, fais des sacrifices, sois près de tes sous et arrête de rêver de liberté financière, de maisons avec vue sur les montagnes et de voitures extraordinaires. Mais je continuais de rêver. C'est ce que font les adolescents. Pour moi, tout tournait autour des voitures – tout particulièrement la Lamborghini Countach.

LES 90 SECONDES QUI ONT CHANGÉ MA VIE

J'ai grandi à Chicago ; j'étais gras comme un porc et j'avais peu d'amis. Les filles ne m'intéressaient pas, le sport non plus ; je préférais me goinfrer de donuts, vautré dans un fauteuil poire en regardant des rediffusions de Tom et Jerry. Je n'avais aucune surveillance parentale ; ma mère avait divorcé de mon père, des années plus tôt, elle m'élevait donc seule, avec mes frères aînés. Ma mère n'avait pas fait d'études et elle n'avait pas de carrière (je doute que travailler dans les cuisines d'un KFC puisse être considéré comme telle). Cela me permettait de m'adonner à mes petits plaisirs, en général, les sucreries et le dernier épisode de *L'Agence tous risques*. Mes efforts physiques se résumaient au maniement d'un long manche à balai cassé : je l'utilisais à la place de la télécommande qui était cassée, parce que j'étais trop paresseux pour me lever. Et quand je réussissais à bouger, c'était généralement pour aller jusqu'au marchand de glaces du coin : une sucrerie était une perspective motivante.

Ce jour-là était un jour comme les autres : j'étais parti chercher une glace. Tout en réfléchissant au parfum que j'allais choisir, je me dirigeais vers le marchand de glaces. Quand je suis arrivé, *elle* était là. La voiture de mes rêves, là, sous mes yeux : une Lamborghini Countach, rendue célèbre par un film à succès des années 1980, *L'Équipée du Cannonball*. Elle trônait stoïquement le long du trottoir, comme une reine toute-puissante. Tel un adorateur devant son Dieu, je ne pouvais plus en détacher mes yeux ; j'étais médusé, et toute idée de glace avait disparu.

Je connaissais parfaitement la Lamborghini Countach. J'avais placardé les murs de ma chambre de photos d'elle et je bavais devant elle dans mes magazines automobiles préférés : une ingéniosité diabolique, une vitesse scandaleuse, des portes de vaisseau spatial et un prix inimaginable. Pourtant, elle était là, à quelques mètres de moi, tel Elvis ressuscité. Face à sa pure splendeur tangible, j'étais comme un peintre amateur qui se serait retrouvé devant un vrai Monet. Les lignes, les courbes, l'odeur…

J'étais bouche bée depuis quelques minutes quand un jeune homme est sorti de chez le glacier et s'est dirigé vers la voiture. Était-ce possible que ce soit le propriétaire ? Non ! Il ne devait pas avoir plus de 25 ans. Comme il était vêtu d'un jean et d'une chemise en flanelle trop grande sous laquelle je devinais un T-shirt du groupe Iron Maiden[1], je me suis dit qu'il ne pouvait pas être le propriétaire. Je m'attendais à un vieux : ridé,

grisonnant, dégarni et habillé avec deux saisons de retard. Pas ce genre-là.

« Punaise ! » je me suis dit. Et de laisser libre cours à mes spéculations : comment un jeune comme lui pouvait s'offrir un bolide aussi fabuleux ? Bon sang, cette voiture coûte plus cher que la maison dans laquelle j'habite ! C'est un type qui a gagné au Loto, ça… Hum… Ou peut-être un gosse de riches qui a hérité de la fortune familiale. Non, c'est un sportif professionnel. Oui, c'est ça.

Soudain, une pensée audacieuse m'a traversé l'esprit : « Eh, MJ, pourquoi tu ne demandes pas au gars ce qu'il fait dans la vie ? » Pouvais-je ? Debout sur le trottoir, encore sous le choc, je tergiversais. Enhardi par l'adrénaline qui me submergeait, je me suis retrouvé à avancer vers la voiture presque malgré moi. Au fond de moi, j'entendais la voix de mon frère dire d'un ton railleur : « Danger, Will Robinson, danger[2] ! »

Me voyant approcher, le propriétaire a caché son inquiétude derrière un sourire forcé et ouvert la portière. Ouah ! La porte de la voiture s'est ouverte vers le ciel, à la verticale, au lieu de glisser sur le côté comme sur une voiture normale. Cela m'a fait perdre le peu de moyens que j'avais, et j'ai tenté de me ressaisir, comme si les voitures avec des portières futuristes étaient monnaie courante. Je n'ai pas dû dire plus de vingt mots, mais ça m'a paru être un véritable roman. Ma chance était là, et je l'ai saisie. « Excusez-moi, Monsieur ? ai-je dit en bafouillant nerveusement, espérant qu'il ne m'ignorerait pas. Est-ce que je peux vous demander ce que vous faites dans la vie ? »

Soulagé de comprendre que je n'étais pas un ado délinquant, le propriétaire m'a aimablement répondu : « Je suis inventeur. » Perplexe parce que sa réponse ne correspondait pas à ce que je m'étais imaginé, je me suis retrouvé paralysé parce que les autres questions que j'avais préparées n'avaient plus de sens. Je suis resté là, figé comme la glace que j'étais venu chercher quelques minutes plus tôt. Saisissant l'occasion de s'échapper, le jeune propriétaire de Lamborghini s'est assis au volant, a refermé la portière et mis le moteur en marche. Le puissant rugissement qui en est sorti a retenti dans tout le quartier, alertant toute forme de vie de la formidable présence de la Lamborghini. Que je le veuille ou non, la conversation était finie.

Conscient qu'il se passerait peut-être des années avant qu'une telle vision ne se représente, je me suis fait une image mentale de cette voiture

mythique que j'avais devant moi. Je suis reparti, transformé par une nouvelle connexion neuronale qui s'était faite dans mon cerveau.

LIBÉRÉ DE LA CÉLÉBRITÉ ET DU TALENT

Qu'est-ce qui a changé, ce jour-là ? J'ai eu la révélation de l'Autoroute et d'une vérité nouvelle. Il n'était plus question de la glace que j'étais venu chercher, je ne suis même jamais entré dans le magasin. J'ai tourné les talons et suis rentré chez moi, conscient d'une réalité nouvelle. Je n'étais pas un athlète, je ne savais pas chanter, je ne savais pas jouer, mais je pouvais devenir riche sans être célèbre ou sans avoir un talent physique.

À partir de ce moment-là, les choses ont changé. La rencontre autour de la Lamborghini a duré 90 secondes, mais elle m'a apporté de nouvelles convictions, de nouvelles directions et de nouveaux choix pour toute la vie. J'ai décidé qu'un jour, j'aurais une Lamborghini, et ce, alors que je serais encore jeune. Je ne souhaitais pas attendre ma prochaine rencontre, ma prochaine expérience fortuite et mon prochain poster : je la voulais pour moi. Oui, adieu le manche à balai, j'allais enfin bouger mon gros cul.

À LA RECHERCHE DE L'AUTOROUTE DU MILLIONNAIRE

Après la rencontre de l'homme à la Lamborghini, je me suis mis à étudier consciencieusement les jeunes millionnaires qui n'étaient ni célèbres ni physiquement talentueux. Mais tous les millionnaires ne m'intéressaient pas, seulement ceux qui menaient une vie riche et extravagante. Cette enquête m'a amené à étudier un nombre limité de personnes obscures – un petit groupe de millionnaires qui répondaient aux critères suivants :

1) Ils avaient un train de vie de riches et pouvaient se le permettre. Je ne voulais pas entendre les histoires de millionnaires chiches issus de la classe moyenne.

2) Ils devaient être relativement jeunes (moins de 35 ans) ou ils devaient avoir acquis leur richesse rapidement. Je n'étais pas intéressé par les personnes qui avaient passé quarante ans de leur vie à bosser et à faire des économies de bouts de chandelle pour parvenir à amasser des millions. Je voulais être riche, jeune – pas vieux.

3) Ils devaient s'être faits tout seuls. J'étais fauché. Ceux qui étaient nés avec une cuiller en argent dans la bouche grâce au loto du sperme gagnant n'étaient pas invités dans mon laboratoire.

4) Leur richesse ne devait pas être due à la célébrité ou au talent physique, ils ne devaient pas être des sportifs professionnels, des

comédiens, des chanteurs ou des animateurs.

Je cherchais des millionnaires qui auraient débuté comme moi, des individus lambda, sans don ni talent particulier, qui étaient pourtant parvenus à percer. Tout au long du lycée et de l'université, j'ai étudié religieusement cette variété de millionnaire. J'ai lu des magazines, des livres et des journaux, et j'ai regardé des documentaires sur des hommes d'affaires couronnés de succès ; tout ce qui me donnait un aperçu de ce petit monde restreint de millionnaires, je l'avalais.

Hélas, cet entrain pour découvrir le secret de l'enrichissement rapide ne m'a pas donné ce que j'espérais. J'étais la cible rêvée des publicités de fin de soirée à la télévision – crédule, déterminé et armé d'une carte de crédit. Je gobais tout, de la « petite annonce » au magnat de l'immobilier asiatique avec ses vamps en bikini. Rien ne m'a apporté la richesse, et malgré ce que promettaient les publicités alléchantes, aucun top model à la poitrine plantureuse ne s'est jamais matérialisé.

Alors que j'assouvissais ma soif de connaissances et que j'enchaînais patiemment petit boulot sur petit boulot, mes recherches m'ont permis de découvrir certains dénominateurs communs remarquables. J'étais convaincu d'avoir trouvé tous les éléments permettant d'arriver à l'Autoroute du millionnaire et à la richesse sans être célèbre. J'étais décidé à devenir riche, jeune, et le voyage commencerait une fois que j'aurais eu mon diplôme. J'étais loin d'imaginer ce qui m'attendait : les obstacles sur la route, les détours et les erreurs.

RÉSISTER À LA MÉDIOCRITÉ

J'ai achevé mes études à l'université de Northern Illinois avec un double diplôme de commerce. Cinq années de lavage de cerveau pré-emploi, « couronnées » par la remise des diplômes. Pour moi, l'université était un endoctrinement pour faire de nous des employés-robots ; un mariage insatisfait entre toute une vie de boulots et de patrons et moi, à être surchargé de travail et sous-payé en retour. Mes amis décrochaient de bons boulots et s'en vantaient :

« Je travaille pour Motorola. »

« J'ai été pris chez Northwestern Insurance ! »

« Hertz m'a embauché comme responsable de la formation ! »

Si j'étais content pour eux, mes amis étaient tombés dans le mensonge de la Voie lente. Moi ? Merci, mais non, merci. Je m'évertuais à éviter la

Voie lente comme la peste bubonique. Mon idée était de trouver la Voie rapide, de me retirer riche et de prendre ma retraite jeune.

OBSTACLES, DÉVIATIONS ET DÉPRESSION

Malgré toute ma confiance, les quelques années qui ont suivi ont été affreusement loin de répondre à mes attentes. Je vivais avec ma mère, alors que je me lançais dans toutes sortes de business, les uns après les autres. Le succès n'était pas au rendez-vous. Chaque mois, c'était quelque chose de différent : des vitamines, des bijoux, un pseudo-programme prometteur de marketing « clé en main », trouvé au dos d'un magazine de business, ou encore, un boulot loufoque de marketing de réseaux à grande distance.

J'avais beau travailler dur, mon record d'échecs grossissait, au même titre que mes dettes. Les années passaient, et la folie fermentait, parce que j'étais forcé de prendre une série de petits boulots nuls qui avilissaient mon ego : commis serveur dans un restaurant chinois (oui, il y a des cafards à l'arrière), ouvrier à la journée dans les quartiers pauvres de Chicago, livreur de pizzas, livreur de fleurs, coursier, chauffeur de limousine, livreur de journaux le matin pour le *Chicago Tribune,* vendeur de sandwichs chez Subway (ce qu'il ne faut pas faire !…), commis inventaire chez Sears (au rayon rideaux – flippant !), collecteur de dons pour une association caritative et peintre en bâtiment.

Le seul truc pire que ces boulots et leur paie minable ? Les horaires. Pour la plupart il fallait se lever avant l'aube (3 ou 4 heures du matin…) S'il y avait le moindre horaire infernal, vous pouvez être sûr que j'y avais droit. Cinq ans d'études supérieures couronnées de succès pour vivre comme un producteur de lait. Bon sang, j'étais tellement fauché que je me suis prostitué auprès d'une femme d'un certain âge pour pouvoir payer le cadeau de mariage de mon meilleur ami. Oui, les cougars rôdaient dans les années 1990.

Pendant ce temps-là, mes amis avançaient dans leur carrière : ils avaient droit à leurs 4 % d'augmentation tous les ans. Ils possédaient maintenant leur Mustang ou leur Acura et leur maison de ville de 120 m^2. Ils semblaient satisfaits et menaient la vie pleine d'espoir que la société leur avait tracée. Ils étaient normaux, et moi pas.

À 26 ans, je suis tombé en dépression ; mes affaires ne roulaient pas toutes seules, et moi non plus. La dépression saisonnière s'attaquait à mon mental déjà mis à mal. Le temps morne, gris et pluvieux de Chicago me

faisait rêver d'un lit bien chaud et de pâtisseries appétissantes. On dit que le soleil vient avant la réussite ; alors c'est vrai, je ne réussissais pas grand-chose. Lassé de ces boulots pour élèves en décrochage scolaire, j'avais du mal à sortir du lit, le matin, et le doute est devenu mon lot quotidien. Physiquement, émotionnellement et financièrement épuisé par mes échecs, je savais que mes résultats n'étaient pas représentatifs de qui j'étais vraiment. Je savais qu'il existait une Autoroute pour la richesse, mais je n'arrivais tout simplement pas à la prendre. Qu'est-ce que je ratais ? Qu'est-ce qui m'empêchait d'avancer ? Après toutes ces années de recherches et d'études, plus un placard plein de livres, de magazines et de vidéos pour un « démarrage rapide », je n'étais pas encore sur la voie de la richesse. J'avais calé sur le trottoir, et l'Autoroute n'était nulle part en vue.

Plongé dans ma dépression, j'ai cherché des échappatoires, mais plutôt que la drogue, le sexe ou l'alcool, je me suis perdu dans les livres et j'ai continué à étudier les millionnaires qui n'étaient pas des célébrités. Si je ne pouvais pas connaître la réussite, je pouvais m'échapper dans la vie de ceux qui la connaissaient en me plongeant dans des autobiographies de riches, des histoires de réussites et autres contes de fées de personnes qui avaient réussi en partant de rien.

Mais les choses sont allées de mal en pis. Mon entourage a commencé à me lâcher. La femme qui partageait ma vie depuis longtemps a décrété : « Tu n'as aucune détermination. » Elle avait un boulot sûr dans une agence de location de voitures, mais on se disputait parce qu'elle faisait des horaires impossibles pour trois francs six sous, un salaire astronomique de 28 000 $. Ce à quoi elle répondait factuellement, à juste titre : « Tu n'as pas de boulot, tu rapportes 27 000 $ de moins que moi, et pas un de tes business ne marche. » C'était une fine mouche. Notre relation s'est achevée quand elle a commencé à se faire draguer par un cadre de la radio.

Et puis il y avait ma mère. Les premières années qui ont suivi mes études, elle me fichait la paix, mais après il y a eu les échecs et les boulots débiles. J'ai imploré sa patience et soutenu, pour ma défense, que la création de richesse pour un entrepreneur sur la Voie rapide se faisait selon une courbe *exponentielle* – alors que ceux qui ont des boulots tout à fait normaux sont sur une courbe *linéaire*. Hélas, peu importait que mes graphiques et mes diagrammes soient super ; ma mère avait perdu la foi,

et je ne pouvais pas lui en vouloir. Envoyer un homme sur Mars paraissait plus prometteur.

Ses recommandations ont émoussé mon élan. Au moins vingt fois par semaine, elle criait : « Trouve-toi un boulot, fiston. » Brrr, aujourd'hui encore, j'en frémis. Cette phrase, lancée sur ce ton, pourrait exterminer des cafards dans un monde post-apocalyptique. Il y avait des jours où j'aurais voulu me coincer la tête dans un étau et m'écraser les oreilles jusqu'à devenir sourd. « Trouve-toi un boulot, fiston ! » : l'injonction pénétrait jusqu'à mon âme ; le verdict maternel était tombé, sans appel : « Échec, avec vote de censure. »

Ma mère fit une suggestion : « Le magasin d'à côté embauche un responsable Épicerie fine, pourquoi tu n'y vas pas pour voir de quoi il retourne ? » Comme si mes études supérieures et mes difficultés depuis cinq ans allaient disparaître au comptoir, derrière les saucissons et les salades de pommes de terre que je servirais aux super-mamans du quartier. Merci pour l'info, mais j'en resterai là.

UNE LUMIÈRE DANS LA TEMPÊTE

Il m'a fallu les affres d'une tempête de neige à Chicago pour que je me retrouve à un tournant de ma vie. C'était par une nuit glacée et noire, j'étais mort de fatigue alors que je travaillais comme chauffeur de limousine. Mes chaussures étaient trempées à cause de la neige mouillée, et je luttais contre une migraine. Les quatre comprimés d'aspirine que j'avais pris deux heures plus tôt n'avaient eu aucun effet. Je voulais rentrer chez moi, mais c'était impossible. J'étais coincé dans une tempête, et mes itinéraires habituels étaient sous la neige. J'ai garé la limousine sur le bas-côté dans une ruelle peu éclairée, et j'ai senti le froid glacial de la neige fondue remonter le long de mes jambes depuis mes orteils. J'ai serré le frein à main et me suis retrouvé face à face avec moi-même dans un silence de mort ; il n'y avait rien autour de moi, que les flocons qui tombaient pour me rappeler à quel point je déteste l'hiver. Les yeux sur les marques de brûlures de cigarettes au plafond de la limousine, j'ai pensé : « Mais qu'est-ce que je fous ici ? C'est ça ma vie, maintenant ? »

Immobile dans une ruelle déserte au milieu de nulle part, bloqué par le blizzard en pleine nuit, j'avais eu ma dose. Parfois, lorsque les choses s'éclairent, c'est comme une douce brise qui vous caresse, parfois, c'est comme si un piano Steinway vous tombait sur la tête. Pour moi, ça a été le piano. Une certitude cinglante s'est imposée à mon cerveau : « Tu ne peux

pas vivre un jour de plus comme ça ! » Si je voulais survivre, il allait falloir que je change.

LA DÉCISION DE CHANGER

L'hiver rigoureux m'a remis sur mes deux pieds. J'ai décidé de changer. J'ai décidé de prendre le contrôle de quelque chose que je croyais incontrôlable : mon environnement. J'ai décidé de quitter Chicago – pour aller où ? Je ne savais pas, et, à ce moment précis, je m'en fichais.

En un instant, je me suis senti puissant. La rapidité de ce choix a instillé un peu d'espoir et de bonheur dans ma misérable existence. Mes échecs se sont évaporés, et je me suis senti renaître. *Tout à coup, une impasse convergeait avec un rêve.* Ce n'était pas simplement la décision de bouger ; c'était le fait de prendre le contrôle et de savoir que j'avais le choix.

Fort de ce nouveau pouvoir, j'ai réfléchi à des options qui ne m'avaient jamais traversé l'esprit. Je me suis posé une question simple : « Si je pouvais vivre n'importe où dans le pays, sans restriction, où est-ce que je m'installerais ? » J'ai réfléchi à ce qui était important pour moi, et j'ai entouré cinq villes sur la carte. Le mois suivant, je déménageais, ou – devrais-je dire – je m'échappais.

QUAND LA VOIE LENTE REJOINT L'AUTOROUTE

Je suis arrivé à Phoenix avec 900 $ en poche, pas de boulot, pas d'amis et pas de famille – juste 330 jours de soleil et une envie brûlante de prendre l'Autoroute du millionnaire. J'avais, pour tout bagage, un vieux matelas, une Buick Skylark toute rouillée de dix ans qui n'avait plus de troisième vitesse, quelques petites affaires commerciales qui rapportaient peu d'argent, et plusieurs centaines de livres. L'épicentre de ma nouvelle vie était un petit studio dans le centre de Phoenix que je louais pour 475 $ par mois. J'ai transformé ce studio en bureau. Pas de chambre à coucher, pas de meubles, juste un matelas qui envahissait la cuisine. Je dormais avec des miettes de pain – inévitable, quand on pose son matelas dans la cuisine, près du plan de travail.

Je vivais pauvre et sans aucune sécurité, mais je me sentais riche. J'avais *le contrôle* de ma vie.

L'une des nombreuses activités commerciales que j'avais créées était un site web. Lorsque j'étais chauffeur de limousine à Chicago, il pouvait m'arriver de n'avoir rien à faire pendant des heures, j'avais alors

beaucoup de temps libre pour lire des livres. Je ne perdais pas ce temps. Quand j'attendais des clients à l'aéroport ou lorsqu'ils se jetaient deux ou trois verres derrière la cravate au bar du coin, j'étais dans la limousine et je lisais. Et lisais. J'étudiais tout ce qui me tombait sous la main, de la finance à la programmation Internet, et encore et toujours des autobiographies de personnes riches.

Ce travail de chauffeur de limousine m'a apporté quelque chose de bien particulier : il m'a mis face à un besoin inassouvi qu'il fallait satisfaire. Un de mes clients m'a demandé si je connaissais une bonne compagnie de limousines à New York. Quand je l'ai déposé à l'aéroport, j'avais une idée d'invention en tête. Si je vivais à Chicago, mais que j'avais besoin d'une limousine à New York, où irais-je pour en trouver une ? Je n'avais pas d'annuaire des pages jaunes de New York sous la main, comme probablement tous ceux qui n'habitaient pas New York. Confronté à cette question, j'ai déduit que la même question se poserait pour d'autres voyageurs. Alors j'ai créé un site web pour résoudre ce problème.

Naturellement, Internet ne connaît pas de limites géographiques, donc cette entreprise hasardeuse a bien fonctionné à Phoenix. Mais, comme mes précédentes tentatives, elle ne me rapportait pas beaucoup d'argent. Cela dit, c'était différent, à présent. J'étais privé de tout dans une ville inconnue, sans argent, sans travail et sans filet de protection. Il fallait que je concentre mes efforts.

Je me suis lancé dans une campagne publicitaire agressive pour mon site web. J'ai envoyé des e-mails. Fait du démarchage téléphonique. Posté des courriers. J'ai appris comment faire de l'optimisation pour les moteurs de recherche (SEO). Comme je ne pouvais pas me payer des livres, j'allais tous les jours à la bibliothèque de Phoenix et j'étudiais les langages de programmation. J'ai amélioré mon site et appris comment construire des graphiques et rédiger des publicités. Tout ce qui pouvait m'aider, je le prenais.

Et puis un jour, il y a eu une percée ; j'ai reçu un coup de téléphone d'une société dans le Kansas qui s'extasiait sur mon site web et voulait que je crée le leur. Si mon idée n'était pas de faire de la conception de sites web, j'ai cependant accepté pour la somme de 400 $. Ils ont trouvé que c'était une bonne affaire, et, en 24 heures, j'avais créé le site web de cette société. J'étais fou de joie. En 24 heures, j'avais gagné presque la totalité de mon loyer. Et puis, par hasard, moins de 24 heures plus tard, j'ai reçu un autre appel téléphonique d'une société de New York qui me

demandait la même chose : créer leur site web. Ce que j'ai fait pour 600 $. J'ai mis deux jours à l'achever. J'avais un autre loyer en poche !

Bon, je sais que ce n'est pas beaucoup d'argent, mais de passer de la pauvreté à 1 000 $ en trois jours, c'était pour moi comme gagner 50 millions au Loto. Les premiers mois que j'ai passés à Phoenix, j'ai gagné du terrain et j'ai survécu par mes propres moyens pour la première fois de ma vie. Ni livreur de fleurs, ni commis de cuisine, ni livreur de pizzas, et je ne vivais plus aux crochets de ma mère. J'étais totalement indépendant ! Je connus une accélération fulgurante, avec le vent dans le dos qui présageait un changement de direction vers un nouvel univers qui générerait de la richesse.

Mais il y avait toujours quelque chose qui n'allait pas. Il manquait quelque chose, et je le savais. L'essentiel de mes revenus provenait de ma création de sites web, et non de la publicité que je faisais pour mon site. Mes revenus étaient liés à mon temps, à la conception de sites web. Créer plus de sites web signifiait passer plus de temps, et si je ne travaillais pas, je n'aurais plus de revenus. C'était *mon temps* que je vendais pour de l'argent.

UNE NOUVELLE ÉQUATION DE LA RICHESSE QUI ENTRAÎNE UNE ACCÉLÉRATION DE LA RICHESSE

L'hiver suivant, un ami de Chicago est venu me voir. Je lui ai montré mon répertoire web, et il a été impressionné par toutes les visites que mon service enregistrait. J'avais des demandes de devis pour des services de limousines dans le monde entier, à chaque instant. Combien coûterait un service de limousines de Boston à Worcester ? Combien pour rejoindre Manhattan depuis l'aéroport de JFK ? On est allés voir ma boîte électronique, j'avais 450 e-mails. Dix minutes plus tard, j'en avais 30 de plus. C'étaient plusieurs e-mails par minute qui affluaient dans ma boîte. Il s'est exclamé : « Mec ! Faut que tu trouves un moyen de faire de l'argent avec ces e-mails ! »

Il avait raison, mais comment faire ? Et comment cela pouvait-il répondre à un besoin légitime ? Il m'a laissé avec un défi, et j'avais à cœur de le relever. Quelques jours plus tard, j'ai créé une solution risquée et sans garantie, mais j'ai tenté le coup. De quoi s'agissait-il ? Plutôt que de vendre de l'espace publicitaire, j'ai décidé de vendre des *leads*[3]. Mais il y avait un problème. Ce « modèle de revenus » était nouveau et révolutionnaire. De plus, je devais convaincre mes clients que

cette façon de faire des affaires leur rapporterait, et je n'avais aucune preuve à l'appui. Rappelez-vous, c'était la fin des années 1990, et la « génération de *leads* » sur la Toile n'existait pas, du moins jusqu'à ce que je le fasse.

J'ai tout de même pris le risque et j'ai mis mon idée en pratique. À court terme, je m'attendais à ce que cela mette à mal mes revenus, et c'est ce qui s'est passé. J'ai prédit que cela prendrait des mois pour marcher, si ça marchait jamais. Le premier mois, le nouveau système a généré 473 $. Argh ! J'ai créé d'autres sites web pour compenser mon manque à gagner. Le deuxième mois, les revenus ont été de 694 $. 970, le troisième mois. Puis 1 832, 2 314, 3 733. Et ça continuait, et ça continuait.

Ça marchait.

Mes ressources, mes revenus et mes actifs croissaient de manière exponentielle, mais non sans problème. Plus mon business prenait de l'ampleur, plus je recevais de plaintes, de remarques et de défis à relever. Les améliorations sont venues directement de suggestions de clients. En quelques jours, parfois en quelques heures, je mettais en place des idées de clients. Mes clients savaient que je répondais aux e-mails dans l'heure, parfois dans les minutes qui suivaient. J'ai appris à être réceptif aux clients, et les affaires ont décollé.

Mes journées de travail ont commencé à être longues et difficiles. 40 heures, c'étaient des vacances pour moi ; je travaillais classiquement 60 heures par semaine. Les jours de semaine et les week-ends se confondaient. Pendant que mes nouveaux amis faisaient la fête et sirotaient des cocktails, j'étais cloîtré dans mon petit appartement à régurgiter du code. Je ne savais pas si on était jeudi ou samedi, et ça n'avait pas d'importance. Ce qui était super, là-dedans, c'est que je n'avais pas l'impression de travailler ; en fait, j'aimais ça. Je n'avais pas un boulot, j'avais une passion : je faisais quelque chose de constructif. Des milliers de gens tiraient profit de quelque chose que je créais, ce qui me rendait accro. Je faisais quelque chose de constructif !

J'ai commencé à faire une liste de témoignages de clients :

« Grâce à vous, mon chiffre d'affaires a été multiplié par dix. »

« Grâce à votre site web, j'ai décroché mon plus gros client. »

« Votre société a joué un rôle essentiel dans la croissance de mon entreprise. »

Ces réactions étaient ma richesse. Je ne croulais pas encore sous les dollars, mais je me sentais riche.

MON « FAUX » RACCOURCI VERS LA RICHESSE

En 2000, un coup de téléphone m'a apporté un nouveau type de demande. Des start-up informatiques se sont mises à appeler ; elles voulaient savoir si je vendrais mon affaire. Cette année-là, c'était le plein boum d'Internet. Il ne se passait pas une journée sans qu'on entende l'histoire invraisemblable d'un millionnaire de l'Internet qui avait fait fortune en vendant sa boîte high-tech. Vous vous rappelez les millionnaires anonymes ? Ce sous-ensemble de la population riche croissait à un rythme sidérant, et la vague est venue de mon côté.

Est-ce que je voulais vendre ma société ? Et comment ! J'ai eu trois offres. Offre 1 : 250 000 $. Offre 2 : 550 000 $. Offre 3 : 1 200 000 $. J'ai accepté l'offre 3 et suis devenu… instantanément… un millionnaire. Enfin, presque.

Ça n'a pas duré. À l'époque, je pensais que 1,2 million de dollars, c'était beaucoup d'argent. Ce n'était pas vrai. Impôts. Stock-options sans valeur. J'ai fait des erreurs et j'ai mal investi mon argent. J'ai acheté une Corvette, espérant que cela me ferait paraître riche. Je croyais que j'étais riche, mais en fait, je ne l'étais pas. Quand tout a été réglé, il ne me restait pas 300 000 $.

La bulle technologique est arrivée, avec des conséquences impitoyables, du moins pour les acheteurs de mon entreprise. Contre mes recommandations, ils ont pris de mauvaises décisions, des décisions qui étaient bonnes pour faire de l'argent à court terme, mais catastrophiques pour le développement à long terme. Ils ont jeté l'argent par les fenêtres, comme si la ressource était intarissable. Avons-nous vraiment besoin de bouteilles d'eau personnalisées à notre marque ? Et des T-shirts avec notre logo ? Est-ce que ce sont des actions génératrices de revenus ?

Les décisions se prenaient lentement, en comité. L'avis des clients était ignoré. Aussi incroyable que cela puisse paraître, la plupart des décideurs de la société étaient titulaires d'un MBA de Harvard, preuve que ces précieuses trois lettres ne sont pas synonymes de « sens des affaires ». Malgré 12 millions de dollars en capital-risque pour résister à la tempête, mon site web a commencé à péricliter lentement.

Quelques mois plus tard, au bord de la faillite, il a été voté que mon site web allait être dissous, même s'il rapportait encore de l'argent. Les acheteurs d'entreprises de technologie se faisaient rares, et les actions étaient au plus bas. Tout le monde était entre la vie et la mort, eux compris.

Refusant de voir ma création tomber dans l'oubli, j'ai proposé de racheter mon site web pour une bouchée de pain : 250 000 $, financés par les profits que j'en avais tirés. L'offre a été acceptée, et c'est ainsi que j'ai repris le contrôle de la société que j'avais vendue un an plus tôt. Je comptais essentiellement faire tourner le business, réaliser des bénéfices et rembourser ce que j'avais à rembourser. S'il restait quelque chose, je le réinvestirais dans l'affaire. En récupérant le contrôle de mon entreprise, je retrouvais une nouvelle motivation : je voulais non seulement survivre à la crise de la bulle technologique, mais prospérer.

LA NAISSANCE DE L'ARBRE À FRIC

Dans les dix-huit mois qui suivirent, j'ai trouvé un regain d'énergie pour tenter de passer au niveau supérieur. Quand j'y repense, je voulais me prouver que je n'étais pas qu'un gars qui avait eu la chance d'être au bon endroit au bon moment lors du boum Internet. J'ai continué à améliorer mon site web. J'intégrais de nouvelles technologies et j'écoutais mes clients. Ma nouvelle passion était l'automatisation et les processus.

Alors que je peaufinais mes processus et mes systèmes, une transformation lente et régulière s'est mise en place. Je travaillais de moins en moins. Voilà que je me retrouvais à travailler 1 heure par jour au lieu de 10. Et pourtant, l'argent rentrait. J'allais claquer de l'argent à Las Vegas ; l'argent rentrait. Je tombais malade pendant quatre jours ; l'argent rentrait. Je spéculais pendant un mois ; l'argent rentrait. Je prenais un mois de vacances ; l'argent rentrait.

Je me suis alors rendu compte de ce que j'avais réalisé. C'était ça, l'Autoroute. Je m'étais construit un véritable *arbre à fric* vivant et porteur de fruits. C'était un arbre à fric florissant qui faisait de l'argent 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, et il ne nécessitait pas que j'y investisse ma vie. Il lui fallait un peu d'eau et de soleil, quelques heures par mois, ce que je fournissais avec plaisir. En dehors de l'attention basique, l'arbre à fric poussait, produisait des fruits et me donnait la liberté de faire ce que je voulais.

Pendant les quelques années qui ont suivi, j'ai mené une vie de paresse et de gloutonnerie. Certes, je travaillais quelques heures par mois, mais pour l'essentiel, j'allais à la gym, je voyageais, je jouais aux jeux vidéo, j'achetais et je pilotais des voitures de course, je m'amusais sur des sites de rencontres, je jouais de l'argent. J'avais un arbre à fric qui *se substituait* à mon temps et produisait chaque mois une récolte abondante.

Depuis que j'avais récupéré mon entreprise, celle-ci croissait de manière fulgurante. Certains mois, je faisais plus de 200 000 $ de bénéfices. Oui, bénéfices ! Les mauvais mois, c'étaient 100 000 $. Je gagnais en deux semaines ce que la plupart des gens gagnaient en une année entière. L'argent pleuvait, et je volais bas sur les radars… Aucune réputation. Si vous gagniez 200 000 $ chaque mois, qu'est-ce qui changerait dans votre vie ?

- Quel type de voiture conduiriez-vous ?
- Où habiteriez-vous ?
- Où iriez-vous en vacances ?
- Dans quelles écoles enverriez-vous vos enfants ?
- Seriez-vous pris à la gorge par vos dettes ?
- En combien de temps deviendriez-vous millionnaire ? Quatre mois ou quarante ans ?
- Est-ce que prendre un café à 6 $ chez Starbucks serait un problème ?

Vous voyez, quand on génère ce genre de revenus, le statut de millionnaire arrive vite. J'étais multimillionnaire à 33 ans. Si je n'avais pas vendu mon business au début, je serais probablement arrivé à ce niveau plus tôt. Mais quand vous vous nourrissez de raviolis en boîte et que quelqu'un vous brandit 1,2 million de dollars sous le nez, il n'y en a pas beaucoup qui diraient : « Nan, je saute mon tour. »

J'ai acheté ma première Lamborghini et accompli ainsi la prophétie de mes rêves d'adolescent. De nos jours, c'est presque chaque semaine qu'on me lance cette question que j'avais posée il y a tant d'années. Et maintenant, j'ai une réponse que je peux donner, et une réponse que j'aurais rêvé d'entendre.

En 2007, j'ai décidé de vendre mon entreprise à nouveau. Il était temps de me retirer et de penser à mes rêves les plus fous, comme ce livre et l'écriture de scénarios. Mais cette fois, je me trouvais face à un certain nombre de propositions qui allaient de 3,3 à 7,9 millions de dollars. Après avoir fait plusieurs millions en quelques petites années, j'ai accepté une des offres au comptant et j'ai répété le processus de l'Autoroute… en dix minutes. C'est le temps que ça m'a pris pour encaisser les six chèques qui s'élevaient à des millions de dollars.

Résumé du chapitre 2 : les particularités de la Voie rapide

- La célébrité et le talent physique ne sont pas des conditions préalables à la richesse.
- La richesse rapide suit une courbe exponentielle, pas linéaire.
- Le changement peut arriver en un instant.

1. Groupe phare de *heavy metal*. (NdT)
2. Phrase murmurée par le robot B9 dans la série télévisée *Perdus dans l'espace,* des années 1960. (NdT)
3. Contacts enregistrés auprès d'un client potentiel. (NdT)

Deuxième partie

LA RICHESSE N’EST PAS UNE ROUTE, C’EST UN VOYAGE !

3

EN ROUTE POUR LA RICHESSE

Un voyage de mille lieues commence toujours par un premier pas.
LAO TSEU

LA RICHESSE EST UN VOYAGE, PAS UNE SIMPLE ROUTE !

Quand j'étais à l'université, un jour, avec mes amis, on a décidé d'aller de Chicago jusqu'à la Floride du Sud pour les vacances de Pâques. Naturellement, n'étant pas de jeunes hommes pour rien, nous bouillions d'impatience, excités par la destination : une plage de Floride ensoleillée et pleine d'étudiantes peu vêtues, bien bronzées et fort ivres. Hélas, focalisés sur la destination, nous en avons oublié de nous occuper du voyage et du véhicule sur lequel nous comptions pour nous emmener là-bas. Huit heures après notre départ, notre vieille Dodge Duster a commencé à cracher de la fumée et a fini par s'arrêter dans un cliquetis métallique. Avec un joint de culasse foutu et pas d'huile, notre voyage s'est achevé sur une route de campagne en plein sud de l'Illinois. Vaches, fumier pestilentiel et champs de blé, nous étions à des années-lumière des plages de sable de la Floride du Sud.

Hélas, pour la plupart des gens, le voyage pour la richesse s'arrête souvent comme le voyage de mes vacances de Pâques : on se retrouve sur le bord de la route au milieu de nulle part, et on se demande ce qu'on a bien pu faire pour se retrouver là. Comme lorsque je suis parti pour ces vacances de Pâques, connaître « la route de la richesse » et y rouler n'est pas suffisant parce que la route elle-même ne suffit pas à apporter la richesse. Votre poursuite de la richesse stagne dès que vous vous concentrez sur la route et sa destination, et non sur le voyage en soi. Bien

sûr que l'Autoroute peut *déboucher* sur une route qui mène rapidement à la richesse, mais un voyage réussi demande que l'on respecte tous les outils essentiels à ce voyage. Mes vacances de Pâques se sont arrêtées net parce que nous avons négligé le voyage et nous sommes focalisés sur la route. De l'huile ? Une feuille de route ? Une révision du moteur ? Pour quoi faire ? Allons-y, en route pour le Sud ! Quand on ignore des éléments essentiels du voyage, comme les voyants rouges du tableau de bord, ça sent l'huile brûlée, on gaspille de l'essence, et on est obligé de passer par des déviations qui prennent dix ans. Quand on se focalise uniquement sur la route, le voyage risque de s'arrêter de manière impromptue, et on n'atteint jamais les destinations de rêve.

LE MIRAGE DE LA ROUTE DE LA RICHESSE

Si vous êtes passé à côté de la richesse, c'est sans doute que vous vous êtes focalisé sur la route au lieu d'exploiter toute la formule. J'imagine bien que vous devez avoir quelques pièces du puzzle : des idées glanées dans un livre ou deux ou au cours d'un séminaire du type « Devenez riche », ou bien un bon tuyau sur la Bourse refilé par votre pote d'université fauché. Hélas, ces idées isolées ne peuvent pas créer de la richesse ; elles sont comparables à une voiture en rade sur le bord de la route de la richesse parce que son réservoir est vide et sa batterie à plat. On ne peut pas craquer le code de la richesse quand on ne connaît qu'une variable d'une équation à plusieurs inconnues.

La formule du voyage qui mène à la richesse est comme une recette de cuisine. Imaginez que vous vous retrouviez dans une cuisine avec du sucre et de la farine et que je vous demande de faire un gâteau. La prouesse est impossible parce que deux ingrédients ne suffisent pas à eux seuls à faire toute la formule. Oubliez la levure, et le gâteau ne lèvera pas. Enlevez le beurre, et il n'aura aucun goût. Un ingrédient oublié ou qui présente des défauts, et c'est raté ! C'est là que le bât blesse pour la plupart des livres sur la richesse : ils « se focalisent sur la route ». Ils se spécialisent sur la partie la plus émoustillante de la formule : le sucre ! Ils vous disent :

- Pour être riche, achetez des saisies immobilières !
- Achetez une franchise et soyez votre propre patron !
- Apprenez la loi du secret mystique et de la pensée positive !
- Commencez un business !
- Investissez dans l'immobilier pour avoir des revenus passifs !
- Jouez sur les taux de change pour vous enrichir !

Ces stratégies mettent l'accent sur diverses routes de la richesse : la route de l'immobilier, la route de la spéculation et la route du business. Elles ne s'occupent de *rien d'autre.* Le problème, c'est justement cet « autre », parce que c'est lui, le reste de la formule.

CE SONT LES PROCESSUS QUI FORMENT LES MILLIONNAIRES, PAS LES ÉVÉNEMENTS

Tous les multimillionnaires qui se sont faits tout seuls créent leur richesse par un processus savamment orchestré. Ils possèdent et utilisent la formule entière. Malgré ce que vous avez pu lire ou entendre, la richesse n'est pas un événement. La richesse ne tombe pas du ciel ou d'un jeu télévisé. Elle ne sonne pas à la porte en vous attendant sur le palier, avec des ballons et un chèque de la taille d'un réfrigérateur. La richesse n'arrive pas avec le jingle d'une machine à sous qui affiche des « BAR », des citrons et des cerises.

La richesse est un processus, pas un événement. Demandez à n'importe quel chef, il vous dira que le plat parfait est la combinaison d'une série d'ingrédients selon un processus d'exécution bien étudié : un petit peu de ceci, un petit peu de cela, incorporé au bon moment et au bon endroit, et voilà, vous vous retrouvez avec un repas appétissant. La création de richesse procède selon la même méthode d'exécution – une accumulation précise de nombreux ingrédients disparates pour former un tout cohérent qui vaut des millions.

La richesse échappe à beaucoup de gens parce qu'ils s'intéressent aux événements et ignorent les processus. Sans processus, il n'y a pas d'événement. Prenez le temps de relire ça. C'est le processus qui fait les millionnaires, et les événements que vous voyez et dont vous entendez parler sont le résultat de ce processus. Pour notre chef cuisinier, *la cuisine* est le processus, et *le repas* est l'événement.

Par exemple, un joueur professionnel qui signe un contrat de 50 millions de dollars pour jouer au basket, c'est un événement qui découle d'un processus. On voit et on entend parler de ce gros contrat, l'événement « enrichissant » spectaculaire, mais, généralement, on ignore le processus qui a précédé cet événement. Le processus, c'est cette longue route ardue que vous n'avez pas vue : les entraînements quotidiens de quatre heures, les matchs improvisés, tard le soir, les ligaments déchirés, les opérations chirurgicales et la rééducation, le rejet de l'équipe de basket du lycée[1] et

la résistance aux gangs de quartier, éléments qui font tous partie du voyage qui forme le processus.

Quand un jeune de 20 ans vend son entreprise internet pour 30 millions de dollars, vous le lisez sur un blog technologique. L'événement est applaudi et présenté de façon que tout le monde puisse l'admirer. Le processus, lui, est laissé de côté – vous ne savez rien des longues heures de codage par lesquelles le fondateur a dû passer. Vous ne savez rien de ces journées froides et sinistres passées à travailler dans le garage. Vous ne savez rien des taux d'intérêt à 21,99 % avec lesquels l'entreprise a été fondée. Vous ne savez rien du fondateur et de sa vieille Toyota toute pourrie qui affiche 280 000 km au compteur.

Quand J. Darius Bikoff a fondé Glacéau Vitamin Water en 1996 et que Coca-Cola lui a offert 4,1 milliards de dollars, onze ans plus tard, pour racheter son entreprise, l'offre a fait la une des journaux dans le monde entier. De quoi la presse ne parle-t-elle pas ? Des onze années difficiles du processus pour en arriver là. L'offre mirobolante, c'est l'événement ; le processus, ce sont les années d'effort et l'envers du décor.

La vente de mon entreprise a été l'événement culminant, mais sa concrétisation a été forgée par un processus. Les gens de l'extérieur peuvent voir la belle maison et les voitures onéreuses et penser : « Ouah ! Si seulement je pouvais avoir cette chance. » Une telle croyance est un mirage de l'événement qui masque le processus. Tous les événements relatifs à la richesse sont précédés d'un processus : des années d'essais, de prises de risque, de dur travail et de sacrifices. Si vous continuez à sauter le processus, vous ne connaîtrez jamais d'événement.

Hélas, dans notre société du « je veux tout, tout de suite », les médias mettent en valeur et glorifient l'événement, mais mettent le processus sous le tapis en prenant soin de ne pas faire connaître au public la sueur qu'il a engendrée. Mais si vous cherchez bien, vous pouvez toujours découvrir le processus, tapi dans une autre histoire ou entre les lignes qui glorifient l'événement.

Quand vous ferez votre premier million, ce sera suite au processus, et non grâce à un heureux hasard tombé sur votre chemin. Le processus est le voyage qui mène à la richesse : la destination brille comme un événement, mais c'est le processus qui y aboutit. Oui, l'ascenseur pour la réussite est en panne, il va falloir que vous preniez l'escalier.

LA FORMULE DU VOYAGE QUI MÈNE À LA RICHESSE

La formule du voyage qui mène à la richesse est comme un long voyage à travers le pays. Pour réussir, il faut que vous vous concentriez sur le voyage et les outils nécessaires à ce voyage (le processus) par opposition à la destination (l'événement). Quatre éléments constituent cette formule gagnante. Ce sont :

Votre feuille de route (3e, 4e et 5e parties)

C'est la boussole qui va orienter vos actions. Votre feuille de route constitue votre système de croyances en matière de finances et vos convictions préconçues sur la richesse et l'argent. Il y a trois feuilles de route qui vont tracer votre parcours jusqu'à la richesse :

1) le Trottoir,
2) la Voie lente,
3) la Voie rapide/l'Autoroute.

À l'instar d'une recette, votre feuille de route donnera un aperçu de pourquoi, où, comment et quoi.

Votre véhicule (6e partie)

Votre véhicule, c'est vous. Personne ne peut vous conduire dans ce périple, si ce n'est vous. Votre véhicule est un système compliqué : il est composé d'huile, d'essence, d'un moteur, d'un volant, d'un pare-brise, d'une certaine puissance et d'un accélérateur – tout cela nécessite un entretien et des révisions fréquentes pour s'assurer d'un maximum d'efficacité pendant le voyage.

Vos routes (7e partie)

Ce sont les voies financières que vous empruntez. Vous pouvez, par exemple, emprunter la route du professionnel, sur laquelle vous avez un nombre illimité de choix : vous pouvez être ingénieur, chef de projet, médecin, plombier, chauffeur routier… Puis il y a les routes de l'entrepreneur. Vous pouvez être un investisseur immobilier, un propriétaire de magasin de vente au détail, un franchiseur, un acheteur internet ou un inventeur. Comme lorsque vous voyagez à travers le pays, les routes sont nombreuses, et les changements aussi.

Votre vitesse (8e partie)

La vitesse, c'est l'exécution et votre capacité à passer d'une idée à sa réalisation. Vous pouvez être au volant d'une Ferrari sur une route droite et vide, mais si vous oubliez d'appuyer sur l'accélérateur, vous ne bougerez pas. Sans vitesse, votre feuille de route n'a pas de direction, votre véhicule est à l'arrêt, et votre route se transforme en impasse.

LE VOYAGE PASSE PAR DE NOMBREUSES ROUTES À PÉAGE

Ceux qui voyagent avec succès sur la Voie rapide sont des guerriers qui vivent et meurent sur des routes difficiles. La route qui mène à la richesse est truffée de péages dont on ne peut s'acquitter si on veut passer par la Rue de la Facilité. Pour certains d'entre nous, c'est une bonne nouvelle, parce que le péage élimine les faibles et les escorte jusqu'au pays des normaux. Si vous résistez au péage, la richesse vous résistera. Hélas, certains pensent que le péage de la richesse peut se régler comme un droit ou certaines conditions préalables telles que :

- une famille normale/une bonne enfance,
- « travailler dur » plutôt que « travailler intelligemment »,
- des diplômes et des références sur le CV,
- un business plan extraordinaire,
- un capital-risque,
- être d'un sexe, d'une race ou d'un âge spécifique,
- convoiter, rêver et penser positivement,
- connaître les bonnes personnes aux bons endroits,
- aller dans les bonnes écoles,
- être passionné ou « faire ce que l'on aime faire ».

Il n'y a rien de plus faux. L'Autoroute du millionnaire se fiche pas mal de ces choses-là. En effet, l'Autoroute n'est pas une rue droite et lisse, bordée d'arbres et d'une glissière de sécurité de l'autre côté de laquelle des enfants se balancent sur des pneus accrochés à des chênes. C'est un chemin de terre sombre et désert, jonché de nids-de-poule qui obligent à se déporter et à s'adapter. Si le voyage qui mène à la richesse était facile, ne croyez-vous pas que tout le monde serait riche ?

Attendez-vous à devoir payer un prix. Attendez-vous à devoir prendre des risques et à faire des sacrifices. Attendez-vous à des dos-d'âne sur la route. Quand vous passerez dans votre premier nid-de-poule (eh oui, ça vous arrivera), sachez que vous serez en train de forger le processus de votre histoire en cours. *Le processus de l'Autoroute demande des sacrifices que peu de gens font, pour mener la vie que peu de gens vivent.*

CE VOYAGE NE PEUT PAS ÊTRE SOUS-TRAITÉ À UN CHAUFFEUR

Nous vivons dans une société où tout est sous-traité, des corvées ménagères à l'éducation de nos enfants. Si on peut sans doute faire appel à la sous-traitance pour une salle de bains sale, ça ne marche pas pour la richesse. Le voyage qui mène à la richesse n'a pas de chauffeur, et le péage ne peut pas être sous-traité à un assistant virtuel en Inde.

Si quelqu'un m'avait fait cadeau d'une Lamborghini (ou d'un autre rêve) quand j'avais 16 ans, je peux vous garantir que je ne serais pas où je suis aujourd'hui. Quand quelqu'un exauce vos désirs sans que vous ayez à exercer le moindre effort, en réalité, vous mettez un bâton dans les roues du processus. La personne que j'avais besoin de devenir aurait été éclipsée si le processus avait été sous-traité. On ne gagne pas en sagesse ni en développement personnel dans un voyage que quelqu'un d'autre fait pour nous. Ce voyage nous appartient.

Résumé du chapitre 3 : les particularités de la Voie rapide

- La richesse est une formule, pas un ingrédient.
- Le processus fait les millionnaires. Les événements sont des conséquences du processus.
- Chercher « un chauffeur pour la route de la richesse », c'est chercher un remplaçant pour le processus. Le processus ne peut pas être sous-traité, parce que c'est de lui que naissent la sagesse, le développement personnel, la force et les événements.

1. À 15 ans, Michael Jordan avait été rejeté de l'équipe de basket de son lycée parce qu'il était trop petit. (NdT)

LES FEUILLES DE ROUTE POUR LA RICHESSE

Si vous ne savez pas où vous allez, n'importe quelle route vous y mènera.
LEWIS CARROLL

LA BOUSSOLE POUR LA RICHESSE

Si vous ne savez pas où vous allez, comment saurez-vous si vous y arrivez ? Si votre destination n'est pas clairement définie, il est certain que vous n'arriverez jamais, et vous risquez de finir dans un endroit où vous n'avez pas envie d'être. La richesse se trouve au moyen d'une feuille de route, pas avec un jeu de fléchettes.

Les millionnaires qui ont réussi tout seuls ne deviennent pas millionnaires parce qu'ils ont trébuché sur de l'argent ; tout comme les échecs financiers ne deviennent pas des échecs parce qu'on a trébuché dans la pauvreté. Ces deux situations sont le résultat de la feuille de route financière choisie, et des actions et des croyances qui émanent de cette feuille de route. Votre feuille de route est cruciale pour le processus, et c'est le premier outil pour votre voyage vers la richesse.

Votre situation financière actuelle est un produit de votre feuille de route actuelle, que vous l'ayez choisie ou non. Votre feuille de route guide vos actions, et les conséquences de ces actions ont créé votre vie financière. La façon dont votre vie se déroule est déterminée par vos choix, et ces choix proviennent de vos systèmes de croyances, et ces systèmes de croyances viennent de la prédisposition de votre feuille de route. Si vous voulez changer de vie, *changez de choix*. Pour changer de choix, vous devez changer de système de croyances. Votre système de croyances est défini par votre feuille de route.

Comment les croyances affectent-elles les finances ? Les croyances précèdent les choix, qui eux-mêmes précèdent les actions. Par exemple, si vous croyez que « les gens riches se sont enrichis en investissant dans les fonds communs de placement », vos actions refléteront cette opinion. Si un gourou de la finance vous dit de ne plus jamais acheter à crédit parce que « c'est mauvais d'avoir des dettes », c'est ce que vous ferez. Si vous lisez quelque part : « Investissez 50 $ aujourd'hui, ils vaudront 10 millions dans quarante ans » et que vous le croyez, vos actions refléteront cette croyance.

Qu'elles soient vraies ou non, les croyances sont des mécanismes puissants à l'origine des actions. Nos parents disaient que le Père Noël était réel, et nous le croyions. On déposait nos souliers sous le sapin à son intention, on regardait par la fenêtre pour voir si on voyait son traîneau tiré par des rennes dans le ciel, et on se demandait comment il pouvait réussir à passer son gros derrière dans notre conduit de cheminée. On croit ce qu'on nous dit, jusqu'à ce qu'on ait des preuves du contraire.

Votre système de croyances agit comme une feuille de route, une boussole qui, si elle n'est pas correctement utilisée, peut vous mener à une vie entière de détours. Les croyances fictives sont comme des feuilles de route erronées ; elles vous accompagnent dans des impasses où vous ne verrez jamais le panneau « Richesse : prochaine sortie ».

LES TROIS FEUILLES DE ROUTE POUR TROUVER LA RICHESSE

Pour préparer votre parcours jusqu'à la richesse et construire votre processus, vous devez commencer par examiner votre feuille de route actuelle en matière de finances, et ses alternatives. Il y a trois feuilles de route en matière de finances :

- **la feuille de route du Trottoir,**
- **la feuille de route de la Voie lente,**
- **la feuille de route de la Voie rapide.**

Dans chacune de ces feuilles de route, il y a une psychologie, un système de croyances qui dicte vos actions. Qui plus est, chaque feuille de route opère à l'intérieur d'un « univers » régi par une « équation de la richesse » mathématique. Quelle que soit la feuille de route que vous choisissiez, votre univers pour créer de la richesse respectera l'équation de la richesse correspondant à cette feuille. De plus, chaque feuille de

route est naturellement orientée vers une destination spécifique. Ces destinations sont les suivantes :

- **le Trottoir → la Pauvreté,**
- **la Voie lente → la Médiocrité,**
- **la Voie rapide → la Richesse.**

Quelle que soit la feuille de route que vous suiviez, vous allez vers la destination inhérente à cette feuille de route – son « essence véritable ».

Qu'est-ce que l'essence véritable ? Si vous jouez au black jack et que vous gagnez quinze fois de suite, vous enfreignez la véritable essence du caractère aléatoire. Naturellement, le caractère aléatoire n'apporte pas quinze victoires consécutives. Quand un lion sauvage d'Afrique est dompté pour apparaître dans un tour de magie à Las Vegas, le lion est entraîné pour enfreindre son essence véritable. Naturellement, le lion veut être sauvage, chasser, tuer, se nourrir, se reproduire. Le lion veut retourner à sa vraie nature, ce qui explique pourquoi certains magiciens extravagants se font arracher la tête. Il faut être spécial pour réussir à échapper à la loi de l'essence véritable.

De la même manière, chacune de ces feuilles de route possède une essence véritable qui mène soit à la pauvreté, soit à la médiocrité, soit à la richesse. Par exemple, si vous suivez le Trottoir, il est probable que vous finirez pauvre. S'il est possible d'atteindre la richesse en utilisant n'importe laquelle de ces feuilles de route, la trouver en en suivant une qui ne prédispose pas à la richesse est improbable.

Chaque feuille de route s'articule autour de mentalités fondamentales, qui agissent comme des poteaux indicateurs qui orientent et guident vos actions, comme n'importe quelle feuille de route. Ces poteaux indicateurs sont les suivants :

- **Perception de vos dettes.** Est-ce que ce sont vos dettes qui vous contrôlent ou vous qui contrôlez vos dettes ?
- **Perception du temps.** Comment évaluez-vous et considérez-vous votre temps ? Abondant ? Fugace ? Sans conséquences ?
- **Perception des études.** Quel rôle les études jouent-elles dans votre vie ?
- **Perception de l'argent.** Quel est le rôle de l'argent dans votre vie ? L'argent est-il un outil ou un jouet ? Abondant ou rare ?

- **Principale source de revenu.** Quel est votre principal moyen pour créer du revenu ?
- **Principal accélérateur de richesse.** Comment accélérez-vous votre valeur nette et comment créez-vous de la richesse ? Ou devrais-je dire : en créez-vous ?
- **Perception de la richesse.** Comment définissez-vous la richesse ?
- **Équation de la richesse.** Quel est votre plan mathématique pour accumuler de la richesse ? Quelle équation de la richesse définit la physique de votre univers en matière de richesse ?
- **Destination.** Avez-vous une destination en tête ? Si oui, à quoi ressemble-t-elle ?
- **Responsabilité et contrôle.** Avez-vous le contrôle de votre vie et de votre plan financier ?
- **Perception de la vie.** Comment menez-vous votre vie ? Faites-vous des plans pour l'avenir ? Délaissez-vous aujourd'hui au profit de demain ? Ou demain au profit d'aujourd'hui ?

LES FEUILLES DE ROUTE OPÈRENT DANS DES UNIVERS DIFFÉRENTS

Chaque feuille de route suit la logique d'un ensemble de formules mathématiques spécifique, *l'équation de la richesse* qui détermine la rapidité avec laquelle vous pouvez créer de la richesse. À l'instar d'Einstein et de son équation $E = mc^2$, ces formules gouvernent votre univers de la richesse, tout comme la physique gouverne notre univers. Et parce que les lois de la physique sont soumises aux valeurs absolues mathématiques, il en est de même pour vos équations (et probabilités) de richesse.

La vitesse d'accélération de votre richesse évolue à partir de l'« univers » lié à la feuille de route que vous avez choisie, et c'est à l'intérieur de cet univers que votre plan financier s'accélère ou cale. Imaginez une ligne de chemin de fer dont chaque voie aurait ses propres limitations de vitesse, règles et lois. Vous pouvez suivre une voie qui autorise des vitesses de 30 km/h ou bien de 300 km/h.

Si vous n'êtes pas satisfait de votre situation financière, vous pouvez changer d'univers immédiatement en changeant de feuille de route.

Toutefois, pour pouvoir en changer, vous devez d'abord comprendre ces feuilles de route. C'est pourquoi je vous propose de décortiquer ces trois feuilles de route dans les trois prochaines parties de *L'Autoroute du millionnaire* : le Trottoir, la Voie lente et la Voie rapide (ou l'Autoroute).

Résumé du chapitre 4 : les particularités de la Voie rapide

- Pour forcer le changement, celui-ci doit provenir de vos croyances, et votre feuille de route donne un aperçu de ces croyances.
- Chaque feuille de route est régie par une équation de la richesse et prédisposée à une destination financière : la pauvreté pour le Trottoir, la médiocrité pour la Voie lente, et la richesse pour la Voie rapide.

Troisième partie

PAUVRETÉ : LA FEUILLE DE ROUTE POUR LE TROTTOIR

LA VOIE LA PLUS EMPRUNTÉE : LE TROTTOIR

Lorsque vous êtes la première personne dont les croyances sont différentes de tout ce que les autres croient, vous êtes littéralement en train de dire : « J'ai raison, et tous les autres ont tort. » C'est une position très inconfortable. C'est à la fois euphorisant, et, en même temps, une invitation à se faire attaquer.

LARRY ELLISON

LA FEUILLE DE ROUTE DU TROTTOIR

La plupart des gens sont des Piétons à vie et ils suivent la feuille de route du Trottoir. Le Trottoir est le plan le plus suivi, un contrat où l'on privilégie un présent agréable au détriment d'un avenir plus sûr.

Les Piétons sont toujours à un chouïa de la faillite : ce chouïa peut être un album qui n'a pas marché, une transaction commerciale, un boulot, un licenciement. Sur le Trottoir, vous êtes toujours à « un chouïa » de devenir SDF, de faire faillite ou de retourner vivre chez vos parents.

Certes, il existe des Piétons qui gagnent effectivement de gros revenus, mais aucun d'entre eux n'atteint jamais la vraie richesse. Ne vous laissez pas duper par la contradiction. Le Trottoir n'a pas de bretelle de sortie vers la richesse – il n'a qu'un panneau « VOIE SANS ISSUE », annonciateur d'une catastrophe imminente. Quand on est un Piéton, on est pris dans un engrenage qui s'arrête généralement brutalement lorsqu'on fait faillite ou qu'on se retrouve face à une crise.

QU'EST-CE QU'UN « PIÉTON » ?

Un « Piéton » n'a pas de destination financière. *Le plan, c'est de n'avoir aucun plan.* Un surcroît d'argent est immédiatement dépensé pour acheter le dernier gadget à la mode, la dernière tendance (fringues ou autre), les

prochaines vacances ou la nouvelle voiture qui vient de sortir. Sans même s'en rendre compte, les « Piétons » sont piégés dans un « asservissement au style de vie » qui se nourrit d'un insatiable besoin urgent de plaisir, d'image et de satisfaction immédiate. Cela perpétue un cycle en cascade qui tourne chaque mois un peu plus vite, accroissant la vitesse du fardeau et asservissant à jamais la personne à son travail.

Le Trottoir est le chemin le plus emprunté, parce que c'est le chemin de moindre résistance. Son chant des sirènes est une satisfaction immédiate, et l'argent est une patate chaude qu'on échange vite contre sa dose du jour. Vous voulez voir comment les Piétons vivent et pensent ? Regardez quelques épisodes de l'émission télévisée *Judge Judy*[1]. Des filles qui intentent un procès à leur mère pour 100 $, des gens qui refusent toute responsabilité, qui sont ignorants des conséquences de leurs actions, qui ne veulent pas payer de loyer. Sérieusement, cette émission devrait être rebaptisée « *Vies de Piétons* ».

MENTALITÉ DU PIÉTON

La feuille de route du Piéton contient des caractéristiques comportementales qui guident les actions du Piéton dans sa vie, des sortes de panneaux indicateurs, que voici :

- **Perception des dettes.** *Le crédit me permet d'acheter des choses maintenant ! Paiement à crédit, prêt de consolidation de dettes, crédit auto – tout cela complète mon revenu et m'aide à profiter de la vie aujourd'hui ! Si je veux quelque chose maintenant, je vais me le procurer maintenant.*
- **Perception du temps.** *Le temps ne compte pas, et je dépense mon argent comme si demain n'existait pas. Sapristi, c'est que je pourrais être mort dans deux semaines, alors à quoi bon garder de l'argent de côté ?*
- **Perception des études.** *J'ai terminé mes études quand j'ai eu mon diplôme, hourra !*
- **Perception de l'argent.** *Si t'en as, étale ! À quoi bon en garder pour les jours pluvieux ? Je dépense chaque pièce que j'ai et je paie en temps*
  et en heure la plupart de mes factures ; est-ce que ce n'est pas faire preuve de responsabilité fiscale, ça ?
- **Principale source de revenu.** *Dans un boulot, ce qui m'intéresse, moi, c'est ce que je vais toucher. Ce que je cherche, c'est la thune. Le*

fric, y'a qu'ça d'vrai !

- **Principal accélérateur de richesse.** *Actif net ? Je vais au casino, je joue au Loto, et je suis en procès contre une société d'assurance… Ça compte, ça ?*
- **Perception de la richesse.** *Celui qui gagne, c'est celui qui a le plus de billes quand il meurt.*
- **Équation de la richesse.** *Pour moi, la formule de la richesse, c'est : richesse = revenus + dettes.*
- **Destination.** *Quelle destination ? Je vis au jour le jour ; alors demain, vous pensez bien que je m'en tape !*
- **Responsabilité et contrôle**. *Il ne m'arrive que des tuiles. Impossible d'y échapper. Je suis une victime. C'est pas ma faute.*
- **Perception de la vie.** *Vivre au jour le jour : demain, on s'en fout. La vie est trop courte pour faire des prévisions au-delà de 30 jours. Tes biens, tu peux pas les emporter dans la tombe ! On n'est jeune qu'une fois ! En plus, un jour, je tirerai le gros lot !*

PIÉTON : LES CHIFFRES QUI DÉRANGENT

Si ces panneaux hypothétiques et leurs commentaires peuvent paraître ridicules, ils ne le sont pas. Jugez par vous-même : regardez les données, lisez les rapports. D'après une étude du Bureau du recensement des États-Unis menée en 2000 (avant l'implosion technologique de 2001 et la crise financière de 2008), voici les chiffres qui dérangent :

- Une personne de moins de 55 ans a 57 % de risques d'avoir un actif net nul ou négatif.
- On estime que 62 % des ménages aux États-Unis ont moins de 100 000 $ d'actif net.
- 89 % des ménages de « moins de 35 ans » avaient un actif net inférieur à 100 000 $.
- Une personne dans la tranche d'âge des 35-44 ans a un actif net médian de 13 000 $, si l'on exclut le logement.
- Une personne dans la tranche d'âge des 45-54 ans a un actif net médian de 23 000 $, si l'on exclut le logement.

Dans un sondage du Bureau du recensement effectué en 2007, 61 % de tous ceux qui touchaient un revenu gagnaient moins de 35 000 $ par an. Ce chiffre dévoile la laideur qui se cache derrière les injections de Botox et les berlines de luxe allemandes : les Piétons sont une majorité. On estime à 60 % le pourcentage d'adultes qui mènent leur vie comme des Piétons.

Oui, le monde est plein d'illusionnistes financiers. Une fois que les chiffres des crises financières récentes seront pris en compte, les résultats prendront des proportions à faire froid dans le dos ; j'estime que 85 % des familles américaines ont une valeur nette nulle ou négative. Mais vous pouvez parier qu'elles ont 5 écrans plats à haute définition et le câble avec 650 chaînes. Si vous avez plus de 35 ans et que vous avez moins de 13 000 $ de valeur nette, permettez-moi d'être franc : ce que vous faites ne marche pas. Vous avez besoin d'une nouvelle feuille de route.

LE PIÉTON STANDARD : FAIBLE REVENU

Les Piétons « à faible revenu » sont la majorité de la population et ils reflètent les classes sociales inférieures et la classe moyenne. Ils travaillent pour des salaires modestes et possèdent tous les gadgets à montrer, mais ils ont peu d'économies et aucun plan de retraite. Leur avenir est hypothéqué jusqu'à la garde au profit d'un certain style de vie, dont les extravagances ne sont limitées que par le coût mensuel. Chaque dollar est utilisé d'avance (crédit auto, vêtements) ou utilisé pour apaiser la faucheuse du crédit.

Si vous vivez de cette manière, vous avancez dangereusement sur un chemin étroit en bord de falaise. Il y a peu d'espoir pour les utilisateurs du Trottoir, parce que leur feuille de route est corrompue par la satisfaction des désirs, l'égoïsme et l'irresponsabilité. Cette disposition problématique repousse la richesse et rejette la dépendance sur des hôtes trop sollicités : les contribuables, les employeurs, les amis, les parents et les proches. Les Piétons à faible revenu raisonnent ainsi : « La vie est courte. Pousse-toi de mon chemin ou je te passe dessus ! »

SYMPTÔMES DU PIÉTON : ÊTES-VOUS CONCERNÉ ?

V**ous n'avez pas appris grand-chose depuis que vous avez eu votre bac ou votre licence.**

« L'école, c'est fini pour moi, hourra ! »

Vous changez souvent de travail.

« Allons, MJ, je suis parti parce que cet autre boulot paye plus. »

Vous pensez que les gens ont de l'argent parce qu'ils ont eu des parents riches, de la chance ou une vie plus facile que vous.

« J'en ai bavé. Si mes parents m'avaient payé des études, j'aurais pu avoir un bon boulot. J'ai eu une enfance difficile. Ces gens qui ont de l'argent ne peuvent pas imaginer ! »

Vous êtes facilement impressionné et vous cherchez à impressionner.

« J'adore les sacs à main de marque, les voitures allemandes, les vêtements italiens et les chiens de race. Je travaille dur pour gagner ce que je gagne, et c'est bien mérité ! »

Vous êtes mauvais payeur.

« En règle générale, je paie ce que je dois payer… C'est juste que je ne peux pas toujours payer à temps à cause d'aléas que je ne maîtrise pas. De toute manière, les banques et les fournisseurs de service de base comme l'eau et l'électricité sont de gros groupes pleins de fric – c'est eux l'ennemi. »

Vous comptez sur les hommes politiques et le gouvernement pour changer le système, au lieu de vous concentrer sur la façon dont vous pouvez vous-même changer.

« La solution, c'est un système politique plus fort. Il faut plus de législation, de programmes et de services. Le gouvernement devrait être au service du peuple. Les riches devraient payer plus d'impôts pour leur bonne fortune – ils ont les moyens, et moi, non ! »

Pour vous, les prêteurs sur gages, les prêts à la consommation et les achats à paiement échelonné sont autant de moyens d'augmenter vos revenus.

« Pour ce qui est des courses d'alimentation, ça ne peut pas attendre la fin du mois, je dois bien nourrir ma famille ! En plus, il y a une promo sur les pinces de crabe en ce moment : elles sont à seulement 18 $ la livre. »

Vous avez été en faillite personnelle au moins une fois.

« C'était pas ma faute, j'ai pris trop de risques et je ne m'attendais pas à perdre mon boulot. Je ne m'attendais pas à une récession. C'est pas plus mal, cette faillite personnelle, parce que ça remet les compteurs à zéro, et je peux repartir comme si de rien n'était. J'ai déjà reçu un accord préalable pour une nouvelle carte de crédit. »

Vous vivez au jour le jour.
« Attends ! Tout le monde ne fait pas comme ça ? »

Vous ne dites rien si on vous rend trop de monnaie.
« Il manquerait plus que ça ! Si on me rend trop d'argent, je le garde. Ce n'est pas ma faute si l'employé s'est planté. »

Vous avez une valeur nette négative et peu, voire pas, d'économies.
« À quoi bon ? Un compte d'épargne ne rapporte qu'1 % de toute façon, et regardez tous ces gens qui ont investi en Bourse. Quels pigeons ! Au moins, si je dépense tout ce que j'ai, c'est autant que je ne perds pas ! »

Vous n'avez pas d'assurance auto, pas d'assurance santé[2], et vous avez des rapports sexuels non protégés avec des partenaires de passage.
« Qu'est-ce que je peux dire, j'aime prendre des risques. Je sais que les assurances et la contraception, c'est important, mais ce n'est pas une priorité pour moi, c'est tout. »

Vous jouez régulièrement au casino ou au Loto.
« Il faut bien jouer pour gagner, n'est-ce pas ? Oublie les stats, cette fois, c'est différent, je le sens, c'est tout. »

Vous vous immergez dans des réalités virtuelles, comme les blogs de ragots sur les stars, la télévision, le sport, les jeux vidéo ou les séries télé.
« Il se trouve que j'adore *American Idol*, *Lost* [3], *Survivor* [4] et *The People's Court*, c'est tout. Du lundi au vendredi, de 18 à 22 heures, vous pouvez être sûr de me trouver devant mon petit écran. »

Vous avez perdu de l'argent avec des programmes du type « Comment devenir riche ».
Il doit y avoir un moyen facile de devenir riche. Il suffit que j'achète ce programme/DVD/produit de télé-achat, et j'aurai le secret ! Voilà comment devenir riche facilement !

Vos proches font la grimace quand vous demandez de l'argent ; ou vous arrêtez de demander parce que vous savez que vous aurez droit

à un sermon.

« Purée, c'est jamais que 500 $. Mes parents devraient prendre soin de moi jusqu'à ma mort. Ils ne voient pas comme j'en bave ? Bon sang, il n'y a qu'à regarder mon appart ! Les plans de travail en granit ont besoin d'être remplacés ! »

Pouvez-vous vous identifier à ce schéma comportemental ? Ces états d'esprit sont révélateurs du Piéton. J'espère que vous ne vous sentez pas en colère ou sur la défensive, parce que cela pourrait indiquer que vos croyances vous sont inculquées par la feuille de route du Trottoir.

FORCE GRAVITATIONNELLE DU TROTTOIR : LA PAUVRETÉ

Une récession est un dos-d'âne sur la route. Combien de gens ont perdu leur maison à cause de la crise économique actuelle ? Leurs économies, leur emploi ou leur capital retraite ? Le Trottoir n'offre aucune protection : vous êtes nu, vous n'avez rien pour absorber les chocs. Si une voiture vous rentre dedans, vous y restez. Si vous voulez être inébranlable au cours de votre voyage financier, il faut vous endurcir, revêtir un gilet pare-balles et avoir un plan qui résistera aux années, pas aux journées…

Une vie de Piéton vous tire naturellement vers la pauvreté. Comme le Trottoir est une question de court terme, il ne fonctionne jamais à long terme. Votre avenir est hypothéqué au profit d'un présent agréable. Hélas, n'importe quel dos-d'âne, et vous devez rembourser vos emprunts du Trottoir : une récession, une perte d'emploi, une augmentation de taux d'intérêt, une révision de prêt immobilier. À vivre sur le Trottoir, on peut littéralement finir dans la rue.

Si vous demandez à un Piéton qui s'est retrouvé sur le tapis comment sa vie financière est partie en vrille, il mettra ça rapidement sur le dos d'un facteur externe : on m'a viré ! Ma voiture est tombée en rade ! Je n'avais pas d'assurance santé quand je me suis cassé le pied ! Le juge a augmenté de 20 % la pension alimentaire que je paie ! Quand vous poussez votre moteur financier jusqu'à la limite, vous pouvez être sûr qu'il va être en surrégime. Et alors, ironiquement, votre agréable aujourd'hui va se transformer en horrible demain : davantage de travail, davantage de dettes et davantage de stress.

Je ne connais pas votre âge, mais soyons honnêtes et posons cette question inconfortable : pouvez-vous réellement imaginer prendre votre retraite avec 13 000 $ d'actif net ? Ou 113 000 ? Est-il raisonnable de

penser qu'on peut vivre grâce à une hypothèque ? Avez-vous pensé au-delà de votre prochain salaire ? À partir de quel seuil prenez-vous conscience qu'il est temps de changer de vitesse et de revoir les choses ? Y a-t-il un seuil ? Pourquoi est-ce que quelque chose que vous faites depuis cinq, dix, vingt ans commencerait à marcher tout à coup ? Oui, le comble de l'absurdité, c'est de répéter les mêmes gestes constamment et de s'attendre à des résultats différents.

Le Trottoir n'est pas un chemin vers la richesse, à moins que votre stratégie ne soit les casinos, le Loto ou un plan pour empoisonner votre conjoint·e et toucher l'assurance-vie. Les aides de l'État, la Sécurité sociale, les œuvres de bienfaisance et un héritage prévu – « mes parents vont bientôt mourir et me laisser une fortune » – ne constituent pas un plan financier ! Si vous ne voulez pas travailler dans un supermarché jusqu'à vos 75 ans ou finir sous un pont à dormir sur des cartons à votre retraite, il vous faut un plan. Si vous aviez encore cinquante ans à vivre, que feriez-vous, sapristi ?

La première étape pour sortir du Trottoir, c'est de vous rendre compte que vous êtes peut-être dessus…, puis de le remplacer par quelque chose qui marche !

L'ARGENT NE RÉSOUT PAS LES PROBLÈMES D'ARGENT

Flash spécial : le Trottoir se fiche de l'argent. Peu importe combien vous gagnez. Vous ne pouvez pas remédier à une mauvaise gestion financière avec plus d'argent. Oui, vous pouvez être richissime et quand même traîner sur le Trottoir.

Les Piétons viennent de tous les milieux, même ceux qui semblent incarner la richesse. Ils peuvent posséder des magasins, des entreprises, suivre des carrières rémunératrices comme les médecins ou les avocats, ou être de brillants acteurs ou des musiciens qui touchent de gros cachets. Le dénominateur commun reste le même : il n'y a pas de plan, pas d'économies – dépenser plus que ce que l'on gagne et troquer des lendemains sûrs pour « la grande vie » aujourd'hui.

Pour un Piéton, l'équation de la richesse est déterminée par le revenu plus les dettes, lesquelles sont déterminées par le crédit disponible.

richesse = revenus + dettes

Le train de vie des Piétons est directement proportionnel à leurs revenus, qu'ils complètent par une utilisation importante de la dette. Tous les Piétons stressent quand il s'agit de payer leur emprunt immobilier ou leur loyer, leurs factures courantes et les échéances de leur carte à débit différé. C'est inévitable quand on ne pense à rien au-delà de l'euphorie qui suit le jour de paie.

LE PIÉTON AISÉ : GROS REVENU

Quand un Piéton à gros revenu fait faillite, ça fait du bruit. Vous êtes-vous jamais demandé comment un rappeur riche pouvait devenir fauché trois ans après la sortie de son dernier album ? Ou pourquoi un acteur célèbre a dû déclarer faillite quelques années après avoir quitté les projecteurs ? Comment passe-t-on d'un contrat de 80 millions de dollars avec la NBA[5] aux oubliettes de la faillite ? Je vais vous le dire : en suivant le Trottoir, où la richesse est égale au « revenu plus dettes ».

Pas besoin de chercher loin pour trouver des Piétons à gros revenus. Ce sont des personnes qui ont l'air riche, mais qui sont en réalité à un salaire ou à un échec cinématographique ou musical de la faillite. Ils gagnent beaucoup d'argent, mais claquent tout de manière extravagante. Leur mode de vie est accéléré par un gros revenu et une grosse ligne de crédit. Oui, une fois qu'ils ont dépensé leurs gros revenus, ils achètent encore d'autres choses dont ils n'ont pas besoin avec de l'argent qu'ils ne possèdent pas, convaincus que leurs gros revenus sont inépuisables.

Je me moque des Piétons que j'appelle les « tout-à-crédit ». Ils conduisent de belles voitures et portent des vêtements de marque, mais un joint qui lâche, et les voilà dans la panade financière la plus complète.

Un membre du forum de ma communauté (TheFastlaneForum.com) a posté le commentaire suivant, exemple typique du monde des Piétons, qu'il tenait d'un ami qui travaille dans un organisme de prêt :

> Un rappeur célèbre s'est vu refuser un prêt de 60 000 $… bien qu'il ait indiqué gagner 400 000 $ par mois dans son dossier… Pourtant, après deux tubes, l'année dernière, il est fauché. Il avait également une très mauvaise cote de crédit. Tout cela pour dire qu'il est très important d'avoir une bonne gestion financière et une bonne solvabilité, même quand on a beaucoup de succès.

Comme les Piétons à gros revenus gagnent beaucoup, ils ont des vêtements de marque, des accessoires et des loisirs proportionnels à leurs revenus. Ainsi, si un Piéton gagne 20 000 $ par mois, il se sent autorisé à

acheter un blue-jeans à 300 $. Le problème, c'est que, tout comme le Piéton à faible revenu, le Piéton à gros revenu ne sera satisfait de ses dépenses que lorsqu'il aura claqué tout son salaire mensuel et un peu plus. C'est une façon de vivre irrationnelle, comme si ces gens craignaient que l'argent qu'ils ne dépensent pas disparaisse. Vous gagnez 50 000 $ par mois ? Dépensez-en 60 000. Vous gagnez 250 000 $ par mois ? Dépensez-en 350 000. Il y a toujours plus d'argent qui sort que d'argent qui rentre.

S'il mène sa vie sur le trottoir, celui qui gagne 2 millions de dollars par an court les mêmes dangers que celui qui gagne 20 000 dollars ! *La discipline financière se fiche du niveau de revenus.* Le manque de discipline financière est inscrit sur la feuille de route du Trottoir et se moque de ce que vous gagnez ou de ce que vous conduisez.

TROTTOIR : LE MIRAGE REVENU/RICHESSE

Qu'ils aient de faibles ou de gros revenus, remarquez comme les Piétons partagent les mêmes problèmes, mais dans un cadre différent. *C'est parce que l'on ne résout pas une mauvaise gestion financière par davantage d'argent.* Avoir une mauvaise gestion financière, c'est comme jouer au casino : au bout du compte, c'est toujours la maison qui gagne. Injecter plus d'argent pour résoudre le problème, c'est comme essayer de boucher un trou dans un barrage en ajoutant de l'eau. Davantage d'argent ne permet pas d'acheter une discipline financière.

Ceux qui manquent de discipline financière font un mauvais usage de leur argent pour retarder l'inévitable. Si vous n'arrivez pas à vivre avec 40 000 $ par an, vous n'arriverez pas à vivre avec 400 000 $ par an. Si vos 900 $ de remboursements mensuels vous donnent de l'inquiétude, il en est de même pour les 9 000 $ de remboursements du Piéton riche en revenus. L'inquiétude est la même ; les problèmes sont les mêmes, seuls les montants diffèrent. Il n'y a qu'un changement d'état d'esprit face à l'argent pour résoudre le problème. Pour changer d'état d'esprit, vous devez changer de feuille de route. Sortez du Trottoir et arrêtez de penser que richesse = revenus + dettes.

Résumé du chapitre 5 : les particularités de la Voie rapide

- Pas de plan financier, c'est un billet de première classe pour le Trottoir.
- La force gravitationnelle naturelle du Trottoir vous entraîne vers la pauvreté, à la fois en temps et en argent.
- Vous ne résoudrez pas les problèmes de mauvaise gestion financière avec davantage d'argent.
- Vous pouvez avoir un gros salaire et toujours traîner sur le Trottoir.
- Si la richesse est définie par les revenus plus les dettes, c'est une illusion, parce qu'elle est tributaire des nids-de-poule, des déviations et autres « dos-d'âne de la route ». Quand le revenu disparaît, l'illusion de la richesse disparaît aussi.
- Avoir une mauvaise gestion financière, c'est comme jouer au casino : la maison finit toujours par gagner.

1. Série judiciaire très populaire aux États-Unis. (NdT)
2. Il n'y a pas l'équivalent de notre Sécurité sociale aux États-Unis ; les assurances santé sont privées et non obligatoires. (NdT)
3. *Lost : Les Disparus.* (NdT)
4. Émission de télé-réalité à succès, adaptée en France sous le titre *Koh-Lanta*. (NdT)
5. National Basketball Association : ligue de basketball américaine, l'une des plus importantes au monde. (NdT)

6

QU'EST-CE QUE LA RICHESSE POUR VOUS ?

La richesse est la possibilité de profiter pleinement de la vie.
HENRY DAVID THOREAU

LA RICHESSE EST INTOXIQUÉE PAR LA SOCIÉTÉ

L'attrait du Trottoir provient de la corruption toxique de la richesse par la société. La société a résolument défini la richesse pour vous : « être riche », c'est avoir une Rolls Royce avec chauffeur, des avions affrétés, des vacances exotiques dans le Pacifique Sud, une grande maison sur la baie et un loft à Las Vegas. D'après la société, être riche, c'est avoir des diamants de six carats en guise de boucles d'oreilles, des Aston Martin et des montres qui coûtent plus que la maison de la plupart des gens. D'après la société, être riche, c'est faire une *Proposition indécente* et se payer une nuit avec Demi Moore pour 1 million de dollars sous prétexte que « la nuit passera, mais l'argent, lui, durera toute la vie ». Qu'est-ce que vous en pensez ? C'est bien ça la richesse, non ?

Demandez à dix personnes ce que c'est que la richesse, et vous aurez dix réponses différentes. Le symbole de la richesse, pour vous, c'est peut-être une Lamborghini, comme ce l'était pour moi, ou ce peut être une ferme sur 30 hectares dans le Montana avec une écurie de course. Si vous pensez comme la plupart des gens, « la richesse » est instinctivement définie par un train de vie luxueux et extravagant.

La société nous a conditionnés à croire que la richesse était un concept absolu magnifié par des possessions matérielles. En fait, j'ai dû privilégier dans ce livre la définition de la richesse par la société plutôt que la vraie définition pour vous appâter. Pourquoi cela ? Tels les chiens

de Pavlov, vous avez appris à y réagir. Vous voyez, la société a remarquablement défini la richesse pour vous, et hélas, elle vous a (encore) induit en erreur. Mais ne vous inquiétez pas : si c'est le luxe que vous voulez, l'Autoroute peut vous y mener.

LA TRILOGIE DE LA RICHESSE : QU'EST-CE QUE LA RICHESSE ?

La richesse n'est pas aussi ambiguë qu'il y paraît. J'ai connu les moments les plus heureux de ma vie quand j'ai ressenti la vraie richesse. Et vous savez quoi ? Ça n'a pas été le jour où j'ai acheté ma première Lamborghini. Ça n'a pas été le jour où j'ai emménagé dans une grosse maison à la montagne ou que j'ai vendu ma société pour des millions. La richesse ne provient pas de possessions matérielles, d'argent ou de « choses », mais de trois éléments fondamentaux : *la famille (les relations), la forme physique (la santé) et la liberté (le choix)*. C'est dans cette trilogie que vous trouverez la vraie richesse et, oui, le bonheur.

La richesse, ce sont d'abord des relations chaleureuses avec votre entourage. Pas seulement avec votre famille, mais avec les gens en général, votre communauté locale, votre Dieu et vos amis. À la fin du film culte *La vie est belle* [1], on nous donne à lire cette leçon suprême : « Rappelle-toi que celui qui a des amis n'est jamais un raté. » Cette phrase reflète l'importance de partager sa vie avec des amis, la famille et les proches. Être riche, c'est faire bouger les choses. Être riche, c'est appartenir à la communauté et avoir un impact sur la vie des autres. On ne peut pas connaître la richesse si l'on est seul dans un univers vide. Croyez-moi, j'ai vécu les moments les plus riches de ma vie quand j'étais entouré d'amis et de proches.

Ensuite, la richesse, c'est la forme physique : la santé, la vitalité, la passion et une énergie sans limites. Si vous n'avez pas la santé, vous n'avez pas la richesse. Demandez à n'importe quel malade en phase terminale ce qui a le plus de valeur pour lui. Demandez à n'importe quel rescapé du cancer comment il se sent renaître tout à coup et comment son centre du bonheur se déplace des « choses » vers les gens et les expériences. La santé et la vitalité n'ont pas de prix.

Enfin, la richesse, c'est la liberté et le choix. Liberté de vivre comme vous le voulez : comment, quoi, quand et où. Liberté par rapport aux patrons, aux réveille-matin et aux pressions de l'argent. Liberté de suivre passionnément vos rêves. Liberté d'élever vos enfants comme bon vous

semble. Et liberté par rapport à la corvée de faire ce que vous détestez. Liberté, en un mot, de vivre votre vie comme il vous plaît.

LA RICHESSE NE S'ACHÈTE PAS EN 60 MENSUALITÉS FACILES

Je me souviens parfaitement de ce jour-là. Je venais de vendre ma société, et mon avocat m'a remis mon premier acompte, un chèque de 250 000 $.

« Youpi, 250 000 dollars ! Je suis riche ! J'y suis arrivé ! » J'avais tort d'avoir les yeux qui brillent. Le moment était venu de l'annoncer au monde entier. Instantanément m'est venue la vision de voitures de course, de vêtements de marque, de hors-bord et d'un entourage de femmes en bikini. Je me croyais riche et j'allais exhiber ma richesse.

Hélas, ce rêve était à des années-lumière de la réalité. J'ai tout de même essayé. J'ai acheté une Corvette décapotable rouge cerise. Voiture de course ? Coché. Vêtements de marque de chez Nordstrom ? Coché. J'étais en train de faire des recherches sur les hors-bord quand le crash internet a interrompu ma vision orgasmique. Ayant investi ma richesse toute neuve dans des valeurs technologiques, j'ai perdu des milliers de dollars. En quelques mois, la moitié de ma « richesse » s'est évaporée, et, d'après mon comptable, un tiers de plus allait vite disparaître grâce aux impôts.

Paradoxalement, *alors que j'essayais de paraître riche, la vraie richesse semblait s'échapper encore plus.* Sans travail, sans société, sans revenus et avec une petite somme d'argent, je ne pouvais pas subvenir à mes besoins *ad vitam aeternam*, ni mener le train de vie de nanti que j'imaginais pour quelqu'un de riche. Je n'étais pas riche du tout.

L'ILLUSION DE LA RICHESSE : PARAÎTRE RICHE

Dans la culture populaire, on parle de « bling-bling » pour évoquer les maîtres dans l'art de l'illusion de la richesse. Si vous n'avez pas entendu ce terme, il caractérise le train de vie que quelqu'un affiche alors qu'il n'a pas de valeur nette. Ces gens-là ne sont pas difficiles à trouver. Ils conduisent des BMW d'entrée de gamme avec des jantes chromées customisées, ils portent des vêtements griffés dont les lettres gothiques sont signées d'un pseudo-grand couturier français, et on les retrouve aux tables VIP des night-clubs où ils commanderont, bien sûr, à crédit. Ces gars-là sortent le grand jeu, comme si c'étaient de jeunes premiers, mais, derrière toute la frime, ce ne sont que de pitoyables magiciens de rue.

Le problème entre *avoir l'air* riche et *être* riche, c'est que le premier n'est pas difficile, contrairement au second. Le crédit facile et les options de financement mensuel à long terme (Ne payez rien pendant un an !) sont des façons tentantes d'acheter l'illusion de la richesse. La société vous a amené à croire que la richesse peut s'acheter dans un centre commercial, chez un concessionnaire auto ou avec un produit publicitaire. Comme lorsque j'ai fait flamber la carte bleue après avoir encaissé mon premier chèque, ces apparences de richesse sont, à nos yeux, des façons de clamer au monde : « Je suis riche ! »

Mais êtes-vous réellement riche ? Lorsque vous étalez l'achat d'une Mercedes Benz à 80 000 $ sur six ans, parce que vous ne pouvez pas faire autrement, ce n'est pas de la richesse, mais une imitation de la richesse. Vous vous dupez vous-même, et c'est une déviation sur l'Autoroute. Mais comprenez-moi bien, il ne s'agit pas d'un sermon pour vous empêcher de claquer votre argent dans des berlines allemandes aux prix exorbitants. Pas du tout.

La richesse n'est pas incarnée dans une voiture, mais dans la liberté de savoir qu'on peut s'acheter cette voiture. Liberté de rentrer chez le concessionnaire, de connaître le prix, de payer comptant et de repartir au volant. Comme cadeau, j'ai offert à mon frère une nouvelle Lexus. Ce fut la transaction la plus facile que j'aie jamais faite. En faisant des recherches sur la voiture en question, j'ai déterminé le prix que j'étais prêt à payer. Je suis entré chez le concessionnaire avec un chèque de banque en main et j'ai dit au vendeur : « J'ai ici un chèque de banque de 44 000 $ et je veux acheter cette voiture-ci. Il me faut un OUI ou un NON. » Vingt minutes plus tard, j'étais propriétaire d'une Lexus. Ça, c'est un signe de richesse, pas une imitation de la richesse.

Quand je vais à la gym en voiture, je passe près d'un immeuble délabré le long de l'autoroute. Dans le parking, je vois toujours la même voiture garée : une Cadillac Escalade noir brillant avec des jantes chrome de 22 pouces, customisées. Vous voyez l'incongruité ? Vous vivez dans un appart pourri, mais vous conduisez une voiture de 60 000 $ avec des jantes à 10 000 $! Mais…, n'est-ce pas des écrans que je vois dans les appuie-tête, et un système de sonorisation de 24 haut-parleurs ? Bon sang, 90 plaques d'image et seulement deux sous de jugeote ! Ne serait-il pas plus sage de se concentrer sur l'achat d'une maison agréable dans un quartier agréable plutôt que d'acheter en leasing la voiture la plus chic de

la ZUP ? *Priorités : certains veulent* paraître *riches, alors que d'autres veulent* être *riches.*

L'IMITATION DE LA RICHESSE DÉTRUIT LA VRAIE RICHESSE

La « pseudo-richesse », c'est l'illusion de la richesse quand on n'est pas riche. Elle croit à la définition de la richesse selon la société. On ne se rend pas compte que la poursuite de la « pseudo-richesse » a un côté terriblement destructeur : *elle détruit la vraie richesse*. Et au fur et à mesure que le gouffre entre la vraie richesse et la pseudo-richesse s'élargit, vos attentes sont trompées, et la misère s'insinue. Et plus vous vous efforcez de paraître riche, plus vous vous appauvrissez. La richesse ne peut pas s'acheter chez un concessionnaire Mercedes, mais la destruction de votre liberté, si.

Entre la vraie richesse et la pseudo-richesse, on perd la liberté. Les gens exhibent les icônes de la richesse, mais n'ont pas la liberté, et quand on n'a pas la liberté, cela ronge sans relâche les autres composantes de la richesse, à savoir la santé et les relations.

> Henry Sukarano achète la maison de ses rêves dans les environs de Baltimore, pour 1,8 million de dollars. Henry est représentant pharmaceutique pour l'un des groupes leaders du secteur, et sa carrière a le vent en poupe. Dans sa grosse maison, il a tout ce qu'il veut : une piscine, des box pour chevaux et un impressionnant garage pour cinq voitures. L'acquisition donne à Henry la sensation d'avoir réussi… pendant environ huit semaines.
>
> La politique du groupe et les réductions d'effectifs envahissent la carrière d'Henry, le forçant à avoir des journées de plus en plus longues. Il prend en charge des territoires que couvraient jusque-là des collègues qui ont été licenciés. Henry a deux heures de trajet aller et retour pour se rendre à son travail, et on lui confie toute la côte atlantique. Il passe son temps sur la route, en avion ou à dormir. Les longues heures vont clairement de pair avec une réalité dérangeante : Henry « vit » rarement dans la maison de ses rêves, et quand il y est, c'est pour y dormir ou recharger ses batteries après des semaines harassantes. Sa relation avec sa femme et ses enfants s'en ressent. Sa santé décline au fur et à mesure que s'aggrave le stress dû à ses responsabilités croissantes.
>
> Henry arrive à un moment de vérité : « Je ne vis pas un rêve, c'est mon rêve qui me tue. » Se sentant pris au piège de l'illusion du style de vie, Henry continue de travailler en croyant à l'idéologie selon laquelle la richesse a un prix.

Remarquez comme la destruction de la liberté attaque les autres composantes de la richesse. Les possessions matérielles que l'on ne peut pas se permettre ont des conséquences sur notre santé et nos relations. L'ironie de vouloir paraître riche, c'est que c'est un ennemi de la vraie

richesse : *cela détruit la liberté, cela détruit la santé, et cela détruit les relations*.

Dans ce livre, nous allons surtout traiter de la partie LIBERTÉ de la trilogie de la richesse, parce que la liberté offre une protection à la santé et aux relations. Vous seul pouvez définir votre liberté et la façon dont vous préférez vivre. Peut-être voulez-vous la liberté d'avoir vos propres avions privés, très bien. Peut-être voulez-vous la liberté de vivre un style de vie minimaliste, certes : pourquoi pas ? Pour chacun d'entre nous, la liberté revêt un caractère différent ! C'est dans votre définition personnelle que vous trouverez une grosse pièce de votre puzzle de la richesse, et non la version de la société, qui mène au purgatoire du Trottoir.

Résumé du chapitre 6 : les particularités de la Voie rapide

- On est riche quand on a des relations familiales solides, la forme et la santé, et la liberté – et non des possessions matérielles.
- Les possessions matérielles que l'on ne peut pas se permettre ont des conséquences négatives sur la trilogie de la richesse.

1. Film de Frank Capra sorti en 1946, grand classique du cinéma populaire américain. (NdT)

7

FAITES MAUVAIS USAGE DE L'ARGENT ET VOUS EN SUBIREZ LES CONSÉQUENCES

L'argent ne fait pas le bonheur, mais il peut considérablement vous soulager pendant que vous êtes malheureux.

CLARE BOOTHE LUCE

L'ARGENT NE FAIT PAS LE BONHEUR… ALORS LA PAUVRETÉ REND HEUREUX ?

Les gens qui déclarent que « l'argent ne fait pas le bonheur » ont déjà décidé qu'ils n'auront jamais d'argent. Ce vieux faux-fuyant devient le porte-drapeau de leur pauvreté. Et puisque l'argent ne fait pas le bonheur, pourquoi l'économiser ? Mais soyons logique : si l'argent ne fait pas le bonheur, est-ce que la pauvreté, elle, le fait ? Le gars au volant d'une Ferrari a-t-il obligatoirement un petit pénis alors que celui qui conduit une Honda est forcément bien monté ?

Allez sur Google et tapez la phrase « l'argent ne fait pas le bonheur » dans la barre de recherche. Page après page, on vous expliquera que l'argent n'a pas d'impact sur le bonheur. Devriez-vous être choqué qu'un homme d'affaires du Connecticut avec un salaire à six chiffres puisse être moins heureux qu'un éleveur de bétail du Kenya ? Absolument pas.

En fait, ces analyses sont insuffisantes parce qu'elles n'isolent pas le véritable voleur de bonheur : *la servitude*, l'antithèse de la liberté. L'ironie de la chose, c'est que lorsque les gens gagnent « plus d'argent »,

ils perdent en liberté au lieu d'en gagner. En générant *un asservissement à leur style de vie,* le fait d'avoir davantage d'argent devient un facteur destructeur de la trilogie de la richesse : famille, santé et liberté.

Selon le Centre du mariage et de la famille de l'université de Creighton, l'endettement est la source principale de disputes au sein des couples qui viennent de se marier. L'endettement et l'asservissement au style de vie maintiennent les gens dans un lien serré avec leur travail au détriment de celui avec leurs relations. D'après une étude de 2003 (worldvaluessurvey.com), les gens les plus heureux du monde ont un sens aigu de la communauté et des liens familiaux étroits. Une fois assouvis les besoins de base (sécurité, abri, santé, nourriture), notre bonheur est surtout impacté par la qualité de nos relations avec notre conjoint·e, notre famille, nos amis, notre spiritualité et nous-même. Si nous sommes trop occupés à poursuivre ce qui permettra d'en jeter plein la vue à nos voisins à l'insolente opulence, nous finançons notre malheur. Ce sondage concluait que le consumérisme était le principal obstacle au bonheur.

C'est un fait que nombre de millionnaires et de gens bien payés sont profondément malheureux, et cela n'a rien à voir avec l'argent. *Cela a à voir avec leur liberté.* Ce n'est pas eux qui possèdent l'argent, c'est l'argent qui les possède. Le prisonnier du boulot qui a un bon salaire mais n'est jamais chez lui à entretenir sa relation avec sa femme et ses enfants est probablement moins heureux que le paysan pauvre de Thaïlande qui passe la moitié de sa journée à s'occuper de son champ et l'autre moitié, de sa famille.

En 2009, David Letterman, le célèbre animateur américain de talk-show, a dévoilé au grand jour un chantage dont il a fait l'objet de la part d'un producteur d'une autre émission de CBS. Il semblerait que l'auteur de l'arnaque, dont le montant présumé s'élevait à 2 millions de dollars, gagnait 214 000 $ par an. L'homme a néanmoins prétendu être au bord de la ruine, en partie en raison d'une pension alimentaire de presque 6 000 $. Cet arnaqueur essayait-il de faire chanter une vedette parce qu'il voulait « acheter du bonheur » ? Quel était son vrai motif ? Je soutiens qu'il essayait d'acheter de la liberté parce qu'il était maintenu en servitude par ses dettes. Deux millions de dollars auraient-ils fait une différence ? Peut-être à court terme, mais pas à long terme parce que sa relation à l'argent était déjà pervertie. Une source proche des enquêteurs a dit : « Il ne voulait tout simplement plus travailler. » Autrement dit, il avait un besoin maladif de liberté.

LA NORMALITÉ, C'EST LA FOIRE D'EMPOIGNE, ESCLAVAGE DES TEMPS MODERNES

Pourquoi est-ce moi qui suis riche, plutôt que le gars coincé dans les embouteillages alors qu'il se rend à son travail ? Parce que je suis libre. Je me réveille le matin et je fais ce que je veux. Je poursuis mes rêves. J'écris ce livre sans me soucier de combien j'en vendrai. Je saute dans un avion pour aller passer deux semaines à Las Vegas sans me soucier de boulot, de patron ou de factures d'électricité non payées. C'est fantastique, la liberté.

Pourtant, mon style de vie n'est pas « normal ». Au même titre que la richesse, la société a défini la « normalité » en instituant « l'Enrichissement lent ». Il est normal de se réveiller à 6 heures du matin, de se battre dans les embouteillages et de travailler 8 heures. Il est normal d'être l'esclave de son travail du lundi au vendredi, d'économiser 10 % et de recommencer pendant cinquante ans. Il est normal de tout acheter à crédit. Il est normal de croire à l'illusion que le marché boursier fera de vous un homme riche. Il est normal de croire qu'une voiture plus rapide et une maison plus grosse vous rendront heureux. Vous êtes conditionné à accepter la normalité fondée sur la définition déjà pervertie de la richesse par la société, et à cause d'elle, la normalité elle-même est pervertie. *La normalité, c'est l'esclavage des temps modernes.*

Je suis déconcerté de voir que la plupart des gens frôlent constamment la ruine financière. Nous sommes devenus une nation de paniers percés et de consommateurs indisciplinés. Nous sommes devenus une nation où les dépenses sans entraves et l'extravagance matérielle signent nos arrêts de mort à l'encre du stress. Si vous êtes maintenu en otage par votre style de vie, vous n'êtes pas riche, parce qu'il vous manque la liberté.

DU BON USAGE DE L'ARGENT

L'argent ne fait pas le bonheur quand il est mal utilisé. Dans ce cas-là, au lieu d'acheter la liberté, l'argent achète la servitude. « Richesse » et « bonheur » sont interchangeables, mais seulement à condition que votre définition de la richesse n'ait pas été pervertie par la définition qu'en donne la société. Pour la société, la richesse, ce sont « des choses », et à cause de cette définition erronée, la passerelle entre richesse et bonheur s'effondre. Lorsque vous ne vous sentez pas riche, vous allez vraisemblablement essayer de faire apparaître ce sentiment. Vous achetez des symboles de la richesse pour vous sentir riche. Vous avez un besoin

maladif de sentiments, de respect, de fierté et de joie. Vous voulez de l'admiration, de l'amour et de la reconnaissance. Et qu'est-ce que ces sentiments sont censés vous apporter ? Vous vous attendez à accéder au bonheur.

Et c'est cela, l'appât. Nous assimilons la définition pervertie de la richesse au bonheur, et lorsque nous n'atteignons pas le bonheur, nos attentes sont trompées, et nous nous retrouvons malheureux.

Lorsqu'il est correctement utilisé, l'argent achète la liberté, et la liberté est l'un des éléments de la trilogie de la richesse. La liberté achète le choix. De fait, bien des pauvres vivent plus riches que leurs concitoyens surchargés de travail de la classe moyenne supérieure parce que ces derniers n'ont pas la liberté, ils n'ont pas de relations solides, et ils n'ont pas la santé – tous effets délétères de cinquante années passées à travailler cinq jours par semaine dans un travail abhorré.

L'argent assure l'une des composantes de la formule de la richesse – la liberté –, ce qui protège de manière efficace les autres composantes de la richesse, à savoir : la santé et les relations.

1) L'argent achète la liberté de voir vos enfants grandir.
2) L'argent achète la liberté de poursuivre vos rêves les plus fous.
3) L'argent achète la liberté de faire bouger les choses dans le monde.
4) L'argent achète la liberté de construire et de consolider des relations.
5) L'argent achète la liberté de faire ce que vous aimez, sans avoir à vous soucier de l'aspect financier.

L'une de ces affirmations pourrait-elle vous rendre heureux ? Je suis prêt à en mettre ma main au feu. Elles ne vous rendront certainement pas malheureux.

L'ASSERVISSEMENT AU STYLE DE VIE : LE PIÈGE DU TROTTOIR

Les Piétons sont embourbés dans un asservissement à leur style de vie : la vie devient une foire d'empoigne, une lutte acharnée entre extravagances de style de vie et travail – un manège sans fin où le travail poursuit le revenu, le revenu, le style de vie, et le style de vie, le travail. Quand il y a asservissement au style de vie, il y a toujours érosion de la liberté.

1) Le travail génère un revenu.
2) Le revenu génère un style de vie/des dettes (voitures, bateaux, vêtements de marque).

3) Le style de vie/les dettes imposent un travail.
4) Recommencer…

J'ai découvert l'Asservissement au style de vie quand j'avais une vingtaine d'années. Après ma licence, j'ai accepté un boulot de fou comme ouvrier du bâtiment à Chicago, et tous les jours, j'ai affronté les embouteillages de la ville. Jeune encore, je n'avais jamais gagné autant d'argent, et quand j'ai reçu une augmentation, je me suis senti riche. Alors qu'est-ce que j'ai fait ? J'ai élevé mon style de vie et financé l'illusion de la richesse. J'ai acheté ma première voiture de sport, une Mitsubishi 3000 GT.

Je n'ai pas mis longtemps avant de comprendre que la voiture de mes rêves n'était pas un symbole de la richesse, mais un parasite qui se nourrissait de ma liberté. Je détestais mon travail, il était stressant et pompait toute mon énergie, ligotant mes rêves d'entrepreneur. Je ne pouvais pas démissionner. J'avais des responsabilités : remboursement des mensualités de ma voiture, essence et assurance. À cause de mes obligations vis-à-vis de « choses », je m'étais condamné à l'emprisonnement dans un boulot que j'exécrais.

Oui, ce type d'asservissement est normal. On nous apprend à vouloir ce qu'il y a de plus récent et de mieux, quelles qu'en soient les conséquences. Et nous nous retrouvons pieds et poings liés pour des années, condamnés à un emprisonnement dû à notre style de vie… Et plus nous achetons de choses au-dessus de nos moyens, plus la peine de prison s'allonge.

SI VOUS PENSEZ EN AVOIR LES MOYENS, C'EST QUE VOUS NE LES AVEZ PAS

Pensez à la dernière fois où vous vous êtes acheté un paquet de chewing-gums. Vous êtes-vous fait du souci à propos de son prix ? Vous êtes-vous demandé : « Hum, est-ce bien raisonnable ? » Probablement pas. Vous avez acheté le paquet, et voilà. L'achat n'a eu aucun impact sur votre style de vie ou vos choix futurs. Pour l'homme riche qui entre chez un concessionnaire et achète une Bentley pour une somme à six chiffres sans réfléchir à deux fois, le principe est le même.

Vous pouvez vous permettre un achat quand vous n'avez même pas besoin de vous poser la question. Si vous avez besoin de vous demander si vous « en avez les moyens », alors oubliez, parce que cela n'ira pas

sans conditions ni conséquences. Si, pour acheter un bateau, vous devez faire toute une gymnastique mentale pour voir comment vous pouvez vous le permettre, c'est que VOUS N'EN AVEZ PAS LES MOYENS. Il est certain que vous pouvez réduire l'obstacle et soutenir des arguments abracadabrants, qui commenceront souvent par : « Je peux me le permettre pourvu que…
– j'ai cette promotion. »
– les mensualités de mon emprunt immobilier n'augmentent pas. »
– mon portefeuille d'actions prenne encore 10 % ce mois-ci ! »
– je fasse deux fois plus de ventes que prévu. »
– ma femme trouve un boulot. »
– j'annule mon assurance santé. »

Cette petite voix intérieure vous prévient que vous n'avez pas les moyens. Car acheter quelque chose au-dessus de ses moyens n'arrive pas sans contrepartie. Vous pouvez vous duper, mais vous ne pouvez pas duper les conséquences.

Alors, comment savoir si vous en avez les moyens ? Si vous pouvez payer comptant et que votre style de vie n'en est pas affecté quelles que soient les circonstances dans le futur, vous avez les moyens. Autrement dit, si vous achetez un bateau, payez comptant et n'êtes pas affecté par des « nids-de-poule » inattendus sur votre route, vous avez les moyens. Regretteriez-vous d'avoir acheté des chewing-gums si vous perdiez votre travail une semaine plus tard ? Ou si vos ventes étaient deux fois moins importantes que prévu ? Non, vous ne verriez pas la différence. C'est comme ça qu'on mesure ce que l'on peut se permettre par rapport à sa richesse.

Pour surmonter l'imitation de la richesse, sachez ce que vous pouvez vous permettre et ce que vous ne pouvez pas. Il n'y a aucun mal à acheter des bateaux et des Lamborghini si vous en avez réellement les moyens. Il y a un temps et un lieu pour se faire plaisir. L'Autoroute du millionnaire *est là pour vous y mener.*

L'APPÂT QUI MÈNE À L'ASSERVISSEMENT AU STYLE DE VIE

Le chant des sirènes qui mène à l'Asservissement au style de vie, c'est le faux prophète qui réchauffe le cœur : la satisfaction et le plaisir immédiats. Est-ce que ce ne serait pas merveilleux si tout ce qui semble bon était bon ? Le chocolat ? Ce menu Big Mac extra-large ? Prendre un

bain de soleil ? Fumer ? Hélas, ce qui semble bon à court terme est souvent mauvais à long terme. La satisfaction immédiate est un fléau des masses, et ses effets secondaires prédominants sont facilement repérables : endettement et obésité.

La plupart des Américains sont gros parce que la satisfaction immédiate la plus facile (et la moins chère) vient de la nourriture. Si vous posez vos fesses sur un fauteuil relax et plongez la main dans un paquet de chips, vous choisissez le plaisir, maintenant, et tant pis pour la douleur plus tard. Si vous vivez chez vos parents et que vous achetez une nouvelle Mustang de 45 000 $ sur 72 mois alors que vous gagnez 31 000 $ par an comme barman, vous laissez la satisfaction immédiate l'emporter et devenez assujetti à votre style de vie.

Comme la santé, la richesse ne va pas de soi, et toutes deux sont taillées dans la même veine. Leurs processus sont identiques. Elles nécessitent de la discipline, des sacrifices, de la persévérance, un engagement et…, oui : des satisfactions différées. Si vous n'arrivez pas à vous immuniser contre les tentations de la satisfaction immédiate, vous aurez du mal à avoir la richesse ou la santé. Les deux requièrent de passer d'un style de vie où l'on réfléchit à court terme (satisfaction immédiate) à un style de vie où l'on réfléchit à long terme (satisfaction différée). C'est la seule manière de se prémunir contre l'Asservissement au style de vie.

CHERCHEZ L'HAMEÇON !

La satisfaction immédiate est l'appât, et l'Asservissement au style de vie, l'hameçon. L'industrie publicitaire est en route pour une grande expédition de pêche, et son but est de vous attraper. Son appât appétissant ? Cette voiture flambant neuve, cette nouvelle maison plus grosse, ces vêtements de marque, ce produit qu'« il vous faut tout de suite ». Chaque jour vous êtes bombardé d'appâts pour une satisfaction immédiate…

« Ce produit est indispensable à votre survie ! »

« Achetez maintenant, et la vie sera tellement plus facile ! »

« Tant que vous ne posséderez pas cela, vous ne pourrez pas dire que vous avez réussi ! »

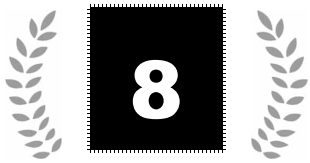
« Imaginez comme les voisins vont vous envier, une fois que vous aurez acheté cela ! »

Ces messages ont tous un point commun : vous êtes la proie, et les prédateurs se fichent pas mal de savoir si vous avez les moyens ou non.

Défendez-vous en mettant à nu l'hameçon qui se cache sous l'appât : un lot de servitudes, qui est l'Asservissement au style de vie. Lorsqu'une satisfaction immédiate vous donne envie de croquer l'appât, vous devenez une victime de l'hameçon : l'Asservissement au style de vie. *Plutôt que de posséder des choses, ce sont des choses qui vous possèdent.* Connaissez les ennemis de la richesse et quelles actions invitent ces ennemis dans votre vie. Attendez de pouvoir vraiment vous permettre le luxe de votre style de vie…, et ce jour viendra plus vite qu'il n'y paraît, avec l'Autoroute.

Résumé du chapitre 7 : les particularités de la Voie rapide

- L'argent ne fait pas le bonheur, parce que l'argent est utilisé pour des produits de consommation qui détruisent la liberté. Tout ce qui détruit la liberté détruit la trilogie de la richesse.
- Correctement utilisé, l'argent peut acheter la liberté, ce qui peut mener au bonheur.
- Le bonheur provient d'une bonne santé, de liberté et de solides relations interpersonnelles, et non nécessairement de l'argent.
- L'Asservissement au style de vie vole la liberté, et ce qui vole la liberté vole la richesse.
- Si vous pensez avoir les moyens, c'est que vous ne les avez pas.
- La conséquence de la satisfaction immédiate, c'est la destruction de la liberté, de la santé et du choix.



LES SACRÉS VEINARDS ONT TENTÉ LEUR CHANCE

Je crois beaucoup en la chance et je constate que plus je travaille, plus la chance me sourit.

THOMAS JEFFERSON

PSST… VOUS VOULEZ AVOIR DE LA CHANCE ?

Une fois, j'ai entendu quelqu'un parler de moi en me traitant de « sacré veinard ». Quelle triste perception erronée typique d'un Piéton. Je ne suis pas un veinard, *je tente ma chance*. Pendant que M. Je-Hais-Les-Sacrés-Veinards marmonnait ça dans sa barbe en reposant son cul sur le banc de touche, moi je courais sur le terrain.

Joe est un Piéton et il croit qu'il faut de la chance pour devenir riche. Il passe ses journées sur un chantier et ses soirées à poster des commentaires sur des blogs, à jouer à des jeux vidéo et à regarder la télé. Il a abandonné ses rêves d'indépendance financière à cause de ses idées sur la chance. « J'ai pas de chance dans la vie, c'est tout », déplore-t-il. Bill, le frère de Joe, travaille lui aussi sur des chantiers, mais il passe ses soirées à surfer sur Internet pour rechercher les dernières avancées en matière d'inventions et d'ingénierie. Le rêve de Bill, c'est d'être un inventeur, et il a créé quatre prototypes d'inventions dans divers domaines. Pendant ses vacances, Bill fréquente aussi les salons professionnels et les séminaires de marketing. Pendant que Joe tue des ogres et des sorciers dans le dernier donjon de la mort, Bill est dans la véritable action, à s'exposer et à exposer ses inventions dans le monde. Qui va « avoir de la chance » ?

LES MILLIONS NE TOMBENT PAS PLUS DU CIEL QUE LA CHANCE

Mark Cuban, homme d'affaires milliardaire et propriétaire de l'équipe de basket des Mavericks de Dallas (http://www.blogmaverick), a raconté une histoire révélatrice à propos de la chance dans l'émergence de son succès. Mark évoque les difficultés de ses premières années avant la célèbre vente à Yahoo, qui lui a rapporté 5,9 milliards de dollars. Chaque fois, il se rappelle comme les gens attribuaient son succès à la chance…, chance de vendre sa première société – MicroSolutions –, chance de réussir à faire de l'argent dans le secteur technologique et chance de vendre sa société à Yahoo pour quelques milliards. Remarquez comme on a tôt fait d'attribuer les événements à la chance et à mettre sous le tapis le processus que l'on a suivi pour en arriver là.

Cuban comprend la dichotomie que la plupart des gens ne comprennent pas : *le processus engendre des événements que les autres voient comme le fruit de la chance.* Il poursuit en faisant remarquer que personne n'a parlé de chance lorsqu'il s'agissait de lire des programmes informatiques compliqués ou des manuels de routeurs Cisco, ou de passer du temps chez lui à expérimenter de nouvelles technologies. Où était passée la chance, là ?

« Les gens riches sont des gens qui ont eu de la chance » est une croyance de Piéton, croyance qui affaiblit ce dernier, car elle le dépouille de son libre arbitre. Si la chance peut apporter des richesses via le loto, les casinos ou de riches parents, elle crée rarement une richesse durable. Pour tirer profit de l'Autoroute du millionnaire, comprenez que la chance est le *produit d'un processus*, de l'action, du travail et du fait d'être « sur le terrain ». Et quand vous êtes « sur le terrain », vous avez une chance d'être au bon endroit au bon moment.

Il y a de bons endroits et de mauvais endroits. Le bon endroit n'est pas sur votre canapé à regarder *American Idol* ou au cabaret de strip-tease à glisser des billets, ou au bar du coin à descendre bière sur bière tout en regardant les *Cubs*[1] perdre un match de plus. Si vous voulez être au bon endroit au bon moment, il faut commencer par être au bon endroit – et savoir où il n'est pas bon d'être.

Si vous n'êtes pas en dehors du Trottoir à agir et à vous impliquer dans un processus, vous ne créerez jamais la chance. La chance est toujours perçue comme étant une question d'événement : on gagne au Loto, on gagne au tiercé ou on trouve dans le grenier une peinture de deux cents ans

qui vaut des millions. Une fois de plus, ce sont des mensonges. Tout comme la richesse, la chance n'est pas un événement mais la conséquence d'un processus. *La chance est le reliquat d'un processus.*

Les Piétons adorent les événements mais détestent les processus. Il est parfaitement naturel que les Piétons considèrent que la richesse est une question de chance, parce qu'ils croient que la richesse est un événement. Un membre du forum de l'Autoroute (TheFastlaneForum.com) a récemment écrit que Bill Gates avait eu de la chance. J'ai dû réagir à ce commentaire. Ce n'est pas la chance qui a créé Windows. Ce n'est pas la chance qui a créé une société. Ce n'est pas la chance qui a créé une action concertée, répétitive et tournée vers un but précis. Quand vous êtes systématiquement dans l'action et que vous bombardez le monde de vos efforts pour apporter votre pierre à l'édifice, il se passe quelque chose. Et quelle chose ? Les Piétons l'interprètent comme de la chance, alors que ce n'est rien d'autre que le fruit de l'action combinée à *de meilleures probabilités.*

La chance se manifeste lorsque la probabilité passe du statut d'impossible à vraisemblable. Dans le cas de nos deux frères qui travaillent dans le bâtiment, qui va avoir de la chance ? Celui qui expose ses inventions au monde fait pencher la balance de la probabilité en sa faveur. Pas son paresseux de frère. Lancez-vous à fond dans votre processus d'actions et vous pourrez forcer la chance d'« être au bon endroit au bon moment ».

Quand je pense à la chance, je pense aux joueurs de poker. On interprète à tort leur talent comme de la chance, mais les joueurs professionnels affirment qu'il ne s'agit pas de chance, mais d'analyse systématique et de psychologie du joueur. Les meilleurs joueurs de poker au monde sont de grands statisticiens et d'excellents interprètes du comportement humain. Et la chance, dans tout ça ? Elle a un rôle, bien sûr, mais son rôle est mineur, alors que la compétence du joueur lui permet de rafler les billets sur la table. Dire à un grand joueur de poker qu'il a de la chance, c'est lui jeter une insulte à la figure. Similairement, mettre la réussite d'un self-made-man devenu millionnaire sur le compte de la chance, c'est proférer la même insulte.

RENONCEZ AU « GROS LOT » EN GUISE DE PLAN FINANCIER

Les Piétons ont horreur des processus, alors leur plan financier oublie les processus traditionnels (comme l'épargne ou la tenue d'un budget) et repose sur les événements. Si vous croyez que la chance est la seule source de la richesse, vous graviterez autour de manifestations de la chance – dans une recherche assidue pour « toucher le gros lot ».

Qu'est-ce que « toucher le gros lot » ? Toucher le gros lot, c'est être l'objet d'un miracle subit qui crée rapidement de la richesse. Les tirages du Loto, les casinos, les tournois de poker, et, bon sang, même les procès abusifs et les fraudes vis-à-vis du gouvernement sont considérés comme des pistes pour le « gros lot ». Dans les faits, chercher à « toucher le gros lot », c'est essayer de contourner le voyage de la richesse en commençant à la ligne d'arrivée. C'est éviter la route de brique jaune et ses embûches formatrices.

Les Piétons cherchent à « toucher le gros lot » parce que leur système de croyances leur dit que la richesse est un événement. Hélas, le gros lot ne tombe pas souvent, c'est même l'exception qui confirme la règle. Vous croyez aux miracles ? Les Piétons y croient.

Pourquoi les compétitions de télé-réalité comme *American Idol* attirent tant de monde alors que la plupart des participants sont nuls ? Ces gens sont à la recherche de ce « gros lot » insaisissable. Si les talentueux s'en sortent (ils ont du talent parce qu'ils agissent selon un processus), ceux qui sont disqualifiés se plaignent hors antenne, mettant leur échec sur le compte de Simon Cowell[2], du micro ou d'un autre facteur insignifiant. Chanter deux ou trois fois sous la douche *Somewhere Over the Rainbow*[3] ne constitue pas un processus.

SE FAIRE AVOIR : UNE TENTATION POUR PIÉTONS

Commandez maintenant pour seulement trois petites mensualités de 39,95 $, et je vous révélerai comment gagner des millions en travaillant seulement 40 minutes par semaine tout en faisant les pieds au mur dans votre sous-sol. Oui, Messieurs, c'est aussi facile que cela. Mais ce n'est pas tout ! Commandez aujourd'hui, et vous recevrez, en prime, des photos de cette femme aux formes avantageuses que vous voyez ici à côté de moi. N'est-elle pas superbe ? Quand vous commencerez à gagner autant d'argent que moi, c'est à toutes les heures du jour que vous aurez des femmes comme elle qui viendront sonner à votre porte. Oui, Messieurs, ce système est fantastique, mais attention, l'offre ne durera pas longtemps. Agissez dès maintenant !

L'expert en publicité sait exactement ce qu'il fait. Il vise les Piétons, qui sont hypnotisés par les événements et l'idée de toucher le gros lot. Pourquoi passer une telle publicité à 2 heures du matin ? C'est à cette heure-là que les Piétons se rassemblent, soit parce qu'ils sont sans emploi, soit parce qu'ils regardent des rediffusions de *Seinfeld* [4]. Croyez-moi, ceux qui roulent sur l'Autoroute ne sont pas debout à 2 heures du matin pour une rediffusion télé ; ils sont en train de développer ce qui leur permettra d'atteindre leur destination.

Les Piétons sont de bons pigeons parce qu'ils recherchent des événements et veulent éviter les processus. Quand on comprend parfaitement ça, les argumentaires des publicitaires deviennent le divertissement du soir.

QUITTER LE TROTTOIR : LES TROIS BOULETS

Soyez logiques. Réfléchissez une seconde. Si vous trouviez un « système » magique qui permette d'amasser des millions en quelques petits mois, quelle est la première chose que vous feriez ? Vous savez, bien sûr, et moi aussi je le sais ! Vous engageriez une agence de marketing direct, résumeriez votre secret dans un coffret de 5 CD avec une vidéo de démarrage rapide et vous le vendriez à la chaîne télé Maison et jardin pour une diffusion à 3 heures du matin, le mardi. Oui, c'est la première chose que je ferais si je détenais le secret à 1 milliard de dollars ! Voyager de par le monde ? On s'en fout ! Les œuvres caritatives ? On oublie ! L'idée de se faire plus de millions ? On laisse tomber. Non ! Trouvons un bon packaging pour ce petit trésor et révélons notre secret au monde pour trois petits versements de 39,95 $!

Les gens croient-ils ce genre de baratin ou sont-ils désespérément à la recherche de l'événement facile ? L'art de vendre à la télé des « systèmes » pour se faire de l'argent est une Voie rapide qui marche bien. Hélas, les systèmes en question n'en sont pas, eux, et ils ne sont pas aussi rentables que le fait de les vendre. Comment les gourous de la pub se sortent-ils de ce tour de passe-passe ? Facile ! L'état d'esprit d'un Piéton traîne trois boulets, trois croyances qui les empêchent de s'échapper et les rendent vulnérables aux escroqueries prometteuses d'argent facile :

- Croyance 1 : il faut de la chance pour s'enrichir.
- Croyance 2 : la richesse est un événement.
- Croyance 3 : les autres peuvent me donner la richesse.

C’est là que le bât blesse. D’abord, la richesse n’est pas une question de chance mais de processus qui augmente les probabilités. Deuxièmement, les événements qui peuvent rapporter gros, comme les lotos et les casinos, ont peu de chances d’arriver et ne constituent pas un processus. Enfin, vous seul pouvez vous faire parvenir à la véritable richesse. Il n’y a ni programme lucratif vendu à la télé ni chauffeur pour vous escorter. Ces idées trompeuses expliquent pourquoi on retrouve les Piétons à 2 heures du matin, agglutinés devant le petit écran, persuadés qu’ils ne sont qu’à un coup de fil de la fortune parce que le chauffeur vers la richesse l’a dit à la télé.

Résumé du chapitre 8 : particularités de la Voie rapide

- C’est le processus, et non l’événement, qui crée la chance, tout comme la richesse.
- La chance est créée par une augmentation des probabilités due à un processus d’actions.
- Si vous vous retrouvez à essayer de gagner « le gros lot », c’est que vous êtes motivé par l’événement, pas par le processus. Cet état d’esprit risque de vous conduire au Trottoir plus qu’à l’Autoroute.
- Le marketing vantant « l’Enrichissement lent » est une Voie rapide, parce que les professionnels du marketing sont futés : ils savent que les Piétons mettent leur foi dans les événements plutôt que dans les processus.
- Les « systèmes » pour se faire de l’argent sont rarement aussi lucratifs que le fait de les vendre aux Piétons.

1. Équipe de base-ball de Chicago. (NdT)
2. L'un des juges, très populaire, qui sort facilement des critiques acerbes contre les candidats. (NdT)
3. *Over the Rainbow* est la chanson phare du Magicien d'Oz, exprimant les espoirs et les rêves d'une jeunesse aspirant à un monde idéal d'amour et de joie. (NdT)
4. Série télé dont l'auteur, Jerry Seinfeld, disait lui-même qu'il s'agissait d'une « série à propos de rien ». (NdT)

9

QUI DIT RICHESSE DIT RESPONSABILITÉ ASSUMÉE

Le prix de la grandeur est la responsabilité.
WINSTON CHURCHILL

LES AUTO-STOPPEURS NE SONT PAS AU VOLANT !

Une des chaînes qui vous emprisonnent, Piéton, est le fait de confier votre plan financier à d'autres, de croire qu'il y a un chauffeur qui va vous conduire à la richesse et que quelqu'un d'autre peut faire le voyage pour vous. Cet état d'esprit fait de vous une victime facile.

Imaginez que vous traversiez le pays en auto-stop. Il y a une chance non négligeable que vous n'arriviez jamais à destination. Vous pourriez monter dans la voiture d'un dérangé qui décide de vous faire faire un détour non prévu. Vous pourriez tomber sur un meurtrier qui vous tranche la gorge et jette votre corps dans un fossé au bord de la route. Faire de l'auto-stop est inefficace et dangereux !

Pourtant, le manifeste du Piéton est fondé sur l'auto-stop : le Piéton place sa confiance dans les autres, et quand les choses ne vont pas comme il l'aurait voulu, il en attribue la responsabilité aux autres. Après sa foi dans la chance et les événements, la faute d'autrui est le troisième boulet qui le retient au Trottoir.

Revenons à la fin des années 1980, quand j'étais ado : un jour, ma mère est allée au restaurant avec des amis. Dans ce cercle d'intimes, plusieurs avaient placé leur épargne dans quelque chose qu'ils appelaient innocemment « le Fonds ». Ces personnes – dont de respectables hommes d'affaires – ne tarissaient pas d'éloges pour cet investissement qui leur rapportait, à les entendre, d'impressionnants revenus mensuels. Élevant

seule ses enfants, ma mère avait du mal à joindre les deux bouts. Ces amis l'ont encouragée à investir. Ma mère était futée. Elle a posé des questions, et les réponses ne l'ont pas convaincue. Il y avait quelque chose qui n'avait pas « l'air de tourner rond ». Une petite voix lui disait que quelque chose clochait. Finalement, elle a décliné l'idée d'investir là, et elle a tourné la page.

Des années plus tard, « le Fonds » a fait la une des journaux. Une société d'investissement avait soutiré des millions de dollars à des investisseurs. La société en question s'est avérée être un système à la Ponzi, et plusieurs investisseurs grugés se sont suicidés, dont le responsable. Cette société d'investissement n'était autre que celle que ma mère avait refusée des années auparavant – « le Fonds ».

LA LOI DES VICTIMES

D'après la Loi des Victimes, *vous ne pouvez pas être une victime si vous n'abandonnez pas votre pouvoir dans les mains de quelqu'un capable de faire de vous une victime.* Permettre à d'autres de prendre le contrôle revient à faire de l'auto-stop sans ceinture de sécurité. Vous prenez place dans la voiture d'un étranger, ce qui pourrait s'avérer fatal pour votre plan financier. Et quand cela arrive, vous risquez de rejoindre les rangs des victimes.

La route qui mène à l'état de victime passe par le déni : d'abord prendre ses responsabilités, puis les assumer. Les gens qui n'acceptent pas de prendre des responsabilités sont des victimes. Certains sont des victimes de naissance, et au lieu d'essayer d'améliorer les cartes qu'ils ont en main, ils se replient et abandonnent. À leurs yeux, tout le monde a la solution à leurs problèmes, sauf eux. Et leurs problèmes ? Ce n'est pas leur faute. Non, c'est la faute de quelqu'un d'autre. Au lieu de regarder en eux, ils regardent autour d'eux, pour trouver à qui ou à quoi ils vont pouvoir faire porter le chapeau. Les victimes sont des Piétons qui refusent de prendre le volant de leur propre vie et vivent en se sentant toujours seuls contre tous.

- « Ils m'ont licencié. »
- « Ils ont changé les termes du contrat. »
- « Ils m'ont dupé. »
- « Ils ne m'ont pas dit. »
- « Ils ont augmenté mon loyer. »
- « Ils ont augmenté mon taux d'intérêt. »

Systématiquement, aux yeux de la victime, c'est la faute des autres. Si le propriétaire a augmenté votre loyer, est-ce sa faute si vous avez décidé de vivre là et que vous n'avez pas lu le contrat de bail ? Si l'entreprise vous a licencié, était-ce sa faute si vous avez décidé de travailler là ? Quand je me suis retrouvé sans un rond, à 25 ans, coincé dans une tempête de neige à bord d'une limousine au bord de la route, était-ce ma faute ? Eh oui.

Récemment, il y a eu un rassemblement syndical d'employés de Walmart mécontents de leurs maigres salaires. Un employé de 33 ans, un certain Eugène, se plaignait de son employeur, expliquant qu'il déchargeait des camions depuis trois ans pour 11,15 $ de l'heure, ce qui était moins que la moyenne de l'industrie qui est de 12,95 $ de l'heure. Le motif de sa plainte ? Il ne pouvait pas se payer de voiture ou l'assurance maladie de Walmart.

Mince alors ! A-t-on arrêté quelqu'un ? Sérieusement, on devrait arrêter la personne qui a mis un revolver chargé contre la tempe d'Eugène pour le forcer à travailler chez Walmart pour un salaire inférieur à la moyenne du marché ! Filez une baffe à ce gars. Personne ne l'a forcé à travailler pour Walmart ; il travaille là *parce qu'il a choisi* de travailler là. Hé, Eugène, si t'es fatigué de travailler pour 11 $ de l'heure, augmente ta valeur ajoutée pour la société. Bouge tes fesses et va à la bibliothèque. Walmart ne peut proposer des salaires bas s'ils n'ont pas une source inépuisable de victimes comme toi.

Vous voyez, quand un conseiller financier vous promet 14 % de revenu garanti pour un certificat de dépôt bancaire et que vous découvrez plus tard que c'était une arnaque, c'est votre faute. Vous n'avez pas été scrupuleux. Vous n'avez pas fait de recherches. Vous avez ignoré la petite voix qui disait que quelque chose clochait. Vous êtes une victime parce que vous n'avez pas fait ce que vous auriez dû faire.

LA POLITIQUE DE L'AUTO-STOPPEUR

Les auto-stoppeurs du Trottoir sont une grosse majorité dans tous les pays. Ces gens recherchent une vie facile, mais ils veulent que ce soit quelqu'un d'autre qui en paye le prix. Ce sont des auto-stoppeurs à vie. Ils croient que le gouvernement (ou tout autre organisme) devrait en faire plus pour eux. Ce sont des victimes du système. Ce sont des victimes de la vie parce qu'ils n'ont pas eu de chance au départ. Ils votent pour le politicien qui leur promet le monde sans avoir à rien payer. Soins médicaux gratuits.

Éducation gratuite. Essence gratuite. Remboursement d'emprunt immobilier gratuit. Ouah, donnez-moi un bulletin de vote !

La célèbre formule de John F. Kennedy – « Ne demandez pas ce que votre pays peut faire pour vous, mais demandez-vous ce que vous pouvez faire pour votre pays » – s'est pernicieusement transformée en : « Qu'est-ce que mon pays peut faire pour moi ? » Si je ne peux pas commenter la dégradation sociétale en dehors des États-Unis, au cours des deux dernières décennies, le trottoir est devenu une façon de vivre en Amérique. Il fut un temps où les Américains proclamaient loyalement : « Donnez-moi la liberté ou donnez-moi la mort. » Aujourd'hui, on dit seulement : « Donnez-moi. »

Au moment où j'écris, l'économie est en chute libre. Le marché immobilier s'est complètement effondré, et des millions de gens ont perdu leurs économies. Comment en sommes-nous arrivés là ? Ce n'est pas compliqué : nous avons compté sur « les autres » pour prendre des décisions financières à notre place. Nous n'avons pas prêté attention aux détails. Nous n'avons pas lu le contrat. Nous n'avons pas lu la législation. Nous avons fait du gouvernement une police d'assurance. En tant que société, l'histoire est condamnée à se répéter si nous continuons de répéter le même comportement.

Je suis peu atteint par cette crise. Bien sûr, ma maison a perdu de sa valeur, mais ce n'est pas grave parce que je n'utilise pas ma maison comme un outil d'enrichissement ! Pourtant, les gourous disent : « Votre maison est votre plus grand investissement ! » N'importe quoi ! Quand les marchés se sont effondrés, je n'ai pas perdu beaucoup d'argent parce que les marchés n'étaient pas le vecteur d'accélération de ma richesse ! L'Autoroute est une affaire de contrôle, et si vous vivez comme un auto-stoppeur sur le trottoir, vous n'avez aucun contrôle.

En août 2005, sur un forum public, j'ai annoncé la crise immobilière qui allait arriver en m'appuyant sur sept grandes raisons. Il s'est trouvé que j'avais raison, et cette vérité s'est cristallisée parce que *j'ai choisi de prendre certaines décisions financières moi-même.* Je ne me suis pas fié aux grands discours de la CNBC[1] qui assuraient que l'immobilier était une valeur sûre. Je ne me suis pas fié aux médias généralistes. Je ne me suis pas fié aux autres. *Je me suis fié à moi-même.* J'étais au volant, je ne faisais pas de l'auto-stop. Et ce qui est formidable quand on est au volant, c'est quelque chose qui échappe à presque tout le monde : *on a la responsabilité.*

QUI DIT RICHESSE DIT RESPONSABILITÉ ASSUMÉE

Ce n'est pas le tout de se savoir responsable, encore faut-il assumer ses responsabilités, ce qui ne va pas sans dire. Lorsque vous reconnaissez être responsable de vous être mis dans le rouge et que vous recommencez la semaine suivante, vous n'assumez pas votre responsabilité. Lorsque vous reconnaissez la responsabilité d'avoir engendré un enfant hors mariage, mais ne modifiez en rien votre comportement, vous n'assumez pas votre responsabilité. Lorsque vous acceptez la responsabilité de vous être fait voler votre sac à main mais que vous le laissez sur la table au vu et au su de tout le monde, vous n'assumez pas votre responsabilité.

Assumer sa responsabilité, c'est assumer les conséquences de ses actes et modifier son comportement, le cas échéant, pour éviter ces conséquences. Vous pouvez être responsable mais ne pas assumer vos responsabilités. Voici ce qu'explique brillamment un utilisateur du forum de ma communauté (www.TheFastlaneForum.com) sur la différence entre ces deux notions :

> Ce qui me tue, c'est ces gens qui font X fois le même choix, minable, mais prétendent être responsables. C'est facile d'être "responsable" quand ça veut dire simplement tourner le dos. J'ai vu des pères célibataires qui reconnaissaient être responsables d'avoir batifolé sans protection, mais se contentent d'envoyer un chèque par la poste, une fois de temps en temps. J'ai vu des gens s'en aller de chez eux, prétendant être "responsables" de leurs actes, pour finalement s'acheter une autre maison dont ils n'ont pas les moyens. J'ai vu des gens "responsables" des dégâts causés par leur consommation d'alcool ou leur façon de conduire, mais qui recommencent ! J'en ai ras le bol des gens qui "se disent responsables" ! Je veux des gens qui "assument" leurs responsabilités. Les gens doivent réfléchir avant d'agir. Ils doivent accepter d'assumer les conséquences de leurs choix avant même de les faire. Je n'ai pas de problème avec les gens qui font des erreurs – mais, bon sang, reconnaissez que vous avez fait une erreur et tirez-en la leçon. C'est ça la vraie responsabilité.

Une de mes amis s'est récemment fait usurper son identité. Alors que nous dînions au restaurant, elle maugréait sur le cauchemar que ça avait été. Décidé à trouver la cause du problème, je l'ai interrompue dans ses propos scandalisés pour lui poser quelques questions. Je me demandais : était-elle une victime, ou n'avait-elle pas assumé ses responsabilités ?

Je lui ai demandé :

— Comment t'a-t-on volé ton identité ?

— On m'a volé mon sac à Mexico.

— Comment ça s'est passé, exactement ?

— J'étais assise à une table de restaurant, et quelqu'un me l'a fauché.

— Oh ? Et ton sac était posé comme ça sur la table, grand ouvert, comme maintenant ?

Elle a lancé un coup d'œil à son sac et compris ce que je voulais dire. Pendant notre dîner, son sac était posé sur la table au vu et au su de tout le monde. N'importe quel voleur pouvait facilement l'attraper et partir en courant. Elle m'a regardé, a haussé les épaules, a pris son sac et l'a posé en sécurité sur ses genoux.

Une victime ? Ou quelqu'un qui ne se considérait pas responsable ? Son problème venait d'un mauvais choix – le choix de ne pas protéger son sac. Et même après cette leçon coûteuse, elle ne comprenait toujours pas l'importance d'assumer ses responsabilités. Sinon, son sac ne serait pas exposé à la vue de tout le monde sur la table, comme un signe d'opportunité pour les voleurs, mais soigneusement posé sur ses genoux.

IMMUNISEZ-VOUS CONTRE LA VICTIMISATION

Cessez d'être une victime, en prenant puis en assumant vos responsabilités.

En 2006, j'ai acheté la maison de mes rêves, avec une vue sur une magnifique chaîne de montagnes, à Phoenix, en Arizona. La maison disposait d'une des plus belles vues de Phoenix, mais elle avait besoin d'être sérieusement réagencée. Sur la recommandation d'un nouvel ami, j'ai engagé un maître d'œuvre, les yeux fermés, sans enquêter, sans vérifier ses références, ses autorisations, rien.

Quel imbécile ! Ce qui aurait dû prendre huit mois s'est transformé en une épreuve de trois ans, un cauchemar, pour caractériser la pire décision de ma vie. L'entrepreneur était un incompétent fini et un idiot. Pourtant, j'étais celui à blâmer. J'ai assumé l'entière responsabilité, parce que c'est moi qui l'avais engagé. Pour plagier une citation, à peine modifiée, de *Star Wars :* « Qui est l'imbécile, l'imbécile lui-même ou l'imbécile qui engage l'imbécile ? »

Mais je n'étais pas une victime parce que j'étais le premier responsable : c'était ma faute. J'avais rendu la chose possible. Ensuite, j'en ai tiré la leçon : à présent, quand j'engage des ouvriers, j'enquête. Mais je pourrais aussi soutenir mordicus que je suis une victime et m'apitoyer sur mon sort, comme tout le monde.

Pour mon amie qui s'est fait voler son sac, l'état d'esprit sur l'Autoroute, c'est d'accepter ses responsabilités et de tirer la leçon de ce

qui s'est passé. Responsabilité : c'est ma faute si on m'a volé mon sac. Leçon : à l'avenir, je prendrai les précautions nécessaires pour que ça n'arrive plus.

On est vacciné contre la « victimite » quand non seulement on se sent responsable de ses actes et des éventuelles conséquences négatives de ses actes, mais qu'EN PLUS on en tire la leçon. Appropriez-vous vos erreurs, vos échecs et vos triomphes. Réfléchissez à vos choix. Vous trouvez-vous dans une situation donnée parce que vous vous êtes mis dans cette situation ? Avez-vous fait une erreur pour en arriver là ? Avez-vous fait preuve de paresse ? La plupart des mauvaises situations sont la conséquence de mauvais choix. *Appropriez-les-vous et vous vous approprierez votre vie.* Personne ne peut vous faire dévier de votre cap, parce que c'est vous qui êtes au volant. Et quand vos décisions vous appartiennent, il se passe quelque chose de miraculeux. Les échecs ne vont plus de pair avec *victime* mais avec *sagesse*. Si vous n'acceptez pas ni n'assumez vos responsabilités, vous donnez les clefs de votre vie à quelqu'un d'autre. Autrement dit, prenez le volant sur la route de votre vie, bon sang !

VOUS LE MÉRITEZ ! VOUS LE MÉRITEZ ! VOUS LE MÉRITEZ !

L'autre jour, j'ai entendu à la radio plusieurs publicités successives qui m'ont dérangé au plus haut point. Pas besoin d'être astrophysicien pour comprendre leur cible… : les victimes du Trottoir.

La première publicité était pour un réajustement de prêt immobilier. L'argumentaire de vente était le suivant : « Renégociez votre prêt et obtenez la baisse de vos versements que vous méritez. » La pub suivante était pour un cabinet d'avocats. « Vous avez eu un accident ? Obtenez le dédommagement que vous méritez. » La dernière publicité venait d'une société de restructuration de crédit. « Laissez-nous renégocier vos dettes pour n'avoir plus rien à payer et pouvoir vivre la vie que vous méritez ! »

Vous avez remarqué la formule qui revient dans ces publicités ? *Vous méritez.* Sérieusement, qu'est-ce que ces gens-là méritent exactement ? Vous vous êtes endetté, vous ne payez pas vos factures dans les temps et vous méritez une vie meilleure ? Mamie emboutit l'arrière de votre voiture, et tout à coup, vous méritez un gros pactole d'une riche compagnie d'assurances ? Vous achetez une maison au-dessus de vos moyens, et maintenant, vous méritez un meilleur taux ? Comment peut-on

« mériter » soudain quelque chose aussi facilement, sans effort particulier, comme un cadeau tombé du ciel ? On nous conditionne méthodiquement à croire que nous méritons tout sans avoir à suivre un processus d'actions ou à assumer la moindre responsabilité.

Vous méritez ce que vous avez gagné par vos actions, ni plus ni moins. Être responsable est une chose ; assumer ses responsabilités en est une autre. Quand vous assumez vos choix, vous modifiez votre comportement pour l'avenir et vous prenez le volant de votre vie.

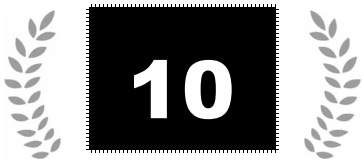
Résumé du chapitre 9 : les particularités de la Voie rapide

- Les auto-stoppeurs confient leur plan financier à d'autres, d'où la probabilité qu'ils deviennent des victimes.
- La loi des Victimes : vous ne pouvez pas devenir une victime si vous n'abandonnez pas votre pouvoir dans les mains de quelqu'un capable de faire de vous une victime.
- La responsabilité détermine vos choix.
- Prendre vos responsabilités est la première étape pour prendre le volant de votre vie. Assumer vos responsabilités est l'étape finale.

1. Chaîne de télévision américaine diffusant des nouvelles financières 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7. Elle a été critiquée pour sa position lors de la crise des *subprimes*. (NdT)

Quatrième partie

FEUILLE DE ROUTE POUR LA MÉDIOCRITÉ : LA VOIE LENTE



LE MENSONGE QU'ON VOUS A VENDU : LA VOIE LENTE

Moi, je vous dis que ce qui est « fou », c'est de travailler cinquante heures par semaine dans un bureau pendant cinquante ans au bout desquels on vous dit de dégager ; et de finir dans une maison de retraite en espérant mourir avant de subir l'indignité d'essayer d'arriver aux toilettes à temps. Vous ne trouvez pas que c'est fou, « ça » ?

STEVE BUSCEMI (*LES AILES DE L'ENFER*, PARAMOUNT PICTURES, 2003)

LA PROCHAINE SORTIE : « VOIE LENTE » ET MÉDIOCRITÉ

Au chapitre précédent, nous avons souligné le fait que le Piéton n'a pas de plan financier et ne se soucie que des plaisirs d'aujourd'hui, souvent régis par une gratification immédiate. Si le Trottoir est un style de vie chronique qui hypothèque l'avenir pour un présent agréable, la Voie lente en est l'antithèse : on sacrifie le présent dans l'espoir d'un avenir plus lumineux et plus libre.

Lorsque vous voyagez sur la Voie lente, vous subissez un déluge de doctrines qui prônent la discipline et le compromis. Trouvez un travail et gaspillez cinq jours par semaine à trimer dans un bureau. Apportez votre propre panier-repas pour le midi et arrêtez de boire des cafés à 10 $. Confiez fidèlement 10 % de votre salaire au marché boursier et à votre plan d'épargne retraite. Arrêtez de rêver de cette voiture de sport qui est en vitrine parce que vous ne pouvez pas l'acheter ! Différez toute récompense jusqu'à vos 65 ans. Économisez, économisez, économisez, parce que les intérêts composés, c'est formidable : 10 000 $ investis aujourd'hui, ça vaudra une fortune dans cinquante ans !

Curieusement, la Voie lente est la première sortie pratique depuis le Trottoir, et elle évolue avec la maturité et les responsabilités grandissantes qu'on a en tant qu'adultes. La plupart des diplômés commencent leur vie post-université sur le Trottoir. Cela a indubitablement été mon cas. L'obtention de mon double diplôme m'a apporté une sorte d'autorisation d'acheter des choses qui procuraient un plaisir immédiat : voyages à Cancun, voiture tape-à-l'œil avec chaîne stéréo hyperpuissante, beuveries quotidiennes, le soir, une collection massive de CD. Tout ce qui comptait dans la vie, c'était *maintenant,* quelles que soient les conséquences futures. Les Piétons (et les gens, en général) considèrent instinctivement que l'avenir sera meilleur : « Je gagnerai plus d'argent », « Je toucherai le gros lot », « Quand mon père sera mort, j'hériterai d'un gros paquet ». L'idée que l'avenir nous apportera des solutions justifie souvent les plaisirs que nous nous octroyons aujourd'hui, et c'est comme ça que l'Asservissement au style de vie gagne du terrain.

Cependant, avec les responsabilités croissantes, une famille qui s'agrandit peut-être, de plus en plus de dettes et des réalités futures plus prosaïques qu'on ne les avait espérées, le Piéton finit par vouloir mettre un terme aux incertitudes du Trottoir et entreprend ce qui semble responsable : il change de voie – il quitte le trottoir et se met à suivre la feuille de route de la Voie lente, stratégie prônée par des sources crédibles. Et si le Trottoir est le territoire typique du comportement indiscipliné, le plan financier de la Voie lente introduit l'idée de responsabilité et le devoir d'assumer ses responsabilités dans l'équation de la richesse. Ça ne peut pas être mauvais, si ?

Hélas, la Voie lente se révèle être comme la mauvaise direction que des inconnus nous indiquent à la station-service, sauf que là, ce sont des gens en qui nous avons confiance qui nous conseillent : professeurs, personnalités de la télévision et de la radio, conseillers financiers, et… oui, même nos parents. Ces prétendues sources renforcent la puissance fictive de la stratégie, alors que son efficacité est un marché de dupes. La Voie lente est le pari que toute une vie sacrifiée aujourd'hui apportera un avenir plus prospère.

LA PROMESSE DE LA RICHESSE… SON PRIX ? VOTRE VIE

La Voie lente est rarement remise en cause. C'est un mensonge si réussi que lorsqu'il est découvert, des dizaines d'années se sont écoulées… Et

pendant ce temps-là, des millions de nouvelles personnes ont été endoctrinées.

Si vous gobez le mensonge, vous vendez votre présent contre l'espoir d'un lendemain qui chante. Et quand est-ce que ce lendemain qui chante arrive ? Quand pouvez-vous claquer tout votre fric, dépenser des millions et profiter de la vie ? Quand ? La force motrice derrière la richesse due à l'Enrichissement lent, c'est *le temps* – le temps passé à son travail et le temps investi dans les marchés. Votre lendemain qui chante arrivera peut-être dans quarante ans, lorsque vous vivrez votre dernière administration présidentielle et que vous en serez à votre deuxième remplacement de la hanche. Votre lendemain qui chante arrivera peut-être quand vous aurez 73 ans, que vous tremperez dans votre urine, attaché à un lit puant parce qu'Alzheimer vous aura fait perdre la tête. Sérieusement, quand est-ce que ce projet de partir en retraite riche en suivant la Voie lente se concrétise et vous permet de profiter de vos millions ?

> Adolescent, Joe lit plusieurs livres de finances personnelles pour savoir comment s'enrichir. Il y lit qu'il faut économiser, avoir une carrière, découper les bons de réduction et vivre en dessous de ses moyens. Une fois licencié en droit, Joe applique ces conseils. C'est difficile, mais il suit scrupuleusement ce plan pour s'enrichir. Il travaille 60 heures par semaine dans un cabinet d'avocats et néglige souvent sa femme et ses enfants. Du lundi au vendredi, il est dévoré par son travail au bureau, et il passe ses week-ends chez lui à « recharger les batteries » à cause de ses semaines épuisantes.
>
> Après douze ans, Joe en a assez de son métier. Malgré tout, il décide de persévérer, parce qu'il n'est plus très loin de devenir associé, ce qui lui garantira un salaire à six chiffres. La vie avance, et Joe ne perd jamais de vue son but : partir en retraite à 55 ans, parce que, après tout, David, le gourou de la finance, dit : « Les gens intelligents finissent riches. »
>
> Joe économise, fait des heures supplémentaires, investit dans des fonds communs et place de l'argent dans le plan d'épargne retraite de son entreprise. Il continue à endurer son travail pour pouvoir poursuivre le plan. Personne n'a dit que ce serait facile. « Le grand jour » se rapproche, ce jour où il prendra sa retraite, plein aux as. Il considère que cinq jours déprimants dans un travail qu'il déteste sont un sacrifice que l'avenir justifie. Et puis, un jour d'été très chaud, alors qu'il tondait la pelouse, Joe fait une crise cardiaque et meurt, il avait 51 ans ; il était à quatre ans de sa destination.

Vous pouvez soit *vivre riche, jeune,* soit *vivre riche, vieux*, tout en risquant d'y rester en route. À vous de choisir, et il ne s'agit pas de compétition. Riche à 25 ans l'emporte de loin sur riche à 65 ans. Demandez à un jeune comment devenir riche jeune. Vous parlera-t-il bons

de réduction, fonds commun de placement et plan d'épargne retraite ? De quoi rire, je sais.

C'est lorsqu'on a la jeunesse, la santé, la vitalité, l'énergie et…, oui, peut-être même des cheveux, qu'on profite au mieux de sa richesse. Lorsqu'on est dans la fleur de l'âge, et non au crépuscule de sa vie après quarante années de semaines de 50 heures qui ont pulvérisé nos rêves. Nous savons ça au plus profond de notre être, et pourtant, nous continuons à vouer obéissance à une feuille de route financière qui promet la richesse après quatre ou cinq décennies.

Plus important encore, voici la question que vous devriez vous poser : est-ce que ça marche, au moins ? La récession mondiale a révélé l'escroquerie qu'est la Voie lente. Sans travail, le plan s'écroule. Quand la Bourse vous fait perdre 50 % de votre épargne, le plan s'écroule. Quand une crise de l'immobilier efface 40 % de vos actifs non liquides en un an, le plan s'écroule. *Le plan ne peut pas marcher, parce qu'il est basé sur le temps et des facteurs en dehors de votre contrôle.* Hélas, des millions de gens ont fidèlement investi selon ce plan pendant des décennies *pour finir par découvrir la triste vérité : la Voie lente est risquée et intolérablement incapable de tenir ses promesses.*

Une stratégie qui exige votre vie et vos rêves dans la balance est un marché de dupes. La Voie lente a l'arrogance de considérer que vous vivrez éternellement et que vous aurez, bien sûr, l'assurance d'un salaire toute votre vie. Hélas, les fauteuils roulants ne tiennent pas dans le coffre d'une Lamborghini.

LES PANNEAUX INDICATEURS ET AUTRES MESSAGES DE LA VOIE LENTE

Au fil du temps, celui qui suit la Voie lente – que j'appellerai « M. Prudent » – recueille et assimile une série d'indications en provenance de sources crédibles. Ses parents disent : fais des études, passe ton diplôme et trouve-toi un boulot. L'auteur très populaire, David, dit : « Ne buvez plus de café-crème hors de prix. » Suze dit : « Ouvrez un compte d'épargne retraite Roth[1] et placez-y 10 % de votre salaire mensuel. » Ramsey dit : « Remboursez vos dettes par la méthode *Snowball*[2]. » Tous ces messages sont autant de panneaux indicateurs de la Voie lente – voyage vers la richesse qui consume toute la vie.

- **Perception de vos dettes.** Les dettes sont le diable. On doit religieusement leur faire la guerre, même si cela signifie faire des

heures sup' toute sa vie.

- **Perception du temps.** J'ai plein de temps et je serai heureux d'échanger mon temps contre de l'argent. Plus je fais d'heures sup', plus je peux rembourser mes dettes et économiser pour ma retraite à 65 ans.
- **Perception des études.** Les études sont importantes parce qu'elles me permettent de gagner un plus gros salaire.
- **Perception de l'argent.** L'argent est une denrée rare, et chaque centime doit être comptabilisé, budgétisé et périlleusement économisé. Si je veux pouvoir prendre ma retraite à 65 ans avec des millions en poche, je dois m'assurer de ne pas gaspiller l'argent que j'ai durement gagné.
- **Principale source de revenu.** Mon travail est mon unique source de revenus.
- **Principal accélérateur de richesse.** Les intérêts composés, c'est formidable, parce que 10 dollars investis aujourd'hui, ça vaudra 300 000 dollars dans cinquante ans. Ah oui ! Ne pas oublier non plus les fonds communs de placement, l'estimation de ma maison, et mon plan d'épargne retraite entreprise.
- **Perception de la richesse.** Travailler, économiser et investir. Travailler, économiser et investir. Recommencer pendant quarante ans jusqu'à l'âge de partir à la retraite… à 65 ans ou, si j'ai de la chance et que les marchés rapportent du 12 % par an, peut-être à 55 ans !
- **Équation de la richesse.** Richesse = travail + placements boursiers.
- **Destination.** Une retraite confortable au crépuscule de ma vie.
- **Responsabilité et contrôle.** Il est de ma responsabilité de subvenir aux besoins de ma famille, bien que, pour que ce plan fonctionne, je doive compter sur les autres, y compris mon employeur, mon conseiller financier, le gouvernement et… une économie solide.
- **Perception de la vie.** Se contenter de moins. Oublier mes grands rêves. Économiser, vivre frugalement, ne pas prendre de risques inutiles, et un jour, je partirai à la retraite avec des millions en poche.

Alors comment savoir qu'on est en train de vous vendre la Voie lente ? Voici la liste des principales armes propres à la feuille de route de la Voie lente.

LES ARMES DE LA VOIE LENTE :

- Allez à l'école.
- Ayez de bonnes notes.
- Décrochez un diplôme.
- Payez-vous en premier.
- Faites des heures sup'.
- Grimpez les échelons de la hiérarchie.
- Épargnez x % de votre salaire.
- Contribuez à votre plan d'épargne retraite.
- Investissez dans les fonds communs de placement.
- Achetez et conservez.
- Salaire, retraite, allocations.
- Diversifiez.
- Augmentez les franchises de vos assurances pour payer des primes moins élevées.
- La Bourse.
- Dites « non » aux cafés-crème hors de prix.
- Soyez frugal.
- Sortez de vos dettes.
- Découpez les bons de réduction.
- Ne payez plus systématiquement à crédit.
- Investissez via la méthode des achats périodiques par sommes fixes.
- Obtenez un diplôme d'études supérieures.
- Remboursez votre crédit immobilier par anticipation.
- Votre maison est un actif.
- Ouvrez des comptes d'épargne retraite.
- Vivez en dessous de vos moyens.
- Comprenez les intérêts composés.

Ces phrases devraient « faire tilt » lorsque vous les entendez : soyez sur vos gardes – quelqu'un essaie de vous vendre la Voie lente comme un plan global pour s'enrichir. Si les bons de réduction et autres stratégies de la Voie lente ne sont pas inutiles *dans* un plan, elles ne devraient pas constituer *le* plan. *Ce qui est un problème, c'est la Voie lente comme* ***plan global****, et non pas que la Voie lente fasse* ***partie*** *du plan.* Cette distinction est fondamentale parce que la discipline financière doit s'élever au niveau d'une course à la richesse.

LA FEUILLE DE ROUTE DE LA VOIE LENTE : UNE INTRODUCTION MATHÉMATIQUE

Comment la richesse est-elle créée lorsqu'on est sur la Voie lente ? Pour présenter la méthode (et sa faiblesse), il faut déconstruire la stratégie pour en isoler les racines mathématiques, autrement dit l'équation de la richesse. En d'autres termes, on veut faire ressortir les limites de vitesse théoriques de la richesse dans ce plan, lesquelles sont toujours déterminées par deux variables : votre source de revenus principale (un travail) et le vecteur d'accélération de votre richesse (vos placements boursiers). Ces deux variables formulent l'équation de la richesse quand on suit la Voie lente, qui régit le pouvoir de création de richesse ou, en l'occurrence, son inanité.

richesse = source de revenus principale (le travail)
+ accélérateur de richesse (placements boursiers)

Mise en facteurs, l'équation donne ceci :

richesse = valeur intrinsèque + intérêts composés

La première variable – la *valeur intrinsèque* – a elle-même deux variables qui dépendent de la façon dont vous êtes payé pour votre travail. Ce peut être :

- *valeur intrinsèque = salaire horaire × nombre d'heures travaillées*

ou

- *valeur intrinsèque = salaire annuel*

Les intérêts composés proviennent des « placements boursiers », concept universel selon lequel x dollars investis en Bourse aujourd'hui vaudront x millions de dollars dans des décennies. Au chapitre 12, nous examinerons les constructions mathématiques de la Voie lente et exploiterons leur véritable carence. C'est là que vous découvrirez pourquoi le plan de la société, le plan de vos parents, le plan des médias et le plan des gourous sont d'horribles stratégies pour s'enrichir.

AVEZ-VOUS VENDU VOTRE ÂME POUR UN WEEK-END ?

Votre âme vaut plus qu'un week-end. L'institutionnalisation de la Voie lente s'accompagne d'un effet secondaire : la banalité, suivie par l'aveuglement.

Par un froid matin de janvier 2007, un violoniste s'est installé dans une gare de Washington et s'est mis à jouer six œuvres classiques du répertoire de Bach. Mais ce n'était pas un violoniste ordinaire, pas plus que ce n'était un violon ordinaire. C'était l'un des plus grands musiciens du monde, Joshua Bell, qui jouait là incognito, alors que quelques jours plus tôt, il avait joué à guichets fermés dans une salle de concert de Boston où les billets s'étaient vendus à près de 100 $ chacun. Lorsqu'il a joué de son violon, d'une valeur de 3,5 millions de dollars, au milieu de la bousculade du matin, environ 2 000 personnes sont passées par la gare, la plupart en route pour leur travail.

Il a joué sans discontinuer pendant 45 minutes. Seules 6 personnes se sont arrêtées pour l'écouter brièvement. Aucune foule ne s'est formée. Une vingtaine de personnes ont donné une pièce, mais ont continué leur trajet d'un pas vif. Quand il a terminé, ce fut le silence, à l'exception du bruit de fond d'une gare en activité. Pas d'applaudissements. Pas de foule. Pas de reconnaissance.

Cette expérience, menée par le *Washington Post,* révèle quelque chose d'incroyablement puissant et dérangeant. Même le plus grand musicien du monde ne peut illuminer les profondeurs ténébreuses de la course au boulot ni ceux qui sont engoncés dans son indifférence. Le besoin de gagner de quoi vivre vous a-t-il tellement engourdi que dans « vivre », vous n'entendez plus le mot « vie » ? Êtes-vous tellement saturé par votre rythme du lundi au vendredi que vous en êtes devenu indifférent à la beauté qui s'offre à vous ? Les banlieusards font la navette comme des zombies – ils sont inconscients de la splendeur qu'il peut y avoir entre lundi et vendredi. Mais si cet événement se produisait un samedi, en ressortirait-il autre chose ?

Cette histoire montre ce qu'il y a de méprisable dans la Voie lente : quand on troque sa vie sans réfléchir contre un salaire, on risque d'être aveugle à la vie, alors même qu'on la frôle en louvoyant dans la foule d'une gare. *La vie ne commence pas le vendredi soir pour s'arrêter le lundi matin.*

« DIEU MERCI, ON EST VENDREDI » : ÊTRE UN PUR PRODUIT DE LA VOIE LENTE

Un ami m'a récemment sermonné parce que j'ai refusé de sortir un samedi soir. « T'es pas fou ? On est samedi soir ! » m'a-t-il lancé, défait. Je lui ai dit quelque chose qu'un Automobiliste de la Voie lente ne comprend pas :

pour moi, chaque jour est samedi, parce que je n'ai pas fait une croix sur les cinq jours précédents.

La richesse provient de la famille, de la santé et de la liberté.

La valeur de la liberté dans la richesse se manifeste le vendredi soir ; c'est d'ailleurs un vendredi soir que j'ai eu une importante conversation avec une amie dans un bar au moment de l'*happy hour*. Depuis le patio où nous étions assis, nous entendions une cacophonie de voix de clients engagés dans des conversations animées. Le bar « se réveillait », et, à entendre ces bribes de conversations dans tous les sens, on n'aurait jamais dit que le pays était en récession.

Haussant la voix pour me faire entendre, j'ai demandé à mon amie :

— Qu'est-ce que tu entends ?

— Des gens qui prennent du bon temps, qui fêtent quelque chose.

J'ai rajouté :

— Pourquoi ?

— Pourquoi quoi ? On est vendredi !

J'ai creusé un peu plus : « Qu'est-ce que ça veut dire "On est vendredi" ? Si on était venus lundi, cet endroit serait vide et on n'entendrait aucun bruit. Pourquoi vendredi est-il si différent de lundi ou de mercredi ? »

Se sachant piégée dans un de mes obscurs raisonnements, elle me dit non sans humour :

— Euh… Les gens touchent leur paie, le vendredi[3] ?

J'ai laissé tomber le verdict : le vendredi soir est célébré parce que les gens fêtent le dividende de leur vie professionnelle – cinq jours d'asservissement au travail contre deux jours de liberté pure. Samedi et dimanche sont le paiement des cinq jours précédents, et le vendredi soir symbolise la matérialisation de ce paiement – la liberté pour deux jours. C'est parce qu'on se prostitue du lundi au vendredi qu'on peut dire « Dieu merci, on est vendredi ! » Le vendredi, les gens touchent leur LIBERTÉ sous la forme de samedi et dimanche !

MOINS 60 % : LE DÉPRIMANT RETOUR SUR INVESTISSEMENT DE LA VOIE LENTE

Quoi de plus fou que de vendre son âme du lundi au vendredi pour être payé en samedi et dimanche ? Oui : donnez-moi 5 $ aujourd'hui et en échange, je vous en rendrai 2 demain. 5 pour 2. Non ? Bon, et si vous me

donniez 5 baguettes aujourd'hui et qu'en échange, je vous en rende 2 demain. Toujours pas ? Pourquoi ? C'est un coup fumant !

J'espère que vous conviendrez que 5 « quoi que ce soit » contre 2 n'est pas une bonne affaire. 5 pour 2, ça fait un « retour sur investissement » de -60 %. Si vous touchez régulièrement des retours sur investissements de -60 %, vous n'allez pas tarder à faire faillite. Quelle personne logique accepterait de se faire berner comme ça ?

Très vraisemblablement, c'est déjà votre cas. Lorsque vous acceptez de suivre la feuille de route de la Voie lente, vous acceptez le 5 pour 2. Vous donnez 5 jours d'asservissement au travail en échange de 2 jours de liberté le week-end. Oui, on sacrifie le lundi jusqu'au vendredi pour le bénéfice du samedi et du dimanche. Alors que les gens sont prompts à reconnaître et à rejeter un retour sur investissement de -60 % quand il s'agit de leur argent, ils le font volontiers avec leur temps.

Si vous avez des enfants, vous devez remettre en question cette norme. Les enfants grandissent le lundi et le mardi. Je me suis laissé dire qu'ils grandissaient aussi le mercredi, le jeudi et le vendredi. Eh oui : ils n'attendent pas le week-end pour grandir. Quand la petite Miranda dit ses premiers mots, fait ses premiers pas, danse pour la première fois, elle se fiche de savoir que vous êtes à Houston pour la réunion trimestrielle des managers. Les enfants et les relations n'attendent pas le week-end pour grandir, et pendant que vous trimez au dehors pour un ratio de 5 pour 2, figurez-vous que vos enfants grandissent et que vous vieillissez.

Les gens qui sont en faillite par rapport à leur temps voient leur liberté, leur famille et leurs relations se désagréger. Le temps est mal géré parce que la Voie lente est basée sur le temps. Cinq jours d'asservissement pour deux jours de liberté n'est pas un bon marché, à moins que vous ne puissiez troquer votre temps dans un système qui vous donne un meilleur retour sur investissement de votre temps. Plutôt qu'un ratio de 5 pour 2 à vie, que diriez-vous d'un ratio de 5 pour 2 qui ait le potentiel d'évoluer vers un meilleur rapport ? Comme 1 pour 2, par exemple ? Ou 3 pour 10 ? Feriez-vous du 5 pour 2 si vous saviez que ce ratio pouvait se transformer en 1 pour 10 ? Serait-ce quelque chose dans quoi vous investiriez ?

Quand je travaillais pour mon plan, je faisais du 7 pour 0 (je travaillais 7 jours sans prendre un jour de congé) parce que je savais que les routes que je suivais sur ma feuille de route convergeaient vers mes rêves. Je travaillais pour un meilleur ratio dans un avenir proche, pas pour dans quarante ans. J'avais le contrôle de mon destin, et mon investissement en

temps m'a finalement rapporté un dividende de quarante ans. Aujourd'hui, je fais du 0 pour 7. Je travaille 0 jour et j'ai 7 jours de liberté. Hélas, si vous êtes coincé sur la Voie lente, vos chances de briser ce ratio de -60 % pour votre liberté sont limitées. Rappelez-vous : la richesse est définie par la liberté, et s'il vous faut une preuve, il suffit de regarder un vendredi soir quand les gens fêtent leur liberté pour deux jours pendant que la dictature de la Voie lente fait une pause.

ACCEPTER CE QUI EST NORMAL, C'EST SE CONDAMNER À LA MÉDIOCRITÉ

L*es Noces rebelles*, ce film de 2008 avec Leonardo DiCaprio et Kate Winslet dans les rôles principaux, dépeint remarquablement cette emprise de la mort qu'apporte la Voie lente. Un jeune couple se retrouve à habiter dans une banlieue où il tombe dans la routine de la vie. Le mari (DiCaprio) va à son travail tous les matins au milieu d'une foule de ses semblables, pendant que sa femme (Winslet) remplit le rôle de la bonne ménagère. Chacun d'eux sait instinctivement qu'il y a quelque chose qui cloche. Ils sont en train de s'installer. Ils acceptent le normal. Ils ont abandonné leurs rêves pour adopter le plan absurde de tout le monde. Tout au long du film, on assiste à leurs tentatives d'évasion, et aux conséquences périlleuses qui s'ensuivent.

Le problème, c'est qu'on nous a conditionnés à accepter la feuille de route de la Voie lente comme la chose normale à faire. Cette feuille de route défectueuse gagne du terrain dès notre prime jeunesse, et elle est sanctifiée comme le seul moyen probable d'enrichissement du *vulgum pecus*. Ça paraît logique, non ? Nous, on n'est pas des gens qui deviennent riches parce qu'on fait du sport à un niveau professionnel, qu'on fait du rap, qu'on chante, qu'on est comédiens ou animateurs télé, alors il nous reste la Voie lente. Et pour certains, c'est aussi bien. Mais pour nous autres qui avons de grands rêves, de grands buts dans la vie, de grandes idées, ça ne suffit pas.

Voici une histoire de Voie lente tirée du forum de ma communauté (TheFastlaneForum.com) :

> Dans ma quête d'enrichissement, ma vie est devenue assez pénible. Tout a commencé il y a cinq ans, quand je n'avais rien. Je venais d'avoir 30 ans et je me suis dit que de vivre au jour le jour dans l'attente de la prochaine paie, ce n'était pas une vie. Je me suis juré que je deviendrais riche. C'est dans ce but que j'ai pris un deuxième boulot, et que j'ai mis de côté tout l'argent que je gagnais avec ce deuxième

boulot alors que le salaire de mon premier travail servait à couvrir mes dépenses de tous les jours. Voici en gros à quoi ont ressemblé ces cinq dernières années pour que je puisse économiser de l'argent :
– je vivais dans une chambre de moins de 4 m sur 3 pour un loyer relativement raisonnable,
– j'utilisais les transports en commun ou une moto,
– je travaillais presque chaque jour, sans jours de congé dans la semaine,
– je mangeais rarement à l'extérieur,
– je n'achetais jamais rien d'inutile ou de sympa pour moi-même ou ma femme,
– on ne sortait quasiment jamais pour le plaisir.
Avec mon deuxième boulot et mon style de vie économique, j'ai réussi à mettre de côté 50 000 $ en cinq ans. Ça aurait été plus si je n'avais pas perdu plus de 30 000 $ en investissant juste avant que le Dow Jones n'atteigne son record historique en octobre 2007.
Je n'en peux plus, là. Cinq ans passés à vivre dans une chambre pas plus grande qu'une cellule de prison, ça fait long. Mes deux boulots sont abrutissants. J'ai l'impression que ma vie est une prison. Mon style de vie est bon pour ce qui est de mettre de l'argent de côté, mais cela se fait au détriment de ma santé mentale et de mon bonheur en tant qu'être humain. J'ai l'impression que je ne peux tout simplement plus continuer à vivre comme ça.

Celui qui roule sur la Voie lente accepte une existence de frugalité et de sacrifice jusqu'au moment critique où il a l'impression d'être en prison. La vie de cette personne vous fait-elle rêver ou la considérez-vous comme médiocre ? Va-t-elle déboucher sur un rêve ? Le plan de la Voie lente fait oublier le moment présent pour une vague promesse d'un avenir aisé. Je ne considère pas que « se contenter de moins » soit une stratégie, c'est pour cela que la Voie lente est prédisposée à la médiocrité. La vie n'est pas super, mais elle n'est pas catastrophique non plus. Non, elle pourrait être mieux…, mais pour ça, vous devez sortir de la Voie lente et adopter un nouveau plan.

Résumé du chapitre 10 : les particularités de la Voie rapide

- La Voie lente est le débouché naturel quand on veut quitter le Trottoir et qu'on se met à accepter et à assumer ses responsabilités.
- On profite le mieux de la richesse quand on est jeune, compétent et plein de vitalité, pas au crépuscule de sa vie.
- La Voie lente est un plan qui demande des dizaines d'années pour pouvoir réussir, exigeant souvent de remarquables talents politiques dans un environnement d'entreprise.

- Pour l'automobiliste de la Voie lente, samedi et dimanche sont la rétribution des cinq premiers jours de la semaine.
- Par défaut, le retour sur investissement de votre temps sur la Voie lente est de -60 % (5 pour 2).
- Ce rapport de 5 pour 2, typique de la Voie lente, est généralement immuable et ne peut pas être modifié, parce que les contrats de travail sont normalement de cinq jours par semaine.
- La destination programmée de la Voie lente, c'est la médiocrité. La vie n'est pas géniale, mais elle n'est pas catastrophique non plus.

1. Compte d'épargne retraite non imposable, sous certaines conditions. (NdT)
2. Méthode de la « boule de neige » consistant à rembourser ses plus petites dettes en premier. (NdT)
3. Aux États-Unis, les employés sont souvent payés toutes les semaines ou toutes les deux semaines. (NdT)

11

LE TROC CRIMINEL : VOTRE TRAVAIL

En travaillant régulièrement 8 heures par jour,
vous arriverez peut-être à devenir le patron et à travailler 12 heures par jour.
ROBERT FROST

J'AI BAC + 5… TOUT ÇA POUR UN ANNUAIRE ?

Avant de finir mes études, je me suis prêté au jeu et j'ai participé à quelques séances d'immersion en entreprise. Il y en a une dont je me souviens particulièrement : un essai pour un poste de débutant dans une grande compagnie d'assurances de Chicago. Pendant la présentation qu'on nous a faite dans les locaux de l'entreprise, le recruteur nous a dit exactement ce à quoi nous attendre :

« C'est là (dit-il en indiquant une marée de petits box) que s'asseyent nos nouvelles recrues. Je n'irai pas par quatre chemins : au début, ce boulot est difficile. On vous donne trois choses : un bureau, un téléphone et un annuaire. Vous allez passer dix heures par jour à faire de la prospection téléphonique pour vous constituer une clientèle. Je sais, pas très attirant, mais les récompenses… »

À ce moment-là, les récompenses étaient sans importance, et je suis passé en mode action. J'ai fait l'intéressé. J'ai fait l'enthousiaste. J'ai fait comme si c'était acceptable. Ça ne l'était pas. J'aurais passé cinq ans sur les bancs d'une grande école pour m'asseoir dans un box de 4 m^2 et appeler des personnes âgées dont le numéro figurait dans un p… d'annuaire téléphonique ? Vous vous foutez de moi ? J'aurais pu faire ça en sortant du collège, je n'avais pas besoin de dépenser des milliers de dollars dans des études supérieures[1] pour vendre des contrats

d'assurance. Mais mes camarades salivaient à la perspective d'un bon salaire de base, un super-plan d'épargne retraite et une couverture santé de premier rang. Non merci. Si je dois faire de la prospection téléphonique à partir d'un p… d'annuaire, ce sera pour moi, pas pour un patron.

ÊTRE SALARIÉ : L'ÉDUCATION À LA NORMALITÉ

Si vous voulez échapper à la Voie lente, trouver rapidement richesse et liberté, vous devez laisser tomber votre emploi. Permettez-moi de répéter. Laissez tomber votre p… d'emploi !

Être employé, ça craint. Je dis ça d'une manière générique, je ne parle pas d'un travail spécifique. Que vous soyez électricien ou gérant de magasin, vous avez un emploi. Être employé, ça craint parce que cela signifie avoir *un effet de levier limité* et *un contrôle limité.* Je ne doute pas que vous puissiez avoir un super-boulot (et même un boulot sympa !), mais en matière de richesse, les emplois limitent à la fois l'effet de levier et le contrôle – deux choses dont vous avez absolument besoin si vous voulez devenir riche. Voici six raisons aberrantes pour lesquelles votre plan financier ne devrait pas reposer sur votre emploi, le noyau de la Voie lente.

ABERRATION N^{O} 1 : VENDRE SON TEMPS, C'EST VENDRE SA VIE

Qui nous a appris que vendre notre temps pour de l'argent était une excellente idée ? Pourquoi n'y a-t-il pas pire ABERRATION que cette normalité-là ? Si vous êtes pieds et poings liés à un travail, vous êtes engagé dans un échange idéalisé de votre temps (votre vie) contre des bouts de papier qui vous donnent de la liberté. *Vous vendez votre liberté pour obtenir de la liberté.* Plutôt stupide, non ?

Être employé, ça craint, parce qu'un emploi consomme DU TEMPS avec voracité**.** Quand on a un emploi, c'est en VENDANT SON TEMPS qu'on fait de l'argent. Un emploi, c'est ce qui est à la base de ce révoltant échange de « 5 pour 2 ». Mais permettez-moi de traduire le mot « TEMPS » par un autre mot : « VIE ». *Quand vous avez un emploi, vous vendez votre vie pour de l'argent.* Si vous travaillez, vous avez un salaire. Pas d'emploi, pas de salaire. Qui a célébré un mariage aussi nul ?

Voici une liste d'emplois courants et le nombre d'années qu'il vous faut travailler pour parvenir à gagner 1 million de dollars. Si vous économisez

scrupuleusement 10 % de ce que vous gagnez et que vous glissez cette somme sous le matelas, il faudra dix fois plus de temps pour parvenir à 1 million de dollars. Avez-vous 300 ans devant vous pour arriver à 1 million de dollars ?

Carrière/Travail	Salaire annuel moyen	Nombre d'années pour GAGNER 1 million de $	Nombre d'années pour ÉCONOMISER 1 million de $
Architecte	64 000 $	16 ans	156 ans
Mécanicien	34 000 $	30 ans	294 ans
Barman	16 000 $	61 ans	625 ans
Charpentier	37 000 $	27 ans	270 ans
Ingénieur logiciel	80 000 $	13 ans	125 ans
Secrétaire	38 000 $	27 ans	263 ans
Coiffeur	22 000 $	47 ans	454 ans
Professeur	46 000 $	22 ans	217 ans
Pharmacien	95 000 $	11 ans	105 ans
Officier de police	48 000 $	21 ans	208 ans
Kinésithérapeute	66 000 $	15 ans	152 ans
Vétérinaire	72 000 $	14 ans	139 ans

Source : US Bureau of Labor Statistics[2], Anthony Balderrama, CareerBuilder.com. Chiffres arrondis pour plus de simplicité.

Ne serait-il pas plus logique d'être payé quoi que vous fassiez ? Être payé pendant que vous dormez, que vous vous amusez, que vous êtes aux toilettes, que vous vous détendez à la plage ? Pourquoi ne pas être payé simplement en fonction du passage du temps et faire en sorte que le temps travaille pour vous plutôt que contre vous ? Est-ce que ça existe ? Oui, mais pas quand on est sur la Voie lente.

ABERRATION N^{O} 2 : LES LIMITES DE L'EXPÉRIENCE

J'ai plus appris comme entrepreneur en deux mois qu'en dix ans de divers boulots sans perspective d'avenir. Le problème, quand vous avez des compétences spécialisées, c'est que ça restreint votre valeur à un nombre limité de besoins du marché. Vous devenez l'une des nombreuses roues d'un engrenage. Et si cette roue devient obsolète ou superflue ? Ah ben, dommage pour vous.

Ainsi, des milliers d'ouvriers en mécanique ont été remerciés parce que leur travail a été sous-traité ou qu'ils ont été remplacés par des robots. L'expérience ne leur sert à rien, au contraire. Vous vous rappelez les machines à écrire ? Comment le réparateur de machines à écrire s'en sort-il aujourd'hui ? Et les agents de change ? Et les agents de voyages ? Ces types de métiers disparus ou en voie de disparition n'ont plus la cote, comme des engouements passés de mode. Une année, vos compétences ont de la valeur, l'année d'après, c'est fini.

Ensuite, l'expérience d'un travail s'organise généralement autour d'un groupe restreint d'actions qui se répètent systématiquement, encore et encore, jour après jour. Après l'expérience initiale d'apprentissage, le travail suit une organisation stricte, et l'acquisition de nouvelles connaissances se fait au compte-gouttes. Un travail limite l'apprentissage et sonne alors le glas de la vie : un échange de force vitale contre de l'argent.

L'expérience vient de ce que vous faites dans la vie, pas de ce que vous faites dans un travail. *Vous n'avez pas besoin d'un travail pour acquérir de l'expérience.*

Posez-vous la question suivante : quelle est l'expérience la plus importante ? Celle d'un boulot sans intérêt dont le but est de payer vos factures ? Ou celle (avec ses échecs) liée à la création de quelque chose qui pourrait vous apporter la liberté financière tout au long de votre vie sans que vous ayez jamais plus besoin d'un boulot ?

ABERRATION N^{O} 3 : PAS DE CONTRÔLE

Avoir un emploi, c'est comme être assis à l'arrière d'un pick-up. On est exposé aux éléments, pendant que le conducteur est confortablement installé à l'avant. Et si la route devient chaotique ? On est ballotté de tous côtés, ou pire : éjecté par-dessus bord. On ne contrôle rien quand on est à l'arrière d'un pick-up, et c'est idiot d'avoir cette « stratégie » au cœur de votre plan financier. Si vous n'avez pas de contrôle sur votre revenu, vous n'avez pas de contrôle sur votre plan financier. Si vous n'avez pas de contrôle sur votre plan financier, vous n'avez pas de contrôle sur votre liberté.

Des millions de gens jouent docilement le jeu de leur entreprise, convaincus qu'un emploi est essentiel pour subvenir à leurs besoins. Il est évident qu'un emploi peut « subvenir à vos besoins », mais est-ce là tout ce que vous cherchez ? Vous voulez la richesse ou la médiocrité ? Si votre

voyage vers la richesse se retrouve entravé par une lettre de licenciement, c'est que vous jouez aux jeux de hasard. Ce n'est pas sérieux. Vous vous comportez comme un imbécile. Il n'y a absolument aucune sécurité dans un emploi.

ABERRATION N^{O} 4 : LA MAUVAISE HALEINE DE LINDA

J'ai dans ma famille des gens qui sont des employés depuis toujours. J'entends leurs difficultés et leurs épreuves. Malgré deux douzaines d'emplois au fil des ans, j'ai remarqué que rien ne change quand il s'agit des potins et des intrigues de bureau. C'est toujours la même histoire, juste différentes personnes, différents jours, différents bureaux. Une telle couche avec le patron avec une idée en tête. Jim est paresseux mais s'attribue tout le mérite du boulot. Linda a mauvaise haleine, mais personne n'ose lui dire. Lacey arrive tard et part tôt. Horace vole de la nourriture et porte la même veste sport tous les jours. Ce paresseux de Lester ne remet jamais de papier dans la photocopieuse. Ce sont toujours les mêmes histoires, dans des bureaux différents.

Où que vous travailliez, il y a toujours des intrigues de bureau. La scène est différente, mais les acteurs sont les mêmes. Et, hélas, en tant qu'employé immergé dans cet environnement de travail, vous devez jouer le jeu. Vous devez être docile sous peine de vous faire rabrouer par vos collègues ou votre patron.

Je me rappelle les coups de gueule de mon amie lorsqu'elle rentrait, épuisée, de son travail dans une entreprise hyper rigide. Il y avait une procédure à suivre pour tout. Vous avez une idée ? Super, soumettez-la à votre chef, qui la soumettra à son chef, qui la remettra ensuite au service juridique, qui la renverra ensuite pour révision au chef du chef, qui la renverra alors, bla-bla-bla ! Le temps qu'elle soit acceptée, soit elle sera périmée, soit quatre autres personnes l'auront revendiquée. Mais à qui ou à quoi sert cet enchevêtrement de procédures qui détruit votre santé mentale ? La seule façon de se défendre contre les intrigues de bureau, c'est de contrôler les règles du jeu, et pour cela, il faut que vous soyez le chef. Et pour être le chef, non seulement vous avez besoin d'être le maître du jeu, mais vous devez aussi en être le propriétaire.

ABERRATION N^{O} 5 : ÊTRE ABONNÉ À « VOUS PAYER EN DERNIER »

« Payez-vous en premier » est une doctrine de la Voie lente. Le problème, c'est que c'est quasiment impossible quand on est employé. Vous êtes assujetti aux lourds impôts locaux, régionaux et fédéraux[3], et vos posibilités pour protéger votre revenu contre l'imposition se limitent à votre contribution aux divers comptes d'épargne retraite – qui est également limitée : 10 % de vos revenus ou un maximum de 16 500 $ dans tous les cas. Si vous marchandez scrupuleusement votre vie et grimpez dans la hiérarchie de l'entreprise, attendez-vous à ce que 50 % de votre argent disparaisse avant d'atteindre votre poche. En tant qu'employé, vous souscrivez immédiatement au fait de « vous payer en dernier », et, oui, la souscription vous engage même si vous n'avez pas souscrit. Si vous vous payez en dernier et que tout le monde s'approprie votre argent en premier, ne vous attendez pas à pouvoir ériger votre richesse rapidement.

ABERRATION N^{O} 6 : LA DICTATURE DES REVENUS

Ça vous arrive de vous voir proposer une augmentation de 1 000 % par votre patron ? Imaginez le tableau : impressionné par les bénéfices évidents que vous avez apportés à la société dans laquelle vous travaillez, vous allez, plein de confiance, jusqu'au bureau de votre patron pour demander une augmentation. « J'apporte de la valeur à cette entreprise », justifiez-vous. « On peut compter sur moi, et je me fais rarement porter pâle. »

Votre patron adopte une posture défensive, croise les bras, regarde au plafond et incline négligemment vers l'arrière son gros fauteuil de cuir rouge. Vous prenez une profonde inspiration et lâchez : « C'est pourquoi, Monsieur, je demande une augmentation de 1 000 %. »

Votre patron émet un grognement guttural. Il redresse brutalement son fauteuil, plaque ses mains sur le bureau. « Bon, c'est quoi cette blague ? Je n'ai pas que ça à faire », lance-t-il.

Vous répondez : « Il n'y a pas de blague. Je suis sérieux. Je gagne 9 $ de l'heure. Je veux une augmentation et toucher 90 $ de l'heure. »

« Écoutez-moi bien. Vous n'aurez rien du tout, que ça vous plaise ou non. Sortez de mon bureau, arrêtez de me faire perdre mon temps, et si vous dégagez vite fait, je ne vous virerai pas. Qu'est-ce que vous dites de ça ? »

Vous sortez d'un pas mal assuré. Je suppose que votre patron ne pensait pas qu'une augmentation de 1 000 % était faisable.

Ce scénario n'arriverait jamais. En tant qu'employé, vous ne pouvez pas demander une augmentation de plus de 10 %, alors vous imaginez 1 000 % ! Pourtant, en tant qu'employé de toute entreprise, vous êtes sur votre terrain. *Votre valeur est imposée, et votre boulot devient un limitateur de richesse* inéluctable.

Soyez employé, et votre sort est scellé dans un troc de votre temps qui est criminel : cinq jours de votre vie contre deux jours de liberté. Soyez employé, et cela vous enchaîne à un niveau d'expérience limité. Soyez employé, et vous n'avez plus le contrôle de votre vie. Soyez employé, et vous êtes forcé de travailler avec des gens que vous ne supportez pas. Soyez employé, et vous serez payé en dernier. Soyez employé, et subissez la dictature sur votre revenu. Ces limitations sont des contre-insurrections par rapport à votre richesse. Vous voulez toujours être employé ?

Résumé du chapitre 11 : les particularités de la Voie rapide

- Quand vous êtes employé, vous vendez votre liberté (sous forme de temps) contre de la liberté (sous forme d'argent).
- C'est par l'action qu'on acquiert de l'expérience, quel que soit l'environnement dans lequel se déroule cette action.
- L'acquisition de richesse est contrecarrée lorsque vous n'avez pas le contrôle de votre principale source de revenu.

1. Aux États-Unis, les études supérieures sont toujours très onéreuses. (NdT)
2. Bureau des Statistiques, lié au département du Travail des États-Unis. (NdT)
3. Même si la pression fiscale aux États-Unis est l'une des moins fortes du monde, les contribuables américains payent des impôts au niveau fédéral et au niveau de l'État, et parfois même de la ville. (NdT)

12

LA VOIE LENTE : POURQUOI VOUS N'ÊTES PAS RICHE

Quelqu'un devrait nous avertir,
dès les premiers jours de notre existence, que nous allons mourir.
Ainsi, nous pourrions vivre notre vie à fond, chaque minute de chaque jour.
Je vous le dis : faites-le ! Tout ce que vous voulez faire, faites-le maintenant.
Car le temps nous est compté.

MICHAEL LANDON

L'INEPTIE DE LA VOIE LENTE

Si votre stratégie pour devenir riche est la Voie lente, je peux faire une hypothèse vraisemblable : vous n'êtes pas riche et ne le serez jamais. Ça alors ! Comment puis-je être aussi catégorique ? Simple. La stratégie de la Voie lente est ancrée dans le concept de l'Incontrôlable Levier Limité, que j'appellerai « ILL ». Si ça peut vous aider à retenir cet important concept, pensez à ceci : « Avec la Voie lente comme plan, "ILL" est impossible de devenir riche. »

L'Incontrôlable Levier Limité est la preuve dérangeante de l'inefficacité de la Voie lente. Comment devient-on riche sur la Voie lente ? Il faut un boulot qui paye bien, mettre de l'argent de côté, vivre une vie frugale, investir en Bourse, et répéter le tout pendant cinquante ans. Si l'on analyse cette stratégie en termes de construction mathématique, on se rend compte qu'on ne peut avoir ni contrôle ni effet de levier sur les variables qui définissent ce plan.

L'INCONTRÔLABLE LEVIER LIMITÉ (ILL) – PREMIÈRE PARTIE

Pourquoi l'ILL est-il si important ? Pour accumuler de la richesse financière, il vous faut attirer de grosses sommes d'argent. Pour attirer de grosses sommes d'argent, il faut deux choses : 1) le contrôle, 2) l'effet de levier. La Voie lente n'a ni l'une ni l'autre, et cette vérité saute aux yeux si l'on décompose la stratégie en ses équivalents mathématiques (l'univers de sa richesse). Découvrez les mathématiques qui régissent le plan et vous découvrirez ses faiblesses !

Lorsqu'on déconstruit la Voie lente, on trouve deux variables : 1) la source de revenu principale, qui définit la façon dont on gagne ses revenus, 2) l'accélérateur de richesse, qui définit comment la richesse s'accumule. La source principale de revenu sur la Voie lente provient d'un « emploi », et le véhicule d'accélération de la richesse provient des « investissements financiers » comme les plans d'épargne retraite et les fonds communs de placement. Assemblez-les et vous obtenez l'équation de la richesse par la Voie lente :

richesse = emploi + investissements financiers
source de revenu principale *accélérateur de richesse*

Dans le cadre de ce plan, le revenu finance à la fois le style de vie et les investissements financiers. Cependant, pour comprendre le coût prohibitif de l'ILL inhérent à ce plan, nous devons analyser plus en profondeur ses deux composantes, en commençant par la variable emploi.

LE GARDIEN DE LA RICHESSE : LA VALEUR INTRINSÈQUE

Comment gagne-t-on de l'argent dans un emploi ? Par *la valeur intrinsèque.*

La valeur intrinsèque est déterminée par le marché, c'est le prix auquel vous pouvez échanger votre temps contre de l'argent. La valeur intrinsèque est ce que vous gagnez en occupant un emploi. Combien quelqu'un est-il prêt à vous payer pour ce que vous offrez à la société ? La valeur intrinsèque se mesure en unités de temps, que ce soit *l'heure* ou *l'année.* Si on vous paie 10 $ de l'heure à retourner des steaks sur le gril d'un fast-food du quartier, votre valeur intrinsèque est de 10 $ de l'heure. Si vous êtes comptable et que vous gagnez 120 000 $ de salaire annuel, votre valeur intrinsèque est de 120 000 $ par an.

- *emploi [valeur intrinsèque] = taux horaire × nombre d'heures travaillées*

ou

- *emploi [valeur intrinsèque] = salaire annuel*

Remarquez que la valeur intrinsèque se mesure en unités de TEMPS. Cet « ancrage dans le temps » introduit le premier élément punitif dans la création de richesse par le biais de la Voie lente. Peut-on contrôler le temps ? Peut-on influencer le temps ? Non. Votre temps est limité à des journées de 24 heures. Si vous gagnez 200 $ de l'heure, vous ne pouvez pas exiger de travailler par miracle 400 heures par jour. Si vous gagnez 50 000 $ par an, vous ne pouvez pas demander par miracle à travailler 400 ans dans votre vie. *On n'a aucune influence sur le temps.*

Pour celui qui est payé à l'heure, la limite maximum est de 24 heures, quoi qu'il en soit : on ne peut rien faire pour changer cette limite. En théorie, on peut échanger 24 heures de sa journée contre un revenu, mais pas plus. Bien sûr, il est humainement impossible de travailler 24 heures par jour, donc en réalité, c'est 8 à 12 heures qu'on peut monnayer.

Pour celui qui touche un salaire annuel, le principe est le même. On ne peut pas travailler plus d'années que l'espérance de vie normale. Quelle est la limite supérieure de cet échange ? Quarante, cinquante ans ? Dans toute l'histoire de l'humanité, personne n'a jamais pu travailler 10 000 ans. Que vous soyez payé à l'heure ou à l'année – peu importe –, vous ne pouvez pas influencer le temps !

Réfléchissez à ceci : est-ce que 12 est un gros chiffre ? Et 50 ? Ces nombres vous prédisposent-ils à devenir millionnaire ? Non et cela vous montre pourquoi les mathématiques d'un emploi sont dissuassives en matière de richesse : votre temps est limité à de petits nombres, et vous n'avez aucune influence sur eux. Le concept d'« heures travaillées » ou de « salaire annuel » est une ineptie d'un point de vue mathématique parce qu'il est basé sur des mesures de temps qui ne peuvent être ni maîtrisées ni modifiées. Les mathématiques ne peuvent mentir ; 12 sera toujours moins grand que 10 000 000. Si l'effet de levier est limité, la création de richesse est limitée. *Les petits chiffres ne font pas des millionnaires.*

Derrière l'effet de levier limité, il y a un autre tueur de richesse radical : l'absence de contrôle. Pouvez-vous exercer un contrôle sur votre employeur ? Pouvez-vous exercer un contrôle sur votre salaire ? Pouvez-vous exercer un contrôle sur l'économie ? Pouvez-vous gagner 50 000 $ une année et encaisser 50 millions l'année suivante ? Avez-vous le moindre contrôle sur votre emploi, y compris sur votre maigre

augmentation de salaire de 4 % ? Vous pensez peut-être le pouvoir en changeant régulièrement de boulot, mais, en fait, vous ne pouvez pas. Votre contrôle est faible, voire inexistant.

LES INTÉRÊTS COMPOSÉS : CE QUE L'« ON » NE VOUS DIT PAS

La seconde variable dans l'équation de la richesse par la Voie lente est « l'accélérateur principal de richesse », qui provient des investissements financiers comme les fonds communs de placement, plans de retraite et autres investissements traditionnels vantés par les gourous et les conseillers financiers. Ces investissements utilisent la stratégie financière connue sous le nom d'« intérêts composés », construction mathématique qui fait ressortir le pouvoir de l'accumulation des intérêts sur de grandes périodes de temps. L'argument de vente fondamental des intérêts composés est la rengaine que vous rabâchent les vieux gourous jusqu'à la nausée : 10 000 $ investis aujourd'hui vaudront des milliards dans quarante ans. Investissez 250 $ chaque mois pendant cinquante ans et vous serez riche à la retraite. Utilisés de façon correcte, les « intérêts composés » sont un allié puissant pour la richesse ; utilisés dans l'optique de la Voie lente, ils créent des ornières dans lesquelles le voyage vers la richesse s'enlise. Pourquoi ? Là encore, les mathématiques nous donnent la réponse, qui s'apparente à la raison pour laquelle un emploi ne peut pas vous rendre riche : c'est un problème de *temps*.

Créer de la richesse par le biais des intérêts composés nécessite du temps, et même beaucoup de temps. Tout comme pour votre emploi, vous n'avez ni effet de levier ni contrôle sur les intérêts composés, ou sur vos investissements financiers comme les fonds communs de placement ou les plans de retraite. Ils s'appuient sur des hypothèses de calcul illusoires pour créer de la richesse.

Tout comme les revenus que vous touchez se mesurent en taux horaire ou en salaire annuel, le processus d'accélération de la richesse des « intérêts composés » se mesure également en temps (nombre d'années) multiplié par un rendement annuel. Revoyons la formule mathématique qui explique la pathologie de la richesse par la Voie lente :

richesse = emploi + investissements financiers

source de revenu principale *accélérateur de richesse*

ou si l'on développe :

richesse =
[valeur intrinsèque (annuelle)] *source de revenu principale*
+ [intérêts composés (annuels) *accélérateur de richesse*

ou si l'on développe encore plus :

richesse =
(temps × valeur horaire ou salariale) *source de revenu principale*
+ somme investie × (1 + rendement)^{temps} *accélérateur de richesse*

Comme dans le cas de l'emploi, le défaut des « intérêts composés » vient des mêmes restrictions mathématiques : les chiffres travaillent CONTRE vous au lieu de travailler POUR vous. Regardez le tableau ci-dessous qui met en évidence l'effet des intérêts composés avec cet investissement de 10 000 $.

Investissement de 10 000 $				
Temps	**Taux de croissance**			
(années)	5 %	10 %	15 %	20 %
5	12 763 $	16 105 $	20 114 $	24 883 $
10	16 289 $	25 937 $	40 456 $	61 917 $
15	20 789 $	41 722 $	81 371 $	154 070 $
20	26 553 $	67 275 $	163 665 $	383 376 $
25	33 861 $	108 347 $	329 190 $	953 962 $
30	43 219 $	174 494 $	662 118 $	2 373 763 $
35	55 160 $	281 024 $	1 331 755 $	5 906 682 $
40	70 400 $	452 593 $	2 678 635 $	14 697 716 $

Un gourou de la Voie lente prêche qu'un investissement de 10 000 $ à un taux de 15 % vaudra plus de 2,5 millions de dollars dans quarante ans !

Hourra !

Ce que l'on ne vous dit pas ? On ne vous dit pas qu'un rendement de 15 % année après année est impossible, à moins que vous n'investissiez avec Bernie Madoff ou Charles Ponzi. On ne vous dit pas que dans quarante ans, vous serez mort ou pas loin. On ne vous dit pas que dans quarante ans, vos 2,5 millions de dollars vaudront probablement 250 000 de nos dollars d'aujourd'hui et qu'un litre de lait vaudra 5 $. On ne vous dit pas que ce n'est pas la méthode que les gourous eux-mêmes utilisent pour accélérer leur propre richesse. Il y a beaucoup de choses qu'on ne vous dit pas, et pourtant vous êtes censé y croire aveuglément.

L'INCONTRÔLABLE LEVIER LIMITÉ (ILL) – DEUXIÈME PARTIE

Pour que les intérêts composés soient efficaces, il faut trois choses :

1) du TEMPS, mesuré en années,

2) un RETOUR SUR INVESTISSEMENT ANNUEL favorable pendant ces années,

3) une SOMME INVESTIE et réinvestie de façon répétée.

Ces trois variables constituent la dernière partie de notre équation de la richesse par la Voie lente :

$$\text{intérêts composés} = \text{somme investie} \times (1 + \text{rendement})^{\text{temps}}$$

Bien que cela soit une version simplifiée d'une équation plus compliquée, le but de cette analyse est de mettre en lumière ses composantes variables. Les intérêts composés exigent que votre investissement ait un rendement prévisible de 10 % par an. Bonne chance pour ce pari qui doit s'étaler sur quarante ans. Les marchés ont-ils jamais perdu 20 % en l'espace d'un an ? Ou 40 % ?

Assurément, et quand c'est le cas, vos économies durement gagnées s'évaporent.

Voyez-vous, l'accélération de la richesse via *les intérêts composés est illusoire parce que ses variables sont illusoires*. Ni le temps ni le rendement ne peuvent être influencés ou maîtrisés. C'est encore une question d'ILL.

Pouvez-vous exiger un rendement de 2 000 % sur votre argent, cette année ? Pouvez-vous exiger que l'horizon de temps de votre

investissement s'allonge et passe des 40 ans classiques à 400 ans ? Une fois encore, vous n'avez aucune influence possible sur ces nombres. Votre horizon d'investissement est au maximum de cinquante ans. Pour le rendement, c'est pire – on peut généralement tabler sur des retours sur investissements de 6 %, 8 % ou 10 %. Le temps est limité par le nombre d'années que vous pouvez vivre, le rendement est limité par le rendement moyen des investissements financiers courants, et la somme est limitée parce que vos moyens de créer du revenu proviennent d'un emploi – également limité ! La seule façon de contrecarrer la faiblesse mathématique des intérêts composés, c'est de *commencer par une grosse somme, et il faut un effet de levier pour avoir de grosses sommes !*

De plus, comme dans le cas de l'emploi, vous ne pouvez pas contrôler les intérêts composés. Pouvez-vous imposer à votre banque qu'elle vous paie des intérêts de 25 % sur vos économies ? Hé, Monsieur le Banquier de la Voie lente, j'exige un rendement de 25 % sur mon compte épargne ! Pouvez-vous contrôler l'économie ? Hé, Madame l'Économie, pouvez-vous me garantir un faible taux de chômage et un environnement fiscal favorable aux entreprises ? Pouvez-vous contrôler le rendement moyen de la Bourse ? Hé, Monsieur le Marché boursier, j'en ai marre de ces rendements à 8 %, pouvez-vous me rapporter 250 % cette année ? Plutôt comique ! Pouvez-vous contrôler quoi que ce soit dans cette équation, à part une recherche de malade pour trouver les meilleurs investissements qui vous permettront d'obtenir un maigre 1 % ? La réponse est non.

POURQUOI LES FONDS DE PLACEMENT ET VOTRE PLAN D'ÉPARGNE RETRAITE NE VOUS RENDRONT PAS RICHE

En 2008, j'ai assisté à un séminaire sur un investissement à taux fixe organisé par une importante maison de courtage. Les investissements à taux fixe sont des instruments financiers comme les obligations émises par des entités publiques ou des entreprises. Il y avait environ cinquante personnes qui assistaient au séminaire qui faisait salle comble. Assis au fond, j'observais la foule. À part les cheveux gris, les accoutrements démodés, les cannes et les fauteuils roulants, que restait-il ? Moi, et c'est tout. J'étais la plus jeune personne de l'assemblée (et, purée, je ne suis même plus si jeune que ça, moi-même). Comment un type de 30 ans et quelque se retrouve-t-il dans une pièce pleine de retraités ?

Les gens rassemblés là avaient tous connu le succès de la Voie lente. Ils avaient utilisé le temps pour accélérer la richesse, et cela leur avait

apporté la vieillesse. Je ne dis pas ça par méchanceté vis-à-vis des générations plus âgées, mais pour faire ressortir le point suivant : les intérêts composés (plan d'épargne retraite, fonds communs de placement, marché boursier) ne peuvent pas être un facteur d'accélération rapide de la richesse.

Selon la société de recherche et de marketing The Harrison Group (theharrisongrouponline.com), seuls 10 % des penta-millionnaires (actif net de 5 millions de dollars) indiquent que leur richesse provient d'investissements passifs. Il n'y avait pas de chiffres concernant les âges, mais on peut deviner que parmi eux, aucun n'avait moins de 30 ans.

Réfléchissez à ceci. Avez-vous jamais rencontré un étudiant devenu riche en investissant dans des fonds communs de placement ou dans le plan d'épargne retraite de son employeur ? Et ce type qui a acheté des obligations d'entités publiques en 2006 et pris sa retraite en 2009 ? Je me demande si ce type qui conduit une voiture d'1,2 million de dollars en est arrivé là grâce à son portefeuille équilibré de fonds communs de placement.

Ces gens n'existent pas parce que les jeunes qui deviennent riches ne tirent pas profit de rendements à 8 % mais à 800 % ! Votre richesse a-t-elle jamais augmenté de 800 % en un an ? Probablement pas, mais vous savez quoi ? LA MIENNE, SI ! Parce que je ne suis pas prisonnier de l'équation de la richesse par la Voie lente. Le véhicule d'accélération de ma richesse ne vient pas de la Bourse !

Pourtant, on nous a habitués à croire que ces outils accélèrent la richesse. Les fonds communs de placement, les actions, les obligations, les plans d'épargne retraite, les achats périodiques par sommes fixes et les intérêts composés sont des stratagèmes sommaires pour accélérer la richesse par la Voie lente. Malheureusement, sans contrôle ni possibilité d'influence, ce sont de piètres accélérateurs de richesse.

LE PLACEMENT À LONG TERME EST MORT

Pendant mes études supérieures, on m'a appris que la stratégie « buy and hold » (acheter et garder) était la stratégie d'investissement sans danger qui rapportait des millions. Achetez des actions dans des sociétés solides, installez-vous confortablement dans votre canapé et attendez des décennies : et voilà, vous croulerez sous les millions. Ils nous collaient le graphique sous le nez en disant : « Un investissement de 10 000 $ dans la

société XYZ en 1955 vaudrait 5 millions de dollars aujourd'hui ! » Dieu merci, je ne les ai pas écoutés.

En 1997, j'ai ouvert un compte d'épargne retraite avec 1 000 $ et j'ai placé la somme dans un fonds de pension d'une importante société d'investissement. Oui, j'ai laissé les « professionnels » s'en occuper pour moi. Pendant dix ans, je n'y ai pas touché. En fait, j'ai oublié l'existence du fonds.

Dans les dix années qui ont suivi, je me suis fait plus de 10 millions de dollars en suivant la feuille de route de la Voie rapide et en utilisant l'effet de levier de la stratégie de l'Autoroute. Et qu'en fut-il de ce compte d'épargne retraite ouvert des années auparavant ? Je n'y ai jamais touché et l'ai laissé subir les aléas de la Voie lente. Aujourd'hui, ce compte a un solde de 698 $. 698 $! Avec l'inflation, son véritable pouvoir d'achat est de 500 $! Le vide-poches dans lequel je mets ma monnaie sur la table de la cuisine était un meilleur investissement. Si j'avais investi 1 million de dollars dans ce compte, j'aurais perdu plus de 400 000 dollars. Et c'est ça, la sacro-sainte arme d'enrichissement de la Voie lente ? Hilarant ! Des millions de gens vénèrent la feuille de route de la Voie lente, où l'axe principal est la stratégie *buy and hold*, mais cet axe principal prend des décennies à parcourir, il est semé de dangers et mène rarement à la richesse. J'ai récemment entendu un pronostiqueur de la Voie lente proclamer l'efficacité de « l'Enrichissement lent » en citant cette savoureuse anecdote : « Si vous aviez investi 1 000 $ dans les actions du S&P 500 à la fin de l'année 1940, vous auriez aujourd'hui 1 341 513 $. » Alors examinons ces chiffres, si tant est qu'ils veuillent dire quelque chose.

1) Nous sommes en 1940, imaginons que vous avez 21 ans.

2) Nous sommes en 1940, et vous avez réussi à mettre la main sur 1 000 $, ce qui représente environ 15 000 $ d'aujourd'hui.

3) Vous avez pris ces 1 000 $ de 1940 et fait ce qui est indiqué ci-dessus.

Félicitations ! Nous sommes MAINTENANT en 2011, vous avez 91 ans et vous êtes à la tête de 1 341 513 $. Ou si vous avez eu la chance de recevoir ces 1 000 $ À LA NAISSANCE, vous avez à présent 71 ans ! Oui, les amis, c'est le moment de montrer votre enthousiasme ! L'Enrichissement lent va vous rendre riche ! Ne tenez pas compte de votre espérance de vie de 74 ans, et assurez-vous que votre fauteuil roulant soit

équipé de jantes chromées. Sérieusement, comment peut-on s'enthousiasmer pour de telles foutaises ?

LA RELATION PERFIDE DE LA VOIE LENTE AVEC LE TEMPS

Les intérêts composés et les emplois en entreprise souffrent de la même maladie : la consommation gloutonne et fautive de votre temps sans que vous en ayez le moindre contrôle. Les deux variables de l'équation de la richesse par la Voie lente sont ancrées dans le temps – le temps vendu dans un emploi et le temps vendu dans les investissements financiers. Le temps devient la clef de voûte de la richesse, liée de fait aux handicaps mathématiques de la mortalité : des journées de 24 heures et une espérance de vie professionnelle de 50 ans. Oui, « devenir riche » est une fonction du temps. À moins que vous ne prévoyiez de vivre éternellement, cette relation est douteuse et imprudente. Pourquoi ? *Parce que troquer votre temps, c'est troquer votre richesse.*

Examinez ces exemples pathétiques et courants. Supposons que vous ayez un taux d'épargne de 5 % sur votre salaire brut et un taux de rendement de vos investissements de 8 % par an. Nous ne tiendrons pas compte des impôts ni de l'inflation.

- Salaire de 25 000 $ par an, épargnez 1 250 $ par an, investis sur 40 ans à 8 % = 362 895 $
- Salaire de 50 000 $ par an, épargnez 2 500 $ par an, investis sur 40 ans à 8 % = 725 791 $
- Salaire de 75 000 $ par an, épargnez 3 750 $ par an, investis sur 40 ans à 8 % = 1 088 686 $
- Salaire de 100 000 $ par an, épargnez 5 000 $ par an, investis sur 40 ans à 8 % = 1 451 581 $
- Salaire de 150 000 $ par an, épargnez 7 500 $ par an, investis sur 40 ans à 8 % = 2 177 132 $

Ne vous laissez pas embobiner par ces chiffres. Gardez à l'esprit que c'est DANS 40 ANS. Si vous avez 20 ans, vous en aurez 60. Si vous avez 30 ans, vous en aurez 70. Si vous avez 40 ans, vous serez mort. Désolé, mais cela va au-delà de l'espérance de vie.

Alors, à ces âges-là, est-ce que cet argent et la liberté qu'il peut vous procurer vous paraissent attrayants ? De plus, réalisez-vous que cet argent aura alors la moitié du pouvoir d'achat d'aujourd'hui ? Il y a

quarante ans, on pouvait acheter une voiture pour 3 000 $ et une miche de pain pour 20 cents. N'oublions pas non plus les autres hypothèses ambitieuses : un emploi bien rémunéré et une économie forte qui garantisse un rendement de 8 % par an. En 2008, les marchés ont perdu 50 %. J'imagine que les gourous ont oublié de mentionner ces anomalies.

Les amis, vous ne voulez pas des millions pour accompagner vos dernières années, vous voulez des millions pour accompagner votre jeunesse.

Tous les jours, les gens sacrifient leur temps pour de minuscules pépites de richesse, où le temps est le passif et non l'actif. Tout ce qui vole du temps et n'a pas le pouvoir de libérer du temps est un passif.

Sur la Voie lente, le temps est maltraité comme s'il était une fontaine débordante de vie qui coule à l'infini. Malheureusement, le taux de mortalité est de 100 %, et le pronostic vital est la mort à coup sûr. Un jour, vous mourrez ; espérons que vous n'aurez pas gaspillé 60 % de votre temps à trimer dans un box de travail pendant que vos enfants grandissaient et que votre épouse vous trompait avec le prof de yoga.

LA VOIE LENTE EST UN PLAN D'ESPOIR

La Voie lente dilue votre contrôle. Si vous lisez ce livre, c'est que vous voulez avoir le contrôle de votre destin financier, ET NON le remettre entre les mains d'une quelconque société ou de la Bourse. Si vous voulez devenir riche*, vous devez contrôler les variables de votre plan financier et en tirer parti* – tout plan financier sur lequel on n'a pas de contrôle se délite et devient un plan d'espoir. Pourvu que je ne sois pas viré ! Pourvu que mes actions remontent ! Pourvu que j'aie cette promotion ! Pourvu qu'on ne me sucre pas mes heures ! Pourvu que ma boîte ne fasse pas faillite ! Pourvu ! Pourvu ! Pourvu ! *Désolé, mais l'espoir ne constitue pas un plan !*

Le plan de la Voie lente repose sur une prison mathématique, avec le temps comme gardien. Pour créer rapidement une richesse explosive, vous devez abandonner la formule de la Voie lente et sa relation vicieuse au temps. *La richesse se construit avec le temps comme actif et non comme passif !*

Pourtant, la réaction à l'Incontrôlable Levier Limité de l'automobiliste de la Voie lente (M. Prudent) est prévisible : il s'embarque dans une lutte erronée contre la seule variable qu'il perçoit comme contrôlable – sa

valeur intrinsèque. M. Prudent se dit : « Je dois gagner plus ! » Et pour ce faire, il se lance en vain dans des études coûteuses.

Résumé du chapitre 12 : les particularités de la Voie rapide

- La richesse par le biais de la Voie lente est improbable, à cause de l'Incontrôlable Levier Limité (ILL).
- La première variable de l'équation de la richesse par la Voie lente provient d'un emploi dont la valeur intrinsèque équivaut à votre valeur d'échange pour chaque unité de temps de votre vie.
- La valeur intrinsèque est la valeur de votre temps établie par le marché ; elle est mesurée en unités de temps, à savoir l'heure ou l'année.
- Sur la Voie lente, la valeur intrinsèque (qu'elle soit mesurée à l'heure ou à l'année) est numériquement limitée, parce qu'il n'y a jamais que 24 heures dans un jour (pour celui qui est payé à l'heure) et que l'espérance de vie moyenne[1] est de 74 ans (pour le salarié).
- Tout comme la principale source de revenu de M. Prudent (son emploi), le véhicule d'accélération de sa richesse (les intérêts composés) est également lié au temps.
- Tout comme l'emploi, les intérêts composés sont mathématiquement insignifiants et ne peuvent pas être modifiés. On ne peut pas forcer le marché (ou l'économie) pour obtenir des rendements phénoménaux année après année.
- La richesse ne peut pas être accélérée si elle fonctionne selon une formule mathématique basée sur le temps.
- Le temps est votre moteur principal, et vous ne devriez pas l'échanger contre de l'argent.
- Vous ne devriez pas considérer votre temps comme une ressource consommable pour atteindre la richesse, parce que la richesse elle-même est constituée de temps.
- Du fait même de votre mortalité, vous ne pouvez pas mathématiquement utiliser le temps pour créer de la richesse.
- Si vous ne contrôlez pas les variables inhérentes à l'univers de votre richesse, vous ne pouvez pas contrôler votre plan financier.

1. D’après les estimations de l’OMS de 2015, l’espérance de vie moyenne pour les deux sexes place la France au 10e rang mondial (82,4 ans), contre le 30e pour les États-Unis (79,3 ans). (NdT)

13

UN COMBAT FUTILE : LES ÉTUDES

La seule chose qui interfère avec mon apprentissage est mon éducation.
ALBERT EINSTEIN

LE COMBAT CONTRE L'INCONTRÔLABLE LEVIER LIMITÉ : LES ÉTUDES

La réaction naturelle de M. Prudent face à l'Incontrôlable Levier Limité (ILL), inhérent à son équation de la richesse, est de partir en guerre contre sa valeur intrinsèque en déployant l'arme des études. Puisque l'ILL définit la Voie lente, M. Prudent raisonne en se disant que la seule variable qu'il puisse augmenter est son taux de rémunération. Il faut que je me fasse un salaire à six chiffres ! Il faut que je gagne plus d'argent ! C'est donc sans surprise qu'il retourne sur les bancs de l'école pour décrocher un diplôme ou un MBA. Il fait valoir que « les MBA gagnent 15 % de plus ! » ou que « le salaire de base d'un chef de projet diplômé est de 120 000 $ par an ! ».

Ainsi Steve Ambrose s'inscrit-il à un MBA pour améliorer son CV. Le coût du MBA est de 44 000 $ et de 800 heures. Steve justifie cette double dépense (en argent et en temps) parce qu'il compte sur l'augmentation de sa valeur intrinsèque. Lorsqu'il aura son diplôme, Steve s'attend à avoir plus de valeur au sein de son entreprise et sur le marché de la concurrence. Hélas, il continue à négocier son temps contre de l'argent – simplement, à un niveau plus élevé –, mais toujours sans contrôle ni levier.

Un autre exemple est celui de mon amie qui s'est inscrite à un cours diplômant qui lui a volé 5 samedis entiers de sa vie et lui a coûté 2 700 $.

Son objectif ? Un diplôme de gestion de projets qui augmenterait sa valeur intrinsèque sur le marché du travail. En tant que chef de projet diplômée, elle s'ouvre à de nouvelles opportunités avec un niveau de salaire supérieur. Mais c'est toujours un échange de temps contre de l'argent.

Consciemment ou non, M. Prudent croit qu'augmenter sa valeur intrinsèque peut créer de la richesse. Vous voulez être bien payé dès la fin de vos études ? Faites des études pour devenir médecin : votre valeur intrinsèque vaut à présent 200 $ de l'heure. Devenez ingénieur, avocat ou comptable – tous des emplois salariés très bien payés. Normalement, des études supérieures classiques servent les objectifs de la Voie lente – une tentative claire d'élever sa valeur intrinsèque. Combattez cette variable qu'est la valeur intrinsèque !

TOUTES LES ÉTUDES NE SE VALENT PAS

Le problème, quand on fait des études supérieures pour augmenter sa valeur intrinsèque, c'est que c'est épouvantablement coûteux en temps et en argent. Pas une semaine ne passe sans que j'entende parler d'un jeune diplômé de MBA qui peine à rembourser ses emprunts étudiants avec la paie d'un boulot qu'il aurait pu avoir en sortant du lycée. Une dette qui vous enchaîne à un boulot n'est pas une bonne dette. Le désir d'obtenir un « gros diplôme » pourrait bien être un cheval de Troie pour votre liberté.

Toutes les études ne se valent pas. Certaines peuvent être un obstacle au cours de votre voyage vers la richesse. Si vos études vous ensevelissent sous une montagne de dettes et vous assujettissent à un boulot pour le restant de vos jours, valaient-elles vraiment la peine ? Si un MBA augmente votre salaire de 15 %, mais qu'il faut 15 ans pour le rembourser, était-ce un bon investissement ?

Voici un grand mythe : *pour être riche, il faut un diplôme d'études supérieures qui coûte cher*. N'importe quoi ! Il n'est pas nécessaire d'avoir un diplôme pour prendre l'Autoroute de la richesse. Certains des plus riches emprunteurs de l'Autoroute n'ont jamais fini le lycée ou même le collège. Bill Gates, Steven Spielberg, Richard Branson, Michael Dell, Felix Dennis, David Geffen et John Paul DeJoria ont tous laissé tomber l'école pour poursuivre des objectifs de la Voie rapide. Comment osent-ils être riches alors qu'ils n'ont pas de « diplôme » ? !

LE PIÈGE DE LA VOIE LENTE

Financer des études supérieures exorbitantes est un jeu dangereux qui peut vous mener au piège de la Voie lente : *la conformité et l'asservissement aux études*.

Les études supérieures classiques partent de connaissances générales pour aboutir à des compétences très spécifiques. Ainsi, quand j'étudiais la finance, j'ai appris des formules mathématiques complexes utiles dans la prise de décisions financières, des choses telles que « acheter ou louer » ou le « retour sur investissement ». Ces concepts sont des outils spécifiques propres à un métier qui peuvent limiter vos options futures. Le chemin tracé pour les diplômés de la finance était de trouver un emploi dans le secteur de la finance, une compagnie d'assurances, un cabinet d'expertise comptable ou une société d'investissements.

Mes études ont eu pour conséquence indirecte et involontaire de restreindre mes options à des disciplines spécifiques fondées sur des compétences académiques. Résultat ? *Conformité et choix restreints*. S'il n'y a pas d'opportunités dans mon domaine, mes études deviennent marginales et dévalorisées. Si les opportunités disponibles nécessitent un niveau d'études inférieur (disons un bac + 3) à ce que j'ai (un MBA), je deviens surdiplômé et inemployable. Si mes compétences pratiques s'érodent du fait de l'évolution technologique, ma formation se déprécie, et ma valeur dans la société décroît en proportion.

Le deuxième risque de prise au piège, ici, est « l'asservissement aux études ». Si le Trottoir prédispose à « l'asservissement au style de vie », la Voie lente mène à « l'asservissement aux études » (érosion de la liberté pour cause d'études) qui enchaîne la victime à un travail. Vos études vous ont-elles lié à un travail ? Les études supérieures coûtent cher. D'après le College Board américain, un diplôme universitaire coûte près de 60 000 $, pension comprise. Vous préférez le prestige d'une école privée ? Adieu la Ferrari. Ce genre de dettes enterre vos rêves de jeunesse et les enchaîne de manière permanente à la Voie lente, ou pire, au Trottoir.

Regardons les statistiques. En 2007, le *Washington Post* a rapporté que, selon Nellie Mae – le grand fournisseur de prêts étudiants –, lorsque les étudiants entrent en troisième cycle, 56 % d'entre eux sont titulaires d'au moins 4 cartes de crédit avec un solde débiteur moyen de 2 864 $. D'après une étude de Demos-USA.org – une organisation de recherche sur la politique publique pour l'égalité pour tous –, les jeunes de la tranche d'âge des 18-24 ans dépensent presque 30 % de leurs revenus mensuels à

rembourser leurs dettes. C'est deux fois plus qu'il y a vingt ans. Un sondage a révélé que l'étudiant universitaire moyen avait près de 19 000 $ de prêts étudiants quand il arrivait en licence, et au-delà de ce niveau : plus de 45 000 $. Selon une enquête de la maison de courtage Charles Schwab menée en 2007, les adolescents pensent qu'ils gagneront, adultes, un salaire moyen de 145 000 $. En réalité, les adultes titulaires d'un diplôme universitaire touchaient en moyenne 54 000 $. Malheureusement, l'avenir n'est pas radieux au point de nécessiter qu'on se protège du soleil. Entre les attentes et la réalité, c'est un gouffre d'environ 100 000 $. Cette disparité peut expliquer pourquoi les dettes de nos jeunes ont explosé alors qu'ils ajustent la réalité à leurs attentes. *Si je ne peux pas gagner 145 000 $, je peux faire comme si !*

La meilleure excuse que les gens donnent pour expliquer leur manque de richesse, c'est : « Je n'ai pas le temps. » Mais pourquoi n'avez-vous pas le temps ? Parce que vous avez un boulot. Pourquoi avez-vous un boulot ? Parce que vous en avez besoin. Pourquoi en avez-vous besoin ? Parce que vous avez des factures à payer. Pourquoi avez-vous des factures à payer ? Parce que vous êtes endetté. Pourquoi êtes-vous endetté ? Ah oui, parce que vous avez fait des études pendant six ans et que vous avez eu des prêts étudiants à six chiffres.

Si vous avez financé vos études supérieures par des dettes, ces dettes deviennent automatiquement parasites, elles vous forcent à tomber dans l'asservissement à un travail, et cela détruit votre liberté. Alors que vous gagnez peut-être plus, vous êtes obligé de travailler pour contrecarrer vos dettes. Ces dettes sont parasites parce qu'au lieu de vous libérer du temps, elles vous obligent à vendre votre temps sous contrat. Hélas, ces dettes parasites sont impitoyables et se fichent de ce à quoi elles ont servi initialement. Que vous deviez 35 000 $ pour votre superbe BMW ou votre prêt étudiant, les dettes volent votre liberté et vous obligent à travailler sous contrat.

Résumé du chapitre 13 : les particularités de la Voie rapide

- Sur la Voie lente, M. Prudent tente de modifier sa valeur intrinsèque par les études.

- Le temps sous contrat est le temps que vous passez à gagner votre vie. C'est l'inverse du temps libre.
- Les dettes parasites sont des dettes qui vous forcent à vendre votre temps sous la forme d'un travail.

14

L'HYPOCRISIE DES GOUROUS DE LA FINANCE PERSONNELLE

Il fut un temps où un imbécile et son argent étaient vite séparés, mais maintenant, cela arrive à tout le monde

ADLAI STEVENSON

VOUS AVEZ ÉTÉ DUPÉ

Supposez qu'après vos études, vous preniez un peu de ventre et décidiez qu'il est temps de vous remettre en forme. Vous vous inscrivez à un cours de l'université du Temps libre intitulé « Alimentation saine : mangez et retrouvez un corps harmonieux ».

Le premier jour de cours, vous arrivez de bonne heure, vous vous trouvez un siège et vous attendez le formateur avec impatience. Au bout de quelques minutes, un homme obèse entre dans la salle et va au-devant de la classe en se dandinant. Vous pensez : « Ouh, qu'il est gros… Mais c'est justement pour ça qu'il est ici… Tant mieux pour lui ! » Alors qu'il transpire à grosses gouttes en fourrageant dans ses papiers, vous jetez un coup d'œil à la chaise d'étudiant qui est juste à côté de lui et vous vous demandez s'il va pouvoir y rentrer… Il est deux fois plus gros que la chaise !

Et puis, soudain, vous êtes frappé par le paradoxe. Ce n'est pas un étudiant mais le formateur ! Il se fout de nous ou quoi ? Comment cet homme peut-il efficacement dispenser un cours intitulé « Alimentation

saine : mangez et retrouvez un corps harmonieux » quand il n'est pas lui-même un modèle de ce qu'il enseigne ? Comment pourrait-on le prendre au sérieux ? Perplexe face à une telle hypocrisie, vous quittez la salle et vous dirigez vers la comptabilité, bien décidé à vous faire intégralement rembourser.

Pour ce qui est des gourous et des conseillers financiers, voici ce que vous devez faire : quitter la salle et exiger un remboursement parce qu'ils sont coupables d'être des paradoxes vivants.

LE PARADOXE VIVANT

Éviter les paradoxes vivants par ce genre de questions : « Mettez-vous en pratique ce que vous prêchez ? Êtes-vous un modèle, un exemple de ce que vous enseignez ? »

Demanderiez-vous des conseils beauté à une femme qu'on traite de « pot de peinture » ?

Demanderiez-vous des conseils financiers à un fainéant en faillite ?

Demanderiez-vous des conseils médicaux à un éboueur ?

Demanderiez-vous des conseils de musculation à un gringalet de 45 kg ?

Ce type de paradoxe fait l'objet d'un débat passionné sur mon forum. Certains pensent qu'il est parfaitement acceptable de prôner une stratégie pour la richesse et de ne jamais l'utiliser.

FAITES CE QUE JE DIS, NE FAITES PAS CE QUE JE FAIS

C'est encore un paradoxe quand une personne prône une stratégie pour se faire de l'argent, mais que ce n'est pas cette stratégie qui l'a rendue riche. Autrement dit, *cette personne n'applique pas ce qu'elle prêche.* Dans les faits, ces gens enseignent une équation de la richesse (celle de la Voie lente), alors qu'ils s'enrichissent en tirant profit d'une autre (celle de l'Autoroute).

Quand j'entends Suze, cette célébrité du monde de la finance, conseiller aux gens d'investir dans un portefeuille de fonds communs de placement (FCP) via la méthode des achats périodiques par sommes fixes, est-ce que je l'écoute ? Oh que non, je ris. Quand « Cramer » recommande d'investir dans des actions chez Lehman Brothers parce qu'il dit que c'est une bonne affaire, est-ce que je l'écoute ? Certainement pas.

Je plains tous ceux qui suivent les conseils d'investissement de ces gens-là. Pour moi, ces gens sont plus des animateurs que des conseillers

financiers. Je n'ai aucune indulgence pour le pauvre type qui a perdu tout ce qu'il avait mis de côté pour sa retraite parce qu'il a écouté un pseudo-expert de la CNBC colporter un prétendu bon tuyau pour un placement boursier. Qu'est-ce qui ne va pas chez les gens ? Comment peut-on ne pas prendre ses responsabilités vis-à-vis de son propre plan financier ?

Enfin, il y a votre oncle. Vous savez : celui qui, du haut de son âge avancé, connaît tout sur tout, y compris la structure moléculaire de la matière noire dans la nébuleuse de la Tête de Cheval. Il est toujours prêt à déployer son armée de pseudo-faits : les conseils sur la Bourse, les meilleurs investissements du moment, le cours des devises. Pourtant, au cas où vous l'auriez oublié, il vit au jour le jour.

J'appelle ce genre de personne « M. Je-sais-tout-même-si-je-suis-fauché » – des gens qui dispensent des conseils sur comment s'enrichir, mais qui n'ont pas un rond. Ces bibendums sont l'hypocrisie incarnée quand il s'agit d'expliquer la façon de mener une vie saine. Écoutez-les pour vous divertir, pas pour apprendre quelque chose. Les bons conseils viennent de celui qui marque les paniers à tous les coups, pas de celui qu'on ne fait rentrer sur le terrain qu'en fin de match. Pour les bons conseils en matière de basket, demandez à Tony Parker, pas à MJ DeMarco.

Y A-T-IL UN PARADOXE VIVANT ICI ?

Dans le jeu de l'argent, l'argent est la feuille de score. Si quelqu'un vous dit comment il a « marqué », assurez-vous qu'il explique la véritable méthode qu'il a utilisée pour devenir riche, pas une illusion qui masque le vrai coupable. Il est malheureusement pratiquement impossible d'avoir de bons conseils pratiques en matière d'argent, parce qu'il y a toujours un monde entre ce que la plupart des gourous prônent et ce qu'ils vivent. Eh oui, les gourous sont rarement riches grâce à ce qu'ils conseillent, mais parce qu'ils ont suivi avec succès l'Autoroute de la richesse et le cachent.

Les métaphores paradoxales décrites ci-dessus illustrent bien l'hypocrisie de ces gens à qui vous avez confié votre feuille de route financière. Ils vous vendent aveuglément un chemin qu'ils n'ont eux-mêmes jamais emprunté. Pendant ce temps, ils vous contemplent du haut de leur jet privé, en sirotant une coupe de champagne. Aucun d'eux ne vous raconte la véritable façon dont il s'est enrichi, mais moi je vais le faire.

La feuille de route de la Voie lente est celle qui est hypocritement vantée par les auteurs de best-sellers qui dispensent des conseils financiers à la télé, à la radio et dans leurs livres. Les stratégies qu'ils vendent sont un simulacre de grandes illusions. Croyez-vous réellement que ces gens sont riches parce qu'ils mettent en pratique ce qu'ils prêchent ? *Ou est-ce qu'ils vous vendent la Voie lente pendant qu'ils s'enrichissent par le biais de la Voie rapide ?*

Permettez-moi d'émettre une hypothèse sur leur tour de passe-passe probable.

Tout d'abord, il y a Suze. Suze prêche les fonds communs de placement, les achats périodiques par sommes fixes et les plans de retraite. Suze est présente dans tous les médias : à la radio, à la télé et dans la demi-douzaine de bouquins qu'elle a écrits. On la voit partout. Elle est la pitoyable figure emblématique de la Voie lente, capable de déverser des tonnes d'idées de la Voie lente à des millions de gens. Alors où est le problème ? Posez-vous cette question : Suze est-elle riche parce qu'elle a suivi ses propres conseils, en plaçant de l'argent dans des obligations d'entités publiques et un plan de retraite, et en faisant des achats périodiques par sommes fixes ? L'hypocrisie probable – pourquoi Suze est un paradoxe vivant – c'est que la méthode qu'elle prône pour créer de la richesse ne semble pas figurer sur la feuille de route qu'elle suit elle-même pour s'enrichir. Suze est-elle devenue riche grâce à l'Autoroute de la richesse parce qu'elle en a suivi la feuille de route pendant qu'elle vous vendait la Voie lente ? Est-ce qu'elle pèse des *millions* parce qu'elle a suivi ses propres conseils ? Ou parce qu'elle a vendu des *millions* de livres ? *L'équation de sa richesse est-elle différente de celle qu'elle enseigne ?* Ce sont des choses qui devraient vous faire réfléchir…

Dans un article de 2007, Suze a admis avoir le gros de sa richesse (estimée à 25 millions de dollars) en obligations, essentiellement émanant d'entités publiques. De plus, elle reconnaît que seulement 4 % de sa richesse sont liés au marché boursier, parce que « Si je perds un million de dollars, personnellement je m'en fiche ». Ouah, et pourtant c'est à ce même marché boursier que vous devriez vous fier pour construire *votre* richesse ? Comment M^me^ Suze a-t-elle fait exactement pour acquérir ces 25 millions ? Grâce à ses conseils qui prônent la Bourse, les fonds communs de placement, les plans de retraite, les obligations et les bons du Trésor ? Ou a-t-elle utilisé la feuille de route de l'Autoroute pour amasser sa richesse rapidement via un revenu net qui a explosé, richesse qu'elle a

ensuite mise dans ces instruments financiers ? Pourtant, elle conseille aux gens au bord du gouffre de la pauvreté d'investir en Bourse pour *créer* de la richesse quand il semble que ce n'est pas ce qu'elle a fait. Mes amis, *les gens riches utilisent les marchés pour préserver leurs revenus et leur* richesse – *pas pour la créer !*

Ensuite il y a David. En feuilletant les nombreux livres de David, j'ai été submergé par le nombre accablant de conseils du même acabit : prenez ces tableaux d'intérêts composés, épargnez 10 % de votre salaire, arrêtez de boire des cafés hors de prix, et autres rengaines typiques de la Voie lente. Et revoilà notre paradoxe incarné. David est-il devenu riche grâce à ses conseils ? Ou parce qu'il a vendu plusieurs millions de fois 11 livres, dans lesquels il ressasse souvent la même bouillie jusqu'à la nausée ?

Et enfin, il y a Robert qui vient d'Hawaï et nous parle de ses deux pères – l'un riche et l'autre pauvre. Le belliqueux « Robert aux deux pères » nous explique ce qu'est la vraie définition d'un actif et que les investisseurs avertis se plongent dans l'immobilier. Sur une chaîne nationale, Robert s'est une fois vanté d'avoir une Lamborghini, et j'ai trouvé cet étalage extravagant ironique, quoique déloyal. Pourquoi ? Robert n'est-il pas en train d'apporter la preuve de ce qu'il enseigne ? Peut-être.

Robert est un exemple de la réussite sur l'Autoroute de la richesse. Il a créé et développé une marque qui vaut des millions. Mais la curieuse question qu'on devrait se poser est la suivante : qu'est-ce qui est arrivé en premier ? Le livre best-seller ou la Lamborghini ? N'est-il pas l'incarnation d'un paradoxe, lui aussi ? Robert a-t-il eu ce statut iconique avant son livre en tirant profit, comme il l'enseigne, de l'immobilier ? Ou la Lamborghini est-elle arrivée après qu'il a vendu des millions de livres ? Il est évident que Robert a amassé beaucoup d'argent en vendant des livres, des jeux et des séminaires. Est-il possible qu'on vous vende *une équation de la richesse* pendant que l'architecte du jeu *en utilise une autre ?*

Les gourous répondent à un besoin du marché, je ne le nie pas. Mais réfléchissez à ceci : sont-ils sincères à propos de leur paradoxe et de leur potion magique ? Sont-ils riches à cause de ce qu'ils prêchent ou de ce qu'ils vendent ? Une fois que vous serez familiarisé avec les mathématiques de l'Autoroute, vous devriez clairement voir quels gourous sont vraisemblablement coupables de ce paradoxe. L'équation

mathématique sous-jacente qui régit leur enseignement est-elle la même que celle qui les a rendus riches ? Si le « faites ce que je dis » ne correspond pas au « faites ce que je fais », vous êtes en droit d'avoir des doutes.

La différence avec moi, c'est que les concepts de la Voie rapide que je donne dans ce livre sont ceux qui m'ont permis d'acquérir mon indépendance financière. J'ai déjà la liberté financière – la belle maison, les voitures de course, et la carte de crédit du rappeur tape-à-l'œil.

Je n'ai pas besoin de ce livre pour obtenir tout cela. J'avoue aussi cet avertissement de la Voie rapide : ce livre a la faculté de me rendre encore plus riche, car il tire profit de la même équation de la richesse que celle que je vous apprends. En d'autres termes, le « faites ce que je dis » correspond au « faites ce que je fais ».

LES GOUROUS DE LA VOIE LENTE ADMETTENT L'ÉCHEC

Dans une émission de radio sur la manière de devenir riche par la Voie lente, une auditrice voulait savoir ce qu'on lui conseillait : en quelques mois, la récession avait détruit plus de 50 % de ce qu'elle avait mis près de dix ans à accumuler. Le conseil du gourou de la Voie lente ? Un palliatif « Tenez-vous-en à votre plan financier ». Recommencez. Reconstruisez.

Autrement dit, mon plan de merde ne vous a pas apporté ce que vous escomptiez, il a mis onze ans à ne pas porter ses fruits, mais ne l'abandonnez pas. Espérez que l'économie reprenne. Espérez qu'on ne connaisse pas une autre récession. Espérez, espérez, espérez. Et, oui, s'il vous plaît, achetez mon dernier livre : *Reconstruire…*

Les récessions économiques révèlent la supercherie risquée qu'est la Voie lente, avec des conséquences à vie. Comme ces gourous gagnent grassement leur vie en vous vendant la feuille de route de la Voie lente, ils ont besoin que vous y croyiez pour que ça marche. *Leur richesse vient de votre croyance.* Malgré l'exposé magistral de la récession actuelle, les *Illuminati* de la Voie lente n'admettront jamais que leur stratégie est lamentablement inefficace, et ils préféreront recalibrer leur message d'une manière détournée afin de cacher la vérité : ils continuent de cracher leurs mêmes rengaines défaillantes en écrivant de nouveaux livres, de nouvelles platitudes sous de nouveaux titres, comme :

- *Reconstruisez votre richesse…*
- *Repartez de zéro…*

- *Recommencez…*

Notez les tournures de langue qui trahissent la vérité : si leur plan est si bon, pourquoi avoir besoin de « reconstruire » ou de « repartir de zéro » ? Si leur stratégie marchait, de tels mots seraient inutiles. Pour que la comédie continue, les gourous ont besoin de renforcer la stratégie avec de nouveaux livres qui vendent toujours les mêmes vieilles histoires ! Et, plus important que jamais : croyez-vous que les gourous ont besoin de « repartir de zéro » ou de « reconstruire » ?
Bien sûr que non ! Ils n'utilisent pas le plan qu'ils vendent ! Ils opèrent dans un univers de richesse totalement différent, qui ne repose pas sur l'Incontrôlable Levier Limité.

Résumé du chapitre 14 : les particularités de la Voie rapide

- Prenez conseil auprès de gens qui ont fait leurs preuves dans leur discipline de prédilection.
- De nombreux gourous de la finance sont des paradoxes vivants ; ils enseignent une équation de la richesse tout en s'enrichissant par le biais d'une autre. Ce n'est pas ce qu'ils prônent qui les a rendus riches.

15

LA VICTOIRE DE LA VOIE LENTE… UN PARI DE L'ESPOIR

Je préférerais vivre dans le regret d'avoir échoué
que dans le regret de n'avoir jamais tenté.

MJ DeMarco

L'EXODE : LA VIE SUR LA VOIE LENTE

La richesse par le biais de la Voie lente, c'est l'Exode, l'histoire biblique de Moïse. Dieu aide Moïse à conduire son peuple asservi hors d'Égypte au cours d'un voyage éprouvant de quarante ans à travers le désert, avec la promesse d'un avenir glorieux dans le pays où coulent « le lait et le miel ». Après toute une vie de labeur et de luttes, Moïse arrive aux portes de sa destination. Et… vlan ! Voilà qu'il meurt ! Il ne verra jamais la promesse de son voyage, parce que la vie n'offre aucune garantie.

Hélas, la richesse par le biais de la Voie lente ressemble à ce long et périlleux périple à travers le désert. C'est un voyage qui prend des décennies à accomplir, vous prive des bonnes choses de la vie et ne fait pas de promesses. Oui, décrochez un diplôme universitaire, trouvez un bon boulot, confiez votre argent à la Bourse, travaillez bien au service de votre patron, et peut-être… serez-vous récompensé. Dans le climat financier difficile d'aujourd'hui, je suis surpris que des gens y croient encore.

Mais c'est le cas, et pour des tas de gens. Quand je vois les chiffres de ventes des livres qui prônent la Voie lente, je suis abasourdi. Il s'en vend des millions. Comme c'est triste. Des millions de gens que l'on fourvoie

sur une route pleine de dangereux nids-de-poule et de déviations, une route qui prend des années à parcourir pour une promesse improbable d'un lendemain plus libre. Penser que vous allez vivre longtemps et en bonne santé, c'est présomptueux. Penser que la vie ne va pas vous faire d'entourloupes, c'est naïf. Pour que la Voie lente l'emporte, il faudrait que la vie soit prévisible et douce.

Elle ne l'est pas. Vous perdez votre emploi. Vous tombez malade. Vous devez changer la transmission de votre voiture. Vous vous mariez. Vous divorcez. Vous avez des enfants. Vous avez un enfant handicapé. Vous devez vous occuper de vos parents âgés. L'économie plonge dans la récession ou la crise. La vie est diverse et parsemée de crises, ce qui fait de la feuille de route pour la Voie lente un pari risqué qui consomme votre bien le plus précieux : le temps.

LES SEPT DANGERS DE LA VOIE LENTE

Les gens prennent la Voie lente parce que c'est ce qu'on leur a dit de prendre. Ils croient que les risques sont minimes et que c'est une route sans dangers. Après tout, 90 % de toutes les nouvelles entreprises mettent la clef sous la porte après cinq ans, donc la « Voie rapide » n'est manifestement pas plus sûre ! Si vous examinez les histoires de Voie lente avec un peu de logique, vous constaterez que c'est un plan extrêmement risqué et entièrement fondé sur *l'espoir*. Les hypothèses – par dizaines – révèlent les vrais risques de la Voie lente. Si vous choisissez cette route, vous choisissez de prendre un pari. Voici les dangers :

1) Votre santé

La Voie lente ESPÈRE que vous vivrez assez longtemps pour profiter des fruits de vos économies lors de vos derniers tours de piste. Rappelez-vous : vous aurez des millions en poche quand vous prendrez votre retraite à 65 ans ! Serez-vous en assez bonne santé pour en profiter ? Encore en vie ? Si vous ne pouvez pas travailler, vous ne pourrez pas gagner d'argent. Si vous ne travaillez pas, que devient ce plan ? Évitez aussi les autres calamités ; espérez que le stress du travail ne vous tuera pas et que votre famille restera en bonne santé.

2) Votre boulot

La Voie lente espère que vous aurez un emploi bien payé toute votre vie, que vous gravirez tranquillement les échelons de la hiérarchie de votre

société, année après année. Vous devez échapper aux licenciements, aux aléas de la politique d'entreprise, aux réductions de personnel, aux baisses de la production industrielle, à l'obsolescence des compétences professionnelles et à une mauvaise situation du marché de l'emploi.

3) Votre maison

La valeur nette de votre logement est vantée comme étant un véhicule de la richesse de la classe moyenne. De nombreux gourous crient sur les toits : « Prenez votre retraite grâce à la valeur de votre logement ! » et « Votre maison est un actif ! » Conneries avec un grand C ! La Voie lente ESPÈRE que la valeur de l'immobilier va toujours augmenter, ce qui est clairement faux. En 2008, la valeur nette de ma maison a perdu 800 000 $. Ma maison n'est pas un investissement financier, et Dieu merci, je ne compte pas dessus.

4) L'entreprise où vous travaillez

Il n'y a pas beaucoup d'entreprises qui survivent aux siècles. Si, pour votre retraite, votre foi repose sur une société soit sous la forme 1) de votre emploi, 2) de votre pension de retraite, ou 3) des actions que vous détenez, vous ESPÉREZ que cette entreprise va survivre. Vous faites un pari. Beaucoup de retraités découvrent, trop tard, que leur pension de retraite a été perdue du fait d'une mauvaise gestion des dirigeants de l'entreprise. D'autres qui concentrent leur richesse dans les actions d'une seule entreprise prennent un pari risqué en pensant que l'action vaudra plus dans le futur. Si vous confiez à d'autres le soin de s'occuper de votre retraite, vous acceptez des risques externes sur lesquels vous n'avez aucun contrôle.

Quand l'évolution de votre plan financier est entre les mains d'autres que vous, vous risquez de perdre le contrôle.

5) Votre style de vie

La Voie lente vous implore de vous contenter de ce que vous avez et de vivre chichement. Vous voulez avoir une voiture de rêve ? Oubliez. Vivre en bord de mer ? Rêvez toujours. Si vous ne maîtrisez pas vos tentations d'un style de vie meilleur (une maison plus belle, une voiture plus « top », des sorties plus « haut de gamme »), la Voie lente ralentit encore plus, puis fait marche arrière. La Voie lente ESPÈRE que votre « plaisir différé » se transforme en « pas de plaisir ».

6) L'économie

La Voie lente ESPÈRE que vos investissements vont vous rapporter un rendement prévisible de 8 % année après année. Il faut que vous croyiez que la théorie du *buy and hold* fonctionne. Ce n'est pas vrai, parce que l'économie connaît des accidents, des récessions et des crises. Par exemple, en 2008-2009, les marchés boursiers ont perdu 60 %. Si vous aviez économisé pendant 15 ans et amassé 100 000 $, il ne vous resterait aujourd'hui que 40 000 $. Cela vous prendrait 14 ans à un taux annuel de 8 % rien que pour récupérer cette perte ! Cela équivaut à presque 30 ANS DE PERDUS ! Et c'est sans tenir compte de l'inflation, qui fait que vos 100 000 $ valent plutôt 50 000 $!

7) Le Trottoir

Quand on est frustré d'être sur la Voie lente, on retourne souvent sur le Trottoir. Pourquoi ? L'espoir plutôt que le contrôle. Quand on ne peut pas contrôler le temps, qu'on ne peut pas maîtriser son boulot, qu'on ne peut pas être maître de cinq jours de sa vie chaque semaine qui passe, on se sent impuissant. Le sentiment d'impuissance crée un environnement propice à la gratification immédiate et à l'asservissement au style de vie. Une étude publiée par le *Journal of Consumer Research* [1] en 2008 a révélé que lorsque les gens se sentent impuissants et sans prise, ils ont fortement envie d'acheter des choses qui leur confèreront un statut élevé. Pourquoi se sentent-ils impuissants ? C'est simple. Sur la Voie lente, on abandonne le contrôle parce que c'est le temps qui est aux manettes, et les portes du Trottoir se rouvrent. L'espoir ne constitue pas un plan financier.

TOUTE RÉSISTANCE EST INUTILE

Si vous autopsiez la Voie lente, vous découvrez son vrai visage : elle est lente, chronophage et risquée. Quand M. Prudent se rend compte que le plan ne marche pas, il passe la surmultipliée. Passer la surmultipliée quand on est sur la Voie lente, c'est comme écraser l'accélérateur d'une voiture en espérant qu'elle pourra dépasser, comme par miracle, sa vitesse maximale, alors qu'en réalité, ce n'est pas l'accélérateur le problème, mais la route.

Pourtant, M. Prudent essaiera de modifier son médiocre univers mathématique en tentant d'avoir un impact sur les variables.

- Manipuler sa valeur intrinsèque en augmentant le nombre d'heures qu'il travaille (il faut que je gagne mieux ma vie !).
- Manipuler sa valeur intrinsèque en changeant de boulot ou en prenant un deuxième travail (il faut que je touche plus !).
- Manipuler sa valeur intrinsèque en retournant à l'école (il faut que j'aie une meilleure carrière !).
- Manipuler les intérêts composés en cherchant de meilleurs rendements (il faut que j'investisse mieux !).
- Manipuler les intérêts composés en allongeant l'échéance de placement (j'ai besoin de plus de temps !).
- Manipuler les intérêts composés en augmentant ses investissements (il faut que j'économise plus !).

Chacune de ces six réponses est une tentative vaine de manipulation de l'équation de la richesse par la Voie lente pour la rendre efficace. Malheureusement, les limites des mathématiques sont ce qu'elles sont, et on ne peut pas les subvertir sans créer de dangereux cycles de cause à effet. Quand M. Prudent veut gagner plus, il augmente le nombre des heures qu'il fait, change de job pour quelque chose de plus rémunérateur ou prend un deuxième boulot. Quand M. Prudent veut être mieux payé, il retourne à l'école dans l'espoir d'augmenter sa valeur intrinsèque. Quand M. Prudent se rend compte qu'un retour sur investissement de 3 % ne va pas faire de lui rapidement un homme riche, il prend de plus gros risques pour de plus gros rendements. Quand M. Prudent voit ses économies fondre de 40 % au cours d'une récession économique, il retourne au boulot et explique que cinq ans ne suffiront pas à retrouver ce qu'il a perdu.

Vous ne pouvez pas ignorer les limites mathématiques. Une voiture qui a une vitesse maximale de 15 km/h aura toujours une vitesse maximale de 15 km/h, MÊME SI VOUS ÉCRASEZ LA PÉDALE D'ACCÉLÉRATEUR. Si vous traversez le pays à la vitesse de 15 km/h, il vous faudra quarante ans !

La Voie lente tend à la médiocrité parce que les chiffres seront toujours médiocres.

La Voie lente est risquée parce que ses variables sont incontrôlables et qu'il n'y a pas d'effet de levier. « ILL » signifie en réalité : « IL est impossible d'être riche. » Mais le style de vie est l'unique variable que M. Prudent peut réellement manipuler. Hélas, cela transforme vite la vie sur la Voie lente en triste étalage de misère. Oui, contentez-vous de moins.

L'ÉCHEC DE LA RICHESSE : MAUVAISE ÉQUATION, MAUVAISE VARIABLE

Vient un moment où M. Prudent se rend compte qu'il ne peut pas forcer la Bourse à offrir de meilleurs retours sur investissement. Il ne peut pas imposer une augmentation de salaire de 200 %. Il ne peut pas se payer un diplôme d'études supérieures pour augmenter sa valeur intrinsèque. Passer d'un boulot à un autre ne permet que de petites augmentations de sa rémunération. Enchaîné à son équation, M. Prudent en est réduit à agir sur la seule variable qu'il puisse contrôler : son revenu net personnel, qu'il peut accroître en réduisant ses dépenses.

revenu net personnel =
valeur intrinsèque – dépenses personnelles

Les gourous de la Voie lente vantent cette stratégie. Les consignes sont claires : remboursez vos dettes. Laissez tomber la voiture neuve pour une d'occasion. Augmentez les franchises de vos assurances pour payer des primes moins élevées. Annulez vos cartes de crédit et payez comptant. Arrêtez de vous offrir des cafés hors de prix chez Starbucks. Apportez votre panier-repas au travail. Achetez en gros. Passez quatre heures à découper des bons de réduction. Allez, mon pote, taille dans tes dépenses, un jour tu seras riche ! Hilarant !

Ces stratégies fastidieuses sont une réponse classique quand on est coincé sur la Voie lente. *Dégradation du style de vie.* Quand vous êtes marié à une mauvaise équation de la richesse, c'est de la résistance. C'est comme divorcer en dormant sur le canapé. Puisque la richesse est liée au temps et ne peut pas être contrôlée, il ne vous reste que les restes…, la dégradation du mode de vie sous forme de réduction des dépenses. Eh oui, devenez radin.

Erreur. Ne vous laissez pas duper : ce n'est pas tailler dans les dépenses qui est générateur de richesse. C'est *faire exploser ses revenus tout en contrôlant ses dépenses*. Par exemple, quand je gagnais régulièrement 100 000 $ par mois, j'accumulais de la richesse rapidement parce que je gardais le contrôle de mes dépenses. Alors que mes revenus croissaient de manière exponentielle, mes dépenses augmentaient de manière linéaire, toujours sous contrôle. Si mes revenus augmentaient de 100 %, mes dépenses n'augmentaient que de 10 %. Je n'accumulais pas

de la richesse parce que je rognais sur mes dépenses. *L'explosion de mes revenus et le contrôle de mes dépenses créaient de la richesse.*

Alors que se passe-t-il quand M. Prudent s'attelle à la variable « dépenses » ? *La vie en est réduite à ce que vous ne pouvez pas faire.* Vous ne pouvez pas faire ce voyage. Vous ne pouvez pas acheter une bonne paire de chaussures à vos enfants. Vous ne pouvez pas acheter une voiture de rêve. Vous ne pouvez pas vous abonner au câble. Oui, c'est le bon vieil adage : « Sacrifiez aujourd'hui pour la promesse d'un meilleur lendemain. » *Vous faites avec.*

LA VICTOIRE SUR LA VOIE LENTE : DEVENIR CÉLÈBRE OU INTÉGRER UN SERVICE DE GÉRIATRIE

Pourquoi investir dans un plan qui engloutit quarante ans de votre vie pour finir par échouer la plupart du temps ? Moi je ne le ferais pas. La triste réalité, c'est que l'échec de la Voie lente ne se fait pas du jour au lendemain ; l'échec s'installe au fil des ans, comme des termites dans une remise à bois ; et quand on commence à se poser des questions, il est trop tard. Oui, la victoire sur la Voie lente est aussi dure qu'un steak dans un resto routier.

Dans un sondage de 2002 réalisé par l'AARP (l'ancienne *American Association of Retired Persons*[2]), 69 % des personnes interrogées disaient qu'elles devraient travailler au-delà de l'âge légal de la retraite. Un an plus tôt, 45 % avaient dit qu'elles devraient travailler jusqu'à 70 ou 80 ans passés. Nous pouvons déduire de ces chiffres une conclusion alarmante : *le taux d'échec de la Voie lente est de près de 70 %.*

Malgré les risques, malgré les limites mathématiques, malgré la semaine classique de cinq jours de travail contre un week-end, malgré tout cela, vous pouvez toujours y croire et tenter votre chance. Si la victoire n'est pas impossible, je dois mentionner deux ou trois petites choses : les gagnants de la Voie lente sont généralement soit extrêmement talentueux, soit vieux, soit surmenés.

COMMENT SORTIR VAINQUEUR DE LA VOIE LENTE : LA « SORTIE SECRÈTE »

On peut braver la Voie lente si on trouve sa « sortie secrète », sa carte « Vous êtes libéré de prison » qui neutralise les limites de l'Incontrôlable Levier Limité. Quelle est cette sortie secrète de la Voie lente ?

La célébrité. La célébrité rompt les limites mathématiques de la valeur intrinsèque. Ceux qui réussissent à braver la Voie lente sont ceux dont on parle le plus dans notre culture à cause de leur célébrité : les sportifs professionnels, les rappeurs, les musiciens, les acteurs et les animateurs. Si vous voulez porter un coup de matraque à la faiblesse de la Voie lente, vous devez devenir célèbre. Parce que la gloire et la célébrité apportent une grande valeur intrinsèque. Les gens paient des sommes exorbitantes pour vous et vos services (même si, comme dans le cas de la télé-réalité, vous n'avez aucun talent).

Quand un jeune basketteur de 20 ans quitte l'université et décroche un contrat de 30 millions de dollars, c'est un exemple de la Voie lente qui est bravée. Quand une actrice décroche le premier rôle dans un grand film avec 15 millions de dollars à la clef, c'est un exemple de la Voie lente qui est bravée. Quand un Irlandais obèse et criblé de taches de rousseur est propulsé du statut de serveur à celui de finaliste d'*American Idol,* les limites de la feuille de route de la Voie lente sont pulvérisées, parce que la valeur intrinsèque explose. Tout à coup, *la valeur intrinsèque bénéficie d'un effet de levier grâce à la demande.*

Malheureusement, la plupart des gens qui cherchent la richesse le font en bravant la Voie lente et non par la Voie rapide. La célébrité qui entraîne la fortune est l'angle d'attaque de prédilection. Pourquoi les stades sont-ils pleins à craquer pour les sélections d'*American Idol ?* La célébrité fait exploser la valeur intrinsèque !

Vous pouvez braver les limitations de la Voie lente en devenant si indispensable que votre valeur dans la société monte en flèche. Si des millions de gens vous recherchent, vous toucherez des millions. Le basketteur professionnel LeBron James est payé des millions parce qu'il a un talent exceptionnel. Les acteurs et animateurs professionnels sont payés des millions parce que des millions de gens exigent leur marque sous la forme de spectacle. Le talent exceptionnel est exceptionnellement bien payé.

LES MANAGERS SURMENÉS

L'autre « sortie secrète » très convoitée est cette bonne vieille branche du management d'entreprise. Nul doute que vous avez entendu cette formule de la Voie lente : « gravir les échelons de l'entreprise ».

Quand un P.-D.G. touche 20 millions de dollars en stock-options, c'est encore la Voie lente qui est bravée. Vous avez forcément entendu parler de

ces P.-D.G. de grands groupes qui sont surpayés et s'en mettent plein les poches. Avez-vous jamais fait attention à leur âge ? Mis à part les fondateurs et les propriétaires, la plupart d'entre eux ont entre 50 et 60 ans. Il est évident qu'on ne devient pas P.-D.G. en une nuit ; cela peut prendre quarante ans pour passer du service du courrier au poste de P.-D.G. Et si cela arrive, la route n'a certainement pas été facile. Non, vous arrivez tôt et partez tard. Désolé mais je n'ai pas quarante ans de patience pour attendre que le parachute doré se pose dans mon jardin.

QUAND M. PRUDENT RESTE COINCÉ « À MI-CHEMIN »

Je n'ai aucun désir de devenir une célébrité ou un employé modèle dans une entreprise – bon sang, c'est que je n'ai même pas de costume ni de cravate, alors comment ferais-je pour gravir les échelons d'une entreprise ? Si vous êtes allergique à l'idée de devenir riche en passant par la célébrité et la promotion interne, que reste-t-il ? La société fait valoir la Voie lente comme votre seule option. Hélas, cette stratégie vous mène droit à mi-chemin : (petite) bourgeoisie, âge mûr.

Chaque loterie a son gagnant. Les probabilités, même incertaines, ont des gagnants ! Les « papys » (ceux qui ont réussi en suivant une stratégie de la Voie lente) qui survivent à la feuille de route de la Voie lente finissent par devenir millionnaires, mais, s'il vous plaît, ne débouchez pas encore le champagne. La distinction entre un millionnaire issu de la Voie lente et un qui est passé par l'Autoroute est la même qu'entre une Buick et une Ferrari. Quand vous reconnaissez la différence, vous pouvez correctement critiquer les conseils et les attribuer à la bonne case : « Voie lente » ou « Autoroute ».

LES MILLIONNAIRES SONT-ILS VRAIMENT RICHES ?

J'ai récemment lu un article sur une jeune Britannique dénommée Callie qui, il y a quelques années, a gagné des millions au Loto et presque tout perdu peu après. Bien entendu, quand on dit « perdu », on imagine que ses liasses de billets se sont envolées de sa voiture alors qu'elle roulait sur le boulevard à bord de sa décapotable flambant neuve.

Elle n'a pas tout « perdu », *elle a tout dépensé.* Elle n'avait que 16 ans quand elle a gagné 3 millions de dollars, et il lui a fallu six ans pour tout claquer : drogues, fiestas, voitures de rêve, implants mammaires, et – qui pourrait imaginer ça ? – 730 000 $ de vêtements griffés. Le problème ? *Callie se croyait riche* et elle a dépensé comme si elle était riche. C'est

sûr qu'elle avait cru à son titre de « millionnaire ». Même si 3 millions, ce n'est pas une somme ridicule, c'est 30 millions qu'il lui aurait fallu pour mener ce style de vie.

Ce qui nous amène à ce fameux mot qui nous hante : « millionnaire ». Quand vous entendez ce mot, qu'est-ce qui vous vient à l'esprit ? Comme pour la richesse, vous avez probablement en tête un style de vie extravagant : bateaux, hélicoptères, manoirs et bijoux hors de prix. Pendant des décennies, le terme de « millionnaire » a été partout utilisé pour décrire quelqu'un de « riche ».

À ceci près que ces visions d'opulence décrivent un style de vie de millionnaire passé par l'Autoroute, pas par la Voie lente. Les millionnaires issus de la Voie lente qui ne se sont pas échappés par la célébrité ou la vente de leur âme à une entreprise *vivent différemment.* Ils possèdent une maison dans des quartiers sans prétention. Ils conduisent des voitures modestes comme des Honda ou des Toyota, ils ne vont pas souvent en vacances, ils limitent leurs sorties au restaurant, découpent les bons de réduction et placent un maximum d'argent dans leur plan d'épargne retraite. Ils travaillent cinq jours par semaine dans des boulots qu'ils n'aiment probablement pas et mettent scrupuleusement de côté 10 % de ce qu'ils gagnent. D'autres possèdent de petites entreprises, des franchises ou des magasins de détail. Plusieurs best-sellers nationaux nous ont ouvert les yeux : oui, ce sont « nos voisins millionnaires ».

Malheureusement, selon les critères d'aujourd'hui, un millionnaire (actif net d'1 million de dollars) n'est qu'un membre de la classe moyenne supérieure. *Un millionnaire n'est pas riche.* Cinq millions correspondent aujourd'hui au million d'autrefois. Déprimant, je sais. Cette vérité cachée est la raison pour laquelle de nombreux gagnants du Loto se retrouvent fauchés en quelques années. Les gagnants imaginent un style de vie extravagant sans savoir que plusieurs millions de dollars ne suffiront pas ! Si vous gagnez 1 million de dollars (ce qui représente 600 000 dollars après impôts), vous ne devez pas changer votre style de vie. Si vous essayez de « mener le train de vie d'un millionnaire », comme on le montre à la télévision, un imbécile et son argent sont vite séparés.

Jouer au Loto est un symptôme du Trottoir. Alors pourquoi s'étonner que quelqu'un qui viendrait de décrocher le gros lot soit fauché quelques années plus tard ? Pour les gagnants du Loto, « millionnaire » équivaut à « riche », alors ils dilapident rapidement leur fortune dans les symboles de la richesse et se retrouvent vite en faillite. Ils ont été aveuglés par le

mot « millionnaire ». Mais c'est un mot de la classe moyenne. Pour pouvoir mener un train de vie normalement réservé aux « millionnaires », vous allez devoir amasser plus d'1 million. Posséder 1 million ne vous permet pas de mener le style de vie des gens riches et célèbres. Il vous faut au moins 10 millions pour ça. Alors, quand les médias vous abreuvent du mot « millionnaire », déterminez ce à quoi ils font allusion : est-ce à la Voie lente et à la classe moyenne ? Ou à l'Autoroute et aux gens riches ?

12 DIFFÉRENCES ENTRE LES MILLIONNAIRES DE LA VOIE LENTE ET CEUX DE L'AUTOROUTE

1) Les millionnaires de la Voie lente se font des millions en 30 ans ou plus. Ceux de l'Autoroute en 10 ans ou moins.
2) Les millionnaires de la Voie lente doivent habiter dans des maisons bourgeoises. Ceux de l'Autoroute peuvent vivre dans des propriétés luxueuses.
3) Les millionnaires de la Voie lente ont des MBA. Ceux de la Voie rapide emploient des gens avec des MBA.
4) Les millionnaires de la Voie lente laissent leurs actifs dériver au gré du marché. Ceux de l'Autoroute détiennent le contrôle de leurs actifs et possèdent le pouvoir d'agir sur leur valeur.
5) Les millionnaires de la Voie lente ne peuvent pas se payer des voitures de rêve. Ceux de l'Autoroute peuvent se permettre de conduire ce qu'ils veulent.
6) Les millionnaires de la Voie lente travaillent pour du temps. Ceux de l'Autoroute ont le temps qui travaille pour eux.
7) Les millionnaires de la Voie lente sont des employés. Ceux de l'Autoroute embauchent des employés.
8) Les millionnaires de la Voie lente ont des plans d'épargne retraite. Ceux de l'Autoroute proposent des plans d'épargne retraite.
9) Les millionnaires de la Voie lente utilisent les fonds communs de placement et la Bourse pour devenir riches. Ceux de l'Autoroute les utilisent pour rester riches.
10) Les millionnaires de la Voie lente laissent à d'autres le soin de contrôler leurs rentrées d'argent. Ceux de l'Autoroute contrôlent leurs rentrées d'argent.
11) Les millionnaires de la Voie lente sont près de leurs sous. Ceux de l'Autoroute sont près de leur temps.

12) Les millionnaires de la Voie lente utilisent leur maison comme actif net. Ceux de l'Autoroute l'utilisent comme lieu de résidence.

Avec l'Autoroute, il ne s'agit pas de devenir un millionnaire lambda de plus, avec des obligations épuisantes concernant ce que vous ne pouvez pas faire ; il s'agit de ce que vous pouvez faire.

Résumé du chapitre 15 : les particularités de la Voie rapide

- Il y a sept dangers sur la Voie lente, dont cinq qui sont en dehors de votre contrôle.
- Le danger du « style de vie » est le seul danger que M. Prudent essaiera de contrôler.
- La Voie lente prédispose à la médiocrité, parce que son univers mathématique est médiocre.
- M. Prudent manipule la variable « dépenses » parce que c'est la seule chose qu'il puisse contrôler.
- Une croissance exponentielle des revenus associée à une gestion des dépenses est ce qui génère de la richesse – il ne suffit pas de rogner sur les dépenses.
- Vous pouvez passer au travers de l'équation de la Voie lente en faisant exploser votre valeur intrinsèque en devenant célèbre ou en grimpant tout en haut de la hiérarchie de l'entreprise.
- Quand M. Prudent réussit sur la Voie lente, sans être ni célèbre ni à la tête d'une entreprise, il finit dans la moyenne… (petite) bourgeoisie et âge mûr.
- Les millionnaires de la Voie lente sont coincés dans la classe moyenne.
- Là où 1 million suffisait autrefois, il faut 5 millions aujourd'hui.
- Un millionnaire ne peut pas mener un train de vie de millionnaire sans une certaine discipline financière.
- Les gagnants du Loto tombent dans le piège du millionnaire et se retrouvent fauchés parce qu'ils essaient de mener un train de vie de « millionnaire » sans comprendre que quelques millions ne les mèneront pas bien loin.

1. Revue de référence internationale sur la recherche en matière de comportement du consommateur. (NdT)
2. Association américaine des retraités. (NdT)

Cinquième partie

RICHESSE : LA FEUILLE DE ROUTE DE LA VOIE RAPIDE

16

LE RACCOURCI POUR LA RICHESSE : L'AUTOROUTE

Les gens réussiraient mieux s'ils étaient mieux informés.

JIM ROHN

Y A-T-IL UNE PORTE NUMÉRO 3 ?

Trottoir ou Voie lente ? Sacrifier aujourd'hui ou demain ? Vous pouvez choisir de marcher sur le Trottoir sans plan financier et vous convaincre que les plaisirs que vous avez aujourd'hui n'auront aucune conséquence sur demain, ou rouler sur la Voie lente et sacrifier aujourd'hui pour le risque et les illusions d'un demain plus sûr.

Mais attendez ! Il y a un autre choix…, une alternative, une feuille de route hybride qui peut créer rapidement de la richesse et sabrer 40 ans dans votre accumulation de richesse. Toutefois « rapidement » est relatif. Si vous avez 18 ans, vous pouvez être plein aux as à 25. Si vous avez 30 ans, vous pouvez partir à la retraite à 36. Si vous êtes fauché à 48 ans, vous pouvez prendre votre retraite à 54. Mais est-ce probable ? Risqué ? Si vous pouviez participer à une tombola parmi les trois suivantes, laquelle choisiriez-vous ?

- **Tombola du Trottoir.** Premier prix : 10 000 000 $ à toucher immédiatement. Vos chances de gagner : 1 sur 6 millions (0,0000016 %).
- **Tombola de la Voie lente.** Premier prix : 500 000 $ à toucher dans 40 ans. Vos chances de gagner : 1 sur 6 (16 %).
- **Tombola de l'Autoroute (ou Voie rapide).** Premier prix : 10 000 000 $ à toucher dans 6 ans. Vos chances de gagner : 1 sur 7 (14 %).

Laquelle avez-vous choisie ? La tombola de l'Autoroute, j'espère, parce que ses récompenses l'emportent de loin sur les chances légèrement supérieures de la tombola de la Voie lente. Pour la tombola du Trottoir, les chances sont extrêmement minces. Votre choix d'une feuille de route financière – Trottoir, Voie lente ou Autoroute – est comparable à cette hypothétique tombola. Une fois que vous comprenez ces feuilles de route et leurs différentes équations de la richesse, vous pouvez choisir celle qui vous servira de boussole.

QU'EST-CE QUE L'AUTOROUTE (OU VOIE RAPIDE) ?

L'Autoroute est une stratégie de style de vie personnel et professionnel caractérisé par l'effet de Levier Illimité Contrôlable (LIC), d'où la création d'un environnement optimal pour créer de la richesse rapidement et avoir un style de vie extraordinaire. Voici les quatre choses auxquelles vous devez faire absolument attention :

1) Levier Illimité contrôlable

Alors que la Voie lente est définie par des variables incontrôlables sans effet de levier, l'Autoroute exploite les conditions opposées : un maximum de contrôle et d'effet de levier.

2) Travail

Votre propre société, un travail indépendant et l'esprit d'entreprise sont au centre de la stratégie de l'Autoroute, tout comme un emploi est au centre de la Voie lente.

3) Style de vie

L'Autoroute est un choix de style de vie : engagement dans une combinaison de convictions, de processus et d'actions.

4) Création rapide de richesse

Suivre l'Autoroute consiste à créer rapidement de grosses sommes d'argent, en dehors du cadre de la « classe moyenne ».

Voici une histoire qui illustre remarquablement l'Autoroute et, oui, cette histoire est inspirée d'une histoire vraie postée sur Internet.

Après quatre longues années, j'ai vendu mon entreprise pour 32 millions de dollars [CRÉATION RAPIDE DE RICHESSE] et pour rien au monde, je ne changerais quelque chose. Je suis content d'avoir vendu parce que je voulais me faire de l'argent rapidement et transformer cette valeur en monnaie sonnante et trébuchante. Cette décision a changé ma vie à jamais.

Aujourd'hui, je fais ce que je veux et je ne m'ennuie jamais une seconde. Le monde est mon terrain de jeu ; je voyage, j'ai appris à parler deux langues étrangères et à jouer du piano. Je fais des sports nautiques, de la randonnée, et du snowboard au moins une fois par an. Je possède trois maisons, je suis mes équipes de sport préférées quand je veux, je vois 3 ou 4 films par semaine, je lis 1 ou 2 livres par semaine. Je passe le plus clair de mon temps avec ma famille et je regarde littéralement mes deux filles grandir devant moi. Avec ma famille, j'ai vécu aux quatre coins de la planète, y compris en Australie et dans les Antilles.

Avec du recul, je peux dire que ça n'a pas été facile. J'ai travaillé 12 à 16 heures par jour pendant quatre ans, presque six jours par semaine et toujours quelques heures le dimanche. On a créé un service du tonnerre et on l'a vendu à la pelle [BUSINESS ET EFFET DE LEVIER ILLIMITÉ CONTRÔLABLE]. Je me rappelle les moments durs, où je devais mettre dans la société chaque centime que j'avais… On a eu moins de 50 $ sur notre compte en banque au moins cinq fois. À part ma famille, j'ai sacrifié beaucoup de choses pendant ces années de démarrage. J'ai annulé notre abonnement au câble et temporairement arrêté de faire beaucoup de choses que j'aimais parce que je poursuivais un objectif et un rêve bien plus grand qu'un emploi à vie. [LE STYLE DE VIE]

À présent je suis investisseur dans de multiples start-up et j'ai un impact que je n'aurais jamais pu imaginer. Je n'ai aucun regret. Tout baigne dans ma vie, et je ne la changerais pour rien au monde. Si je n'avais pas fait le choix de me lancer dans les affaires et de démarrer ma propre entreprise, je ne sais pas où je serais aujourd'hui.

Cette histoire symbolise la Voie rapide. Une entreprise a été créée, un style de vie a fait prospérer l'affaire, ce qui a débouché sur l'Autoroute, et l'Autoroute a conduit à une richesse extraordinaire, qui a débouché sur la liberté. Eh oui, c'est vrai, ce n'est pas donné à tout le monde. La question est de savoir : *est-ce fait pour vous ?*

LES PANNEAUX INDICATEURS DE L'AUTOROUTE

Tout comme les autres feuilles de route, celle de l'Autoroute contient des panneaux indicateurs ou des caractéristiques comportementales qui orientent les actions du Fonceur tout au long de son voyage. Les voici :

- **Perception des dettes.** *S'endetter est utile si cela me permet de construire et de développer mon système.*
- **Perception du temps.** *Le temps est incontestablement mon actif le plus important, loin devant l'argent.*

- **Perception des études.** *Dès le moment où l'on arrête de se former, on arrête de croître. Développer constamment mes connaissances et mon savoir est essentiel pour mon voyage.*
- **Perception de l'argent.** *L'argent est partout, et il est extrêmement abondant. L'argent est le reflet du nombre de vies sur lesquelles j'ai un impact. L'argent reflète la valeur que je crée.*
- **Principale source de revenu.** *Ce sont mes systèmes d'entreprise et mes investissements qui constituent mes revenus.*
- **Principal accélérateur de richesse.** *Je crée quelque chose à partir de rien. Je donne naissance à des actifs et je leur donne de la valeur sur les marchés. D'autres fois, je prends des actifs existants et je leur ajoute de la valeur.*
- **Perception de la richesse.** *Créer des systèmes d'entreprise pour générer de la trésorerie et valoriser des actifs.*
- **Équation de la richesse.** *Richesse = bénéfice net + valeur des actifs*
- **Stratégie.** *Plus j'apporte de l'aide, plus je m'enrichis en termes de temps, d'argent et d'épanouissement personnel.*
- **Destination.** Un revenu passif à vie, par le biais de mon business ou de mes investissements.
- **Responsabilité et contrôle.** *La vie est ce que j'en fais. J'assume l'entière responsabilité de mon plan financier et je choisis la façon dont je réagis à tout ce qui m'arrive.*
- **Perception de la vie.** *Mes rêves même les plus fous valent la peine d'être poursuivis, et je comprends qu'il faudra de l'argent pour réaliser certains d'entre eux.*

Ces panneaux sont indicatifs du style de vie du Fonceur : *il est dans l'action.*

LA FEUILLE DE ROUTE DE LA VOIE RAPIDE : PRÉDISPOSITION POUR LA RICHESSE

La feuille de route de la Voie rapide prédispose à la richesse parce qu'elle opère en fonction d'une équation de la richesse dont les variables sont illimitées et contrôlables, et où la cage mathématique du temps est retirée du système. L'ILL est maintenant remplacé par le LIC. Si elle est correctement utilisée, cette feuille de route mène à une Voie rapide vers la richesse par le biais de mathématiques illimitées sous la forme de « bénéfices » ou de « valeur des actifs » ou des deux. Cette accumulation

rapide de richesse supprime des années de voyage vers la richesse, parce que le temps est soit retiré, soit exploité au cours du processus. L'Autoroute génère de la richesse sur une courte période – des millions, parfois des milliards de dollars. Oui, c'est bien vrai : « l'Enrichissement rapide » existe.

L'OMBRE AU TABLEAU DE L'ENRICHISSEMENT RAPIDE

Les Fonceurs qui réussissent connaissent « l'Enrichissement rapide ». Ne laissez pas ces deux mots vous effrayer ; je sais que quand vous les entendez, vous êtes submergé par un flot d'associations négatives, à commencer par les « arnaques » : des choses comme une « annonce de rien du tout » et des séminaires à 5 000 $, le souvenir de gourous convaincants à la télé, des loteries à l'étranger, le ministre des Finances du Nigéria qui a besoin de transférer 9 millions de dollars (américains) et le faux « Bill Gates » qui a besoin de vous pour « transmettre ce bêta-test par e-mail à tout le monde » en échange d'une récompense de 50 000 $ en espèces disponibles immédiatement parce que, bon sang de bonsoir, Maître Machin, cité dans la lettre, l'a dit.

« L'Enrichissement rapide » est une expression tellement galvaudée qu'elle n'a plus aucune crédibilité. On nous a tellement rebattu les oreilles avec ça qu'on a fini par croire que ça n'existait pas. Comme pour le Père Noël ou la licorne, on nous avise que « l'Enrichissement rapide est une arnaque ». Je ne peux pas vous en vouloir, mais est-ce vrai ? Ne peut-on se faire des millions comme le disent les publicités ?

La différence, c'est que les programmes sur « comment s'enrichir » confondent souvent « l'Enrichissement rapide » et son double maléfique : « l'Enrichissement facile ». « L'Enrichissement facile » fait de l'ombre à « l'Enrichissement rapide » et il laisse dans son sillage un certain nombre de victimes imputées à ce dernier. C'est l'Enrichissement facile qui est brandi sous les feux des projecteurs et à la télévision, tard le soir. Il ment, trompe et projette un halo d'orgueil que tout le monde désire. Vous n'avez qu'à regarder cette vidéo de démarrage rapide ou acheter ce logiciel sur comment investir en Bourse, et boum ! Vous vous retrouverez riche en 10 jours ! Non, il ne s'agit pas d'« Enrichissement rapide » mais d'« Enrichissement facile » – et ça ne fait qu'alléger votre portefeuille.

Les histoires de réussite de Fonceurs représentent « l'Enrichissement rapide ». Quand certaines personnes proclament que « ça n'existe pas », c'est une autre contre-vérité due à l'ignorance. Ne laissez pas les losers

de la Voie lente altérer la vérité. Ne baissez pas les bras. Ne donnez pas crédit à la formule : « Ça n'arrive qu'aux autres. » Beaucoup de gens ont connu « l'Enrichissement rapide » parce qu'ils avaient suivi un processus.

QUELQUES CONTES DE L'AUTOROUTE

Si vous ne vivez pas en vase clos, l'Autoroute vous est déjà familière. Quand quelqu'un s'enrichit rapidement grâce à ses affaires, c'est qu'il a pris l'Autoroute. Voici quelques histoires d'Autoroute tirées de la une des journaux :

- Il invente un gadget et en vend des millions d'exemplaires à 15 distributeurs grossistes.
- Il développe une application pour téléphone portable et la vend 50 000 fois.
- Il élabore une barre énergétique coupe-faim pour son propre usage et se voit offrir ensuite 192 millions de dollars pour son entreprise.
- Il crée un blog et, trois ans plus tard, le vend pour 4 millions de dollars à un gros groupe pharmaceutique.
- Elle invente un balai à franges et en vend 500 000 sur QVC[32].
- Un adolescent crée un site web qui rapporte 70 000 $ de bénéfices par mois et le revend ensuite pour des millions.
- Un homme fait breveter un processus industriel, le propose ensuite sous licence à l'une des 500 premières entreprises américaines[33] et empoche 14 millions de dollars.
- Il crée un site web pour suivre son équipe de basket préférée et vend plus tard son entreprise pour 5,5 milliards de dollars.
- Il crée une société de logiciels et devient par la suite l'homme le plus riche de la planète.
- Un médecin fait des recherches sur des traitements anti-âge et les revend ensuite à un groupe pharmaceutique pour 700 millions de dollars.
- Une auteure écrit un livre sur un adolescent aux pouvoirs magiques et devient milliardaire.
- Elle fabrique et vend 20 millions de sous-vêtements qui aident les femmes à paraître plus jeunes.
- Un professionnel du marketing sur Internet se fait 150 000 $ par mois en vendant des publicités.
- Un professionnel du marketing redéveloppe un produit existant et vend 4 millions d'exemplaires de la « nouvelle version améliorée ».

- Il crée une boisson énergétique pour l'aider à rester hydraté puis revend sa société pour 530 millions de dollars.

Si vous vous donnez un peu la peine de les chercher, vous trouverez partout des exemples de voies qui mènent à « l'Enrichissement rapide ».

L'AUTOROUTE : LA RÉVOLUTION INDUSTRIELLE DE LA RICHESSE

La révolution industrielle a été une période historique où les êtres humains ont appris à tirer profit de la rapidité et de l'efficacité de la fabrication mécanisée. Le travail manuel a été remplacé par des systèmes, assemblages de parties distinctes regroupées en vue d'une production spécifique. Les tâches longues et ardues jusque-là exécutées par des êtres humains ont été mécanisées, sortant ainsi de l'équation de production l'essentiel de la main-d'œuvre humaine. C'était, pour l'époque, leur version de « l'Enrichissement rapide ». Ce qui prenait auparavant des mois à produire se faisait désormais en quelques jours.

De la même manière, la liberté financière obtenue en suivant la feuille de route de la Voie rapide est une sorte de révolution industrielle pour la richesse. La Voie par défaut pour s'enrichir est le travail manuel, un combat contre *le temps* et *la valeur intrinsèque.* La Voie rapide pour s'enrichir consiste à industrialiser le processus de création de richesse, à le systématiser, comme nos ancêtres ont systématisé la production. La meilleure illustration des différences entre la route par défaut (la Voie lente) et le raccourci (l'Autoroute) est la parabole égyptienne suivante.

LA PARABOLE DE LA RICHESSE PAR L'AUTOROUTE

Un grand pharaon convoque ses deux jeunes neveux, Chuma et Azur, et il leur confie une tâche grandiose : construire deux pyramides monumentales en hommage à l'Égypte. Lorsqu'ils auront achevé leur pyramide, promet le pharaon, ils toucheront chacun une récompense sous la forme d'un royaume et d'une retraite dans le luxe extravagant et les richesses jusqu'à la fin de leurs jours. À cela s'ajoute l'obligation pour chacun d'eux de construire sa pyramide, *seul.*

Chuma et Azur, qui ont tous les deux 18 ans, savent qu'il leur faudra des années pour venir à bout de cette tâche impressionnante. Cela dit, chacun est prêt à relever le défi et honoré d'avoir reçu cette directive du pharaon.

Ils quittent les appartements du pharaon, prêts à se lancer dans le long processus de construction d'une pyramide.

Azur se met au travail immédiatement. Il traîne lentement des blocs de pierre massifs et lourds pour les disposer en carré. Au bout de quelques mois, la base de la pyramide d'Azur commence à prendre forme. Les habitants se rassemblent autour de son ouvrage et louent ses efforts constructifs. Les blocs sont lourds et difficiles à déplacer, et au bout d'un an de dur labeur, les fondations carrées parfaites de la pyramide d'Azur sont quasiment en place.

Mais Azur est perplexe. Le terrain sur lequel devrait s'élever la pyramide de Chuma est vide. Pas une seule pierre n'a été posée. Pas de fondations. Pas de marquage au sol. Rien. C'est aussi désert qu'il y a un an quand le pharaon a passé sa commande.

Déconcerté, Azur rend visite à Chuma et le trouve dans sa grange, en train de travailler d'arrache-pied sur un appareil tordu qui ressemble à une sorte d'instrument de torture.

Azur s'écrie :

— Chuma ! Mais qu'est-ce que tu fais ? Tu es censé construire une pyramide pour Pharaon et tu passes tes journées enfermé dans cette grange à bricoler cette machine de fous.

Chuma esquisse un sourire et dit :

— Je suis en train de construire une pyramide, laisse-moi tranquille.

Azur s'esclaffe :

— C'est ça, oui. Tu n'as pas posé une pierre en un an !

Absorbé dans ce qu'il faisait et pas démonté par l'accusation de son frère, Chuma rétorque alors :

— Azur, ta soif de richesse t'empêche de voir plus loin que le bout de ton nez. Tu construis ta pyramide, et moi je construis la mienne.

Tout en s'en allant, Azur dit sur un ton de reproche :

— Pharaon te fera pendre quand il découvrira ta trahison.

Un an s'écoule encore. Azur a consolidé la base de sa pyramide et s'attelle au deuxième niveau. Mais un problème surgit. Azur peine dans sa progression. Les blocs sont lourds et il n'arrive pas à les hisser jusqu'au deuxième niveau de la pyramide. Aux prises avec ses limites physiques, Azur reconnaît sa faiblesse : il a besoin de développer sa force physique pour soulever les blocs plus lourds, il fait donc appel aux conseils de Bennu, l'homme le plus fort d'Égypte. Moyennant un certain tarif, Bennu forme Azur pour qu'il ait des muscles plus développés et plus puissants.

Quand il sera très fort, Azur se dit que les blocs plus lourds seront plus faciles à hisser jusqu'aux niveaux supérieurs.

Pendant ce temps-là, le terrain sur lequel Chuma doit construire sa pyramide est toujours vide. Azur se dit que son frère désire mourir puisque, selon toutes les apparences, Chuma viole les ordres de Pharaon. Azur tire un trait sur son frère et sa pyramide inexistante.

Une année s'écoule encore, et la construction de la pyramide d'Azur avance maintenant à une vitesse d'escargot, c'en est décourageant. À présent, poser un seul bloc demande souvent jusqu'à un mois. Placer les blocs sur les niveaux supérieurs demande une force herculéenne, et Azur passe la plupart de son temps à s'entraîner avec Bennu pour développer encore sa musculature. De plus, Azur dépense presque tout son argent pour se faire conseiller et se procurer le régime particulier qu'exige sa préparation physique. Azur estime qu'au rythme où vont les choses, il lui faudra encore trente ans pour achever sa pyramide. Imperturbable, Azur fanfaronne : « Après trois ans, j'ai de loin dépassé mon frère. Il n'a pas encore posé une pierre ! Le fou ! »

Et puis, voilà qu'un jour, alors qu'il était en train de hisser un lourd bloc jusqu'au sommet de sa pyramide, Azur entend une grande agitation en provenance de la place du village. Les habitants qui observent régulièrement l'avancement de ses travaux quittent brutalement son terrain pour voir d'où vient tout ce tapage festif. Curieux lui-même, Azur fait une pause et va voir de quoi il retourne.

Au milieu d'une foule en liesse, Chuma remonte la place du village avec un engin de 8 mètres de haut, une machine imposante composée d'un enchevêtrement de portiques, de roues, de leviers et de cordes. Alors que Chuma remonte lentement la rue principale au milieu de la foule enthousiaste, Azur craint de comprendre. Arrivé sur le terrain toujours vide de la pyramide de Chuma, ses doutes se confirment.

En l'espace de quelques minutes, l'étrange machine de Chuma commence à déplacer les lourds blocs de pierre et à poser les fondations de sa pyramide. Sans le moindre effort, la machine soulève les blocs les uns après les autres et les met en place côte à côte, en douceur. Miraculeusement, la machine ne demande que peu d'efforts de la part de Chuma. Un tour de manivelle pour faire tourner une roue attachée par une corde à une poutre en porte-à-faux, reliée à un système d'engrenage, et bingo ! Les gros blocs sont déplacés rapidement, comme par magie.

Alors qu'il a fallu un an à Azur pour construire les fondations de sa pyramide, Chuma pose les fondations de la sienne en une semaine. C'est encore plus choquant pour le deuxième niveau sur lequel Azur a tant peiné ; la machine de Chuma fait le travail trente fois plus vite. Elle met deux jours à faire ce qui a pris deux mois à Azur. En quarante jours, Chuma et sa machine accomplissent ce qu'Azur a fait en trois ans à la sueur de son front.

Azur est anéanti. Il a passé des années à soulever de gros blocs *pendant que Chuma construisait une machine pour le faire à sa place.*

Au lieu de faire de méme, Azur fait le serment de devenir plus fort : « Je dois réussir à soulever des blocs plus lourds ! » Azur poursuit son dur labeur pour construire sa pyramide pendant que Chuma continue d'actionner la manivelle de sa machine.

Au bout de huit ans, Chuma achève sa pyramide, il a 26 ans : *trois ans pour construire le système, et cinq ans pour en récolter les bénéfices.* Le grand pharaon est satisfait et tient sa promesse. Il le fait roi et le couvre de richesses. Chuma n'a plus à travailler un seul jour de sa vie.

Pendant ce temps, Azur continue de trimer comme il l'a toujours fait. Soulever des blocs, perdre du temps et de l'argent pour devenir plus fort, soulever des blocs et devenir plus fort. Hélas, Azur refuse de reconnaître le défaut de sa stratégie et endure la même vieille routine : porter des blocs de pierre lourds jusqu'à ne plus pouvoir…, puis devenir plus fort pour réussir à soulever des blocs plus lourds.

Cette technique qu'il s'impose aveuglément mène Azur à une vie de labeur. Il n'achève jamais la pyramide promise à Pharaon tout simplement parce qu'il a décidé de soulever lui-même les lourds blocs alors qu'il aurait dû se concentrer sur un système qui l'aurait fait à sa place. Azur meurt d'une crise cardiaque alors qu'il atteint le douzième niveau de sa pyramide, à seulement deux niveaux de la fin. Il ne connaîtra jamais les grandes richesses promises par Pharaon.

De son côté, Chuma prend sa retraite avec quarante ans d'avance, dans un univers de luxe. Profitant de son temps libre, il finit par devenir l'un des plus grands savants d'Égypte et un inventeur accompli. Il est enterré aux côtés de Pharaon dans la pyramide même qu'il a construite.

L'AUTOROUTE EST UN SYSTÈME D'ENTREPRISE ; LA VOIE LENTE EST UN EMPLOI

Sur la Voie lente, vous êtes un employé : vous échangez votre dur travail contre l'argent de votre employeur. Les difficultés d'Azur ressemblent à celles de M. Prudent ; pour devenir riche, on vous dit de devenir plus fort (dépensez, retournez à l'école et gagnez plus sur le marché du travail) pour pouvoir soulever des blocs plus lourds. Passer par l'Autoroute, c'est construire un meilleur système, un meilleur engin, un meilleur produit ou un meilleur « quelque chose » qui vous servira de levier dans votre travail. Sur la Voie lente, vous êtes celui qui soulève les lourdes charges, alors que sur la Voie rapide, vous construisez un système qui le fait pour vous.

Pour votre voyage vers la richesse, la feuille de route de la Voie lente vous demande d'endurer une marche longue et fatigante. C'est le labeur lui-même qui vous permet d'arriver à la richesse. Sur l'Autoroute, vous créez un système pour atteindre la richesse – c'est la création et l'utilisation réfléchie de ce système qui vous mènent à la richesse.

Résumé du chapitre 16 : les particularités de la Voie rapide

- Le profil des risques d'une stratégie sur l'Autoroute n'est pas très différent de celui qu'on a sur la Voie lente, mais les récompenses sont bien plus grandes.
- La feuille de route de la Voie rapide est une stratégie financière alternative fondée sur un effet de Levier Illimité Contrôlable.
- La feuille de route de la Voie rapide prédispose à la richesse.
- La feuille de route de la Voie rapide est capable de créer des résultats d'« Enrichissement rapide », qu'il ne faut pas confondre avec un « Enrichissement facile ».

1. Chaîne de télévision américaine spécialisée dans le téléachat et le commerce en ligne. (NdT)
2. Entreprise du groupe Fortune 500. (NdT)

17

CHANGEZ D'ÉQUIPE, CHANGEZ DE RÈGLES

Un homme recroquevillé sur lui-même fait un très petit paquet.
BENJAMIN FRANKLIN

LA FEUILLE DE ROUTE DE LA VOIE RAPIDE : LE MANUEL DE STRATÉGIE POUR LA RICHESSE

Les équipes perdantes utilisent des manuels de stratégie qui ne marchent pas. Jouez pour une équipe perdante et vous vous retrouvez coincé avec leur manuel de règles qui ne marchent pas. Pour gagner, changez d'équipe et utilisez le manuel de stratégie des gagnants. La feuille de route de la Voie rapide crée des gagnants sur le plan financier, parce qu'elle utilise une formule gagnante fondée sur des mathématiques illimitées et contrôlables. Où est ce manuel et comment l'obtenir ? Il vous faut abandonner l'idéologie des masses et *devenir un traître de la Voie lente.*

CHANGER D'ÉQUIPE ET DE MANUEL DE STRATÉGIE

Dès votre plus tendre enfance, vous avez été formaté pour jouer dans l'équipe des consommateurs, de la poupée Barbie au camion Tonka en passant par les figurines de *Star Wars*. Vous avez été conditionné à être du côté de la demande : à vouloir des produits, à avoir besoin de produits, à acheter des produits et, bien sûr, à chercher le moins cher de ces produits. Il y a une corrélation entre la Voie lente et le Trottoir : l'emploi existe pour faciliter le processus du consommateur. Vous devenez gestionnaire de marque pour une entreprise de produits de consommation, vous devenez agent d'assurances, vous devenez comptable dans une société – tout est axé sur le consommateur, l'idée étant de déplacer des biens et des

services dans les mains des consommateurs. Cette orientation « consommateur » est une sorte de force gravitationnelle qui vous conforte dans la pensée anti-Autoroute.

CRAQUER LE CODE

Pour décoder la feuille de route, il suffit de rejoindre l'équipe qui détient la clef de décryptage. L'équipe gagnante est l'équipe des producteurs. Remodelez votre objectif de vie sur la production plutôt que sur la consommation. Lorsque vous passez de la façon de penser des masses (consommateurs) à celle d'une minorité (producteurs), vous changez effectivement d'équipe et d'allégeance. Oui, *devenez d'abord un producteur, avant d'être un consommateur.*

Dans les faits, cela veut dire : au lieu d'acheter des produits à la télé, vendez des produits. Au lieu de creuser pour trouver de l'or, vendez des pelles. Au lieu de prendre des cours, donnez-en. Au lieu d'emprunter de l'argent, prêtez-en. Au lieu de prendre un boulot, embauchez des gens. Au lieu de prendre une hypothèque, détenez-en une. Détachez-vous de la consommation, changez de bord et orientez-vous vers le monde de la production.

Plus facile à dire qu'à faire, je sais. Cela dit, une fois que vous voyez le monde sous l'angle d'un producteur, votre perception s'affine comme lorsqu'une fréquence radio est bien réglée, que les parasites disparaissent au profit d'un son stéréo clair. Soudain, les opportunités apparaissent clairement, les idées émergent, et les arnaques sautent aux yeux. Ce nouveau statut de minoritaire est fondamental pour renforcer votre tempérament de créateur de richesse. N'oubliez pas : les gens riches sont une minorité, et vous voulez faire partie de cette minorité. Cela commence par adopter un état d'esprit de producteur.

VERS UN ÉTAT D'ESPRIT DE PRODUCTEUR

Quand vous tombez sur un message publicitaire qui vous incite à acheter quelque chose, examinez-le sous l'angle du producteur. Comment cette entreprise fait-elle son chiffre d'affaires ? Quel est le but du message ? Quels types de processus commerciaux sont mis en œuvre pour offrir ce produit ou ce service ? Cette société fait-elle un bénéfice ? Quel est son modèle de revenus ? Le produit est-il fabriqué localement ou à l'étranger ?

Je n'ai jamais acheté un produit vendu à la télévision, tard le soir, parce que je fais partie de la même équipe. En tant que producteur, je ne vois dans les publicités que ce qu'elles sont : des producteurs (la minorité) qui servent des consommateurs (la majorité). On y trouve l'arsenal de marketing typique des producteurs : « Achetez maintenant ! » « Mais ce n'est pas tout ! » et tous ces « bonus gratuits ». Je regarde les pubs non pas pour acheter, mais pour voir ce que font les pros.

En tant que producteurs, nous cherchons à inciter les consommateurs à acheter. Ayant cet état d'esprit de producteur, j'attire la richesse parce que *les consommateurs recherchent des producteurs.* Les consommateurs sont la majorité et ils veulent être rassasiés !

POUR CONSOMMER COMME UN RICHE, PRODUISEZ EFFICACEMENT

Quel est le comble de l'ironie de cette dichotomie producteur/consommateur ? C'est qu'une fois que vous réussirez comme producteur, vous pourrez consommer tout ce que vous voulez sans grandes conséquences, puisque vous serez riche.

Pour consommer comme un riche, *commencez par produire « richement ».* Hélas, la plupart des gens font le contraire : ils consomment et ne produisent pas. Les producteurs s'enrichissent. Les consommateurs s'appauvrissent. Changez d'équipe et devenez un producteur avant d'être un consommateur. Faites en sorte que la richesse soit attirée par vous !

SOYEZ UN « PRODUCTEUR » : UTILISEZ UN SYSTÈME COMME LEVIER

Pour changer d'équipe et devenir un producteur, il vous faut être un entrepreneur et un innovateur. Il vous faut être un visionnaire et un créateur. Il vous faut donner naissance à un business et *apporter de la valeur au monde.* Si l'axe central de la Voie lente est un emploi, *celui de l'Autoroute est un business.* Oui, rien de tel qu'être à son compte. Je sais, ça ne va pas faire un scoop parmi les livres sur « comment s'enrichir », cependant il est important de noter que la plupart des patrons de petites entreprises sont à des années-lumière de l'Autoroute et que
les chiffres qu'ils manipulent pourraient relever de la Voie lente. *Certains business sont des emplois déguisés !*

Une entreprise de l'Autoroute est la clef de l'équation de la richesse par la Voie rapide (richesse = bénéfices + valeur des actifs) parce qu'elle déverrouille un EFFET DE LEVIER, un nouvel ensemble de variables de la richesse qui sont *illimitées* et *contrôlables*, alors que sur la Voie lente, elles sont limitées et incontrôlables. Oui, l'ILL est remplacé par le LIC.

Voici un exemple : la vente de ce livre me dégage de l'équation de la richesse par la Voie lente et de son univers. Ce livre me place dans l'univers de l'Autoroute, qui est régi par sa propre équation de la richesse, à savoir : BÉNÉFICE NET + VALEUR DES ACTIFS. Ce livre est un business qui a un effet de levier illimité à la fois en temps et en argent !

Pour commencer, il *survit au temps* et il a la capacité de générer un revenu longtemps après mon investissement initial en temps. Le livre permet, dans les faits, de faire passer la création de revenu de moi (l'actif humain) au livre lui-même (l'actif d'entreprise).

Du début à la fin, ce livre m'a coûté environ 1 000 heures de mon temps. Si je vends 100 000 livres avec un bénéfice de 5 $ par exemplaire, je gagne environ 500 000 $, ce qui revient à près de 500 $ par heure investie. Si je vends 500 000 exemplaires, je toucherai 2 500 $ par heure investie. Plus j'en vendrai, plus le retour sur l'investissement initial de mon temps sera grand, sachant que j'ai déjà payé ce temps. Imaginez que je vende un exemplaire de ce livre dans dix ans. Je gagnerai tout à coup 5 $ pour un investissement en temps fait des années plus tôt !

Mais ça ne s'arrête pas là ! Si je suis invité à parler de mon livre pendant 10 minutes à une émission de radio et que cela me permet de vendre 1 000 livres, cet investissement de 10 minutes générera un revenu de 5 000 $ (1 000 livres × 5 $ de bénéfices) et un retour sur mon temps investi de 30 000 $ de l'heure. Peut-on s'enrichir en vendant son temps à raison de 30 000 $ de l'heure ? Oui, c'est possible, et rudement vite.

Vous voyez, lorsque vous vous libérez des menottes du temps qu'impose la feuille de route de la Voie lente, vous confiez le soin de générer du revenu à un système qui a un effet de levier mathématique illimité, et il est alors possible de s'enrichir vite. *Les variables de l'univers de ma richesse peuvent être contrôlées et influencées.* Vous découvrirez au chapitre suivant pourquoi l'Autoroute peut apporter liberté financière et richesse plus vite que n'importe quel fonds commun de placement.

Résumé du chapitre 17 : les particularités de la Voie rapide

- Qui dit « feuille de route de la Voie rapide » dit « producteur ».
- Les producteurs, tout comme les riches, sont une minorité, alors que les consommateurs, tout comme les pauvres, sont la majorité.
- Lorsque vous réussissez comme producteur, vous pouvez consommer tout ce que vous voulez.
- Les Fonceurs de l'Autoroute sont des producteurs, des entrepreneurs, des innovateurs, des visionnaires et des créateurs.
- Qui dit « business » ne dit pas forcément « Autoroute » – certaines entreprises sont des emplois déguisés.
- L'équation de la richesse par le biais de l'Autoroute n'est pas liée au temps, et ses variables sont illimités et contrôlables.

18

COMMENT LES RICHES DEVIENNENT VRAIMENT RICHES

Seuls ceux qui prennent le risque d'aller trop loin
peuvent vraiment savoir jusqu'où on peut aller.

T. S. ELIOT

LA QUESTION QUI BRÛLE : COMMENT ÊTES-VOUS DEVENU RICHE ?

Conduisez une voiture qui coûte plus cher que la maison de la plupart des gens, et des inconnus vous accosteront avec la question : « Qu'est-ce que vous faites dans la vie ? » Cette question, en apparence banale, cache en fait la vraie question qui leur brûle les lèvres : « Comment avez-vous fait pour devenir riche ? » Les gens veulent connaître le chemin que j'ai pris pour évaluer leurs chances de prendre le même. Quand je leur demande de deviner, on me sort toujours les mêmes réponses : je suis sans doute un sportif professionnel, un acteur, un enfant gâté par des parents riches, un gagnant du Loto… Ces spéculations trahissent la réalité derrière la perception des gens : pour devenir riche, vous devez être célèbre, hériter, ou gagner le pactole. C'est ce que je pensais quand j'ai rencontré cet inconnu dans sa Lamborghini, il y a des années.

L'ÉQUATION DE LA RICHESSE PAR L'AUTOROUTE

Vivre riche dans l'exubérance de la jeunesse doit briser le mythe de « l'Enrichissement rapide ». Si vous avez 30 ans et que vous êtes riche comme Crésus alors que vous n'êtes ni célèbre ni l'héritier de parents

fortunés, vous pulvérisez les normes. Ce n'est pas possible, n'est-ce pas ? Une fois encore, c'est le langage universel des mathématiques qui nous révèle le secret. Le secret, c'est de quitter la grosse et laide équation de la Voie lente (ILL) pour vous approprier l'équation sexy et diablement attirante de l'Autoroute (LIC) :

richesse = bénéfice net + valeur des actifs

C'est dans cette équation que réside le véritable pouvoir de l'Autoroute, le secret pour construire de la richesse rapidement. Ses variables sont contrôlables et illimitées. Si vous pouvez contrôler les variables propres à votre équation de la richesse, vous pouvez devenir riche. Ces variables sont les suivantes :

bénéfice net = nombre d'unités vendues × bénéfice par unité

et

valeur des actifs = bénéfice net × multiplicateur de l'industrie

Tous les gens qui possèdent un business tirent parti de cette équation dans laquelle le nombre d'unités vendues multiplié par le bénéfice par unité déterminera leur bénéfice net. Prenons l'exemple de ma société internet : mon bénéfice par unité était d'environ 4 $ pour chaque conversion de site web (une conversion étant un utilisateur qui générait un *lead*). Quel que soit le jour, j'avais environ 12 000 personnes qui visitaient mon site. Cela signifiait que ma variable « nombre d'unités vendues » pouvait atteindre 12 000 par jour. Je pouvais « vendre » jusqu'à 12 000 personnes par jour.

Comparons cette variable avec sa contrepartie de la Voie lente : le nombre d'heures travaillées. Avec mon équation de la richesse, ma limite de richesse maximum se calculant en « nombre d'unités vendues » était de 12 000 à ce moment-là. Bien entendu, il serait déraisonnable d'imaginer 100 % de conversion, et « convertir » les 12 000 était peu vraisemblable. De la même manière, sur la Voie lente, la limite maximum théorique est de 24 parce qu'il n'y a que 24 heures dans une journée. En toute logique, la limite supérieure réelle est entre 8 et 12 heures par jour.

Qu'est-ce qui va vous rendre riche ? Une limite maximum d'exposition à 12 000 personnes par jour ? Ou maximiser le nombre d'heures que vous

travaillez dans une journée ? C'est 12 000 contre 24. Aucun doute. Je deviens riche, et M. Prudent devient vieux.

Des variables illimitées contrôlées sont ce qui vous rendra riche. Alors, comment ai-je géré cette variable ? En quoi est-elle illimitée ? C'est simple. Mon taux moyen de conversion était de 12 %. Si je veux faire plus de bénéfice, je n'entre pas dans le bureau du patron pour demander une augmentation. Non, je dispose de plusieurs armes.

1) Augmenter le nombre d'unités vendues en augmentant le taux de conversion

Une augmentation d'un point – soit 13 % au lieu de 12 % – me donnerait une augmentation immédiate de 480 $ par jour. C'est-à-dire 14 400 $ par mois. Si je modifie la conception de mon site, que je fais un carton et passe à un taux de conversion de 15 %, cette fois, j'ai augmenté mes revenus jusqu'à plus de 43 000 $ PAR MOIS.

2) Augmenter le nombre d'unités vendues en augmentant la fréquentation de mon site

Pour augmenter mes bénéfices, je peux augmenter la fréquentation de mon site. Si je fais passer le nombre d'utilisateurs de mon site de 12 000 à 15 000 et que le taux de conversion est toujours de 12 %, mon revenu journalier augmente de 1 440 $ par jour, soit 43 200 $ par mois ! Peu probable ? C'est arrivé ! Certains jours, j'ai eu des pics de fréquentation à plus de 20 000 visiteurs.

3) Augmenter le bénéfice par unité

Si je détecte une faiblesse dans l'offre qu'apporte mon service ou que j'améliore sa valeur, je peux augmenter le tarif et ainsi augmenter mon bénéfice par unité. Si mon bénéfice par unité passe de 4 $ à 4,50, je fais passer mon revenu de 8 000 à 10 800 $ par jour. Cela se traduit par une augmentation de 84 000 $ par mois ! Ça y est, les bras vous en tombent ?

N'est-ce pas merveilleux d'avoir le contrôle ? C'étaient mes options pour créer de la richesse. J'avais un assez bon contrôle sur les deux variables, « bénéfice par unité » et « nombre d'unités vendues », alors que sur la Voie lente, vous ne pouvez qu'implorer le patron pour obtenir une maigrichonne augmentation de 3 %.

Ensuite, remarquez comme les variables de ma richesse sont virtuellement illimitées. Je ne contrôlais qu'une petite part du marché qui

me concernait, et on peut facilement imaginer que la limite supérieure de la fréquentation de mon site n'était pas les 12 000 visites par jour que j'avais, mais plutôt de l'ordre de 50 000 à 100 000 utilisateurs PAR JOUR. Le bénéfice par unité est également malléable. Je pourrais faire l'expérience d'augmenter mes tarifs ou d'offrir des services nouveaux.

Je me souviens d'un jour où j'avais introduit un nouveau service qui ne m'avait rien coûté et où j'avais envoyé un e-mail à mes annonceurs pour décrire le programme. En quelques minutes, j'avais gagné plusieurs milliers de dollars de revenu annuel récurrent. Le temps que j'avais investi était négligeable, et les résultats, cumulatifs.

Limite de vitesse élevée = revenu potentiel élevé. La force de cet exemple est d'illustrer pourquoi je suis devenu riche alors que la plupart des gens ne le sont pas. J'ai transformé mon univers parce que *l'équation de ma richesse était illimitée et contrôlable.* Quand je fais de tout petits changements progressifs dans ma stratégie, mes revenus explosent. Une simple augmentation d'1 % de mes variables pourrait représenter des milliers de dollars et une nouvelle Lamborghini. Plus les variables de votre richesse ont un effet de levier important, plus votre potentiel de revenu est important – vous préférez vraiment rester avec votre plafond de 24 heures lié à votre valeur intrinsèque ?

Malheureusement, de nombreux propriétaires de petits business se lancent dans des opportunités où la vitesse est lente, voire punitive. Par exemple, si vous vendez des hot-dogs avec votre chariot installé devant la supérette, vous muselez votre vitesse sans aucun pouvoir d'accélération. Les variables sont limitées parce que vous êtes confiné à un endroit restreint. Combien de hot-dogs pouvez-vous espérer vendre en une journée ? 40 ? 100 ? Est-il possible que vous rentriez chez vous en vous extasiant : « Chérie, j'ai vendu 20 000 hot-dogs aujourd'hui ! » Impossible. Là encore, ce n'est pas très différent de la cage des 24 heures avec la valeur intrinsèque. *Les petits nombres tirent fortement vers la médiocrité.*

Un autre exemple est ce livre lui-même. Combien de gens sont intéressés par l'indépendance financière ou une retraite anticipée ? Mon marché, *ma limite maximale supérieure,* c'est virtuellement des centaines de millions de gens dans le monde entier. Pour que l'équation de la richesse par l'Autoroute puisse donner tout son potentiel, vous devez vous engager dans un business du domaine de l'Autoroute qui a une capacité de levier ou des limites de vitesse élevées. À petits chiffres, petits gains.

LES MILLIONNAIRES CRÉENT ET MANIPULENT DES ACTIFS (VALEUR DES ACTIFS)

Dans une étude portant sur 3 000 penta-millionnaires (actif net de 5 millions de dollars), le groupe Harrison (theharrisongrouponline.com) a rapporté que presque toutes les personnes interrogées avaient amassé leur fortune en quelques années en frappant un grand coup. Cela mérite d'être répété : en frappant un grand coup, pas « en économisant 10 % de leur salaire pendant 40 ans ». « En frappant un grand coup », d'où une grosse somme : « valeur des actifs ». De plus, 80 % d'entre eux avaient soit créé leur propre entreprise, soit travaillé pour une petite société dont la croissance avait explosé. L'explosion de la croissance est une autre expression pour représenter la valeur des actifs. Et pourtant, aucun de ces multimillionnaires n'avait un emploi de planqué dans un syndicat à la préfecture. Surpris ? Ne le soyez pas.

L'accélérateur principal de la richesse se résume à un concept : *des actifs substantiels et contrôlables.* Dans notre équation de la richesse par le biais de l'Autoroute, cette seconde composante s'appelle la « valeur des actifs ». Les actifs sont tout simplement les biens que vous possédez et qui ont une valeur sur le marché.

M. Prudent et M. Fonceur ont deux visions antagonistes des « actifs ». Les gens qui fréquentent la Voie lente et le Trottoir achètent et vendent des actifs qui se déprécient, dont la valeur diminue avec le temps. Des voitures, des bateaux, des appareils électroniques, des vêtements de marque, des gadgets technologiques, du bling-bling, toutes choses censées impressionner – ce sont tous des actifs qui perdent de la valeur dès l'instant où votre carte de crédit est débitée.

De leur côté, au contraire, les Fonceurs achètent et vendent des actifs qui prennent de la valeur : entreprises, marques, flux de trésorerie, billets à ordre, propriété intellectuelle, licences, inventions, brevets et immobilier. Dans le cadre de l'équation de la richesse par l'Autoroute, le pouvoir de la « valeur des actifs » réside dans votre capacité à contrôler cette variable de façon virtuellement illimitée.

L'ACCÉLÉRATION DE LA RICHESSE PAR LA VALEUR DES ACTIFS

Les riches développent leur richesse en accélérant la valeur de leurs actifs et en vendant sur le marché ces actifs dont la valeur a augmenté.

> À 24 ans, Sheila Hinton quitte son emploi pour devenir technicienne informatique itinérante, spécialisée dans l'éradication des virus et le nettoyage des ordinateurs. Au début, elle opère dans sa ville, mais son entreprise prend de l'ampleur et elle doit embaucher de nouveaux techniciens. La demande se développe dans d'autres villes, et la croissance de son business explose. En quelques années, Sheila est à la tête d'une entreprise qui opère dans 27 États. De technicienne, elle devient facilitateur d'affaires, et sa société fait un bénéfice confortable et impressionnant de 2,9 millions de dollars. Après avoir profité de ces bénéfices (et épargné la plus grande partie), elle vend sa société à un gros fabricant d'ordinateurs pour 24 millions de dollars. Elle a construit un actif à partir de rien. Cet actif a été son système, et maintenant, avec 30 millions de dollars d'économies, elle n'a plus besoin de travailler jusqu'à la fin de ses jours.

L'histoire ci-dessus est une excellente illustration des deux variables qui composent « la valeur des actifs » :

valeur des actifs = bénéfice net × multiplicateur de l'industrie

Chaque fois que vous avez un actif qui fait des bénéfices durables, un multiplicateur de l'industrie régi par les conditions du marché détermine la valorisation de cet actif. D'autres gens ou d'autres sociétés achèteront cet actif sur la base de son bénéfice net multiplié par ce multiplicateur.

Par exemple, si vous possédez une entreprise industrielle qui fait un bénéfice net de 100 000 $ et que le multiplicateur moyen dans cette industrie est de 6, la valeur de votre actif s'élève à 600 000 $. Les multiplicateurs de l'industrie font l'objet d'intenses négociations, car ils baissent et montent en fonction de l'économie et de leur secteur industriel propre.

Les « multiplicateurs » vous sont peut-être déjà familiers. Les actions qui se vendent sur les marchés publics définissent le multiplicateur pour chaque société par le ratio PE[1] ou PER. Si l'action d'une société se négocie à un PER de 10, les investisseurs achètent cette société avec un coefficient multiplicateur de 10. Peu importe que l'entreprise soit une petite société privée ou un grand groupe public : *la valorisation de votre entreprise repose sur le ratio PE subjectif de votre industrie en particulier.*

Ainsi, dans le cas de mon espace web, les multiplicateurs de l'industrie allaient de 2 à 6. Pour les besoins de notre analyse, prenons la valeur moyenne : 4. Cela signifie que dès que j'augmentais mon bénéfice net, *la valeur de ma société augmentait d'un coefficient minimum de 4, ou 400 %.* 400 % ! Ou pouvez-vous obtenir un retour sur investissement de

400 % dans le marché financier actuel ? Connaissez-vous des fonds communs de placement qui paient 400 % ? Et je ne parle pas que d'aujourd'hui : est-ce jamais arrivé ?

En pratique, cela met entre vos mains un remarquable outil pour construire de la richesse. Les revenus nets, les bénéfices ou les gains pouvant déterminer la valeur des actifs, j'ai connu une augmentation de mon actif de 400 % chaque fois que j'augmentais mon bénéfice net. Pour chaque dollar que je gagnais, la valeur de ma société était multipliée par 4. Si mes bénéfices nets augmentaient de 500 000 $ une année, la valeur de ma société augmentait de 2 millions de dollars.

Le tableau ci-dessous donne une liste des multiplicateurs moyens de différents secteurs de l'industrie américaine.

Publicité	2,85
Salons de beauté	4,10
Bars/débits de boisson	2,70
Teinturerie	5,22
Services informatiques	8,19
Agences pour l'emploi	5,40
Services d'ingénierie	6,32
Stations-service	3,70
Épicerie	11,34
Laboratoires d'analyses médicales	2,62
Magasins de détail divers	3,62
Propriétaires et bailleurs de brevets	14,56
Salles de sports	3,56
Services de plomberie/CVC	4,52
Équipement médical et chirurgical	17,32
Magasins de marchandises d'occasion	4,92

Source : Magazine *Inc.*, juin 2009

LE FACTEUR D'ACCÉLÉRATION DE LA RICHESSE (FAR)

Supposons que vous êtes un ingénieur écœuré qui travaille dans une multinationale. Cela fait trois ans que vous travaillez là et que vous épargnez consciencieusement 10 % de votre salaire que vous placez dans un fonds commun de placement qui vous rapporte en moyenne 8 % par an. Le Facteur d'Accélération de votre Richesse (FAR) est de 8 %.

Imaginons maintenant que vous démissionniez et qu'avec vos trois ans d'expérience, vous vous lanciez et créiez une entreprise de matériel médical. Vous estimez que le marché total (le nombre d'acheteurs potentiels) pour vos produits médicaux s'élève à 16 millions. Selon notre tableau ci-dessus, le coefficient multiplicateur moyen pour l'industrie du « matériel médical » est de plus de 17. Cela signifie que dans le champ d'accélération de votre richesse, vous pouvez compter sur un FACTEUR de 17, soit 1 700 %. LE FACTEUR D'ACCÉLÉRATION DE VOTRE RICHESSE (FAR) est de 1 700 %.

Allons plus loin. Pendant les six années qui suivent, vous développez votre société jusqu'à ce qu'elle atteigne 1,2 million de dollars de revenu net par an. Cela signifie que vous gagnez à présent 100 000 $ par mois (votre bénéfice net) ET que votre société (votre actif) a maintenant une valeur de l'ordre de 18,4 millions de dollars d'après le multiplicateur moyen (1,2 M $ × 17,32). Vous pourriez continuer à faire grossir la société (accroître la richesse par le biais de la valeur de l'actif) et les flux de trésorerie (accroître le revenu) ou chercher à vendre (Cession de votre actif) pour réaliser une accélération de votre richesse.

Comparez les deux options d'accélération de la richesse entre la Voie lente et l'Autoroute. Si vous restez employé comme ingénieur, vous avez les options d'accélération de votre richesse suivantes :

1) Augmenter votre valeur intrinsèque et ESPÉRER que votre patron vous donne une augmentation.
2) ESPÉRER que la société ne vous licencie pas, pour que vous puissiez continuer à toucher votre salaire.
3) Économiser 10 % de votre salaire dans un fonds commun de placement et ESPÉRER un retour de 8 % par an pendant les 40 prochaines années.

Si vous possédez votre propre société de matériel médical, vous avez les options d'accélération de votre richesse suivantes :

1) Augmenter votre revenu net avec un potentiel de recettes qui n'est limité que par le nombre d'appareils médicaux que vous pouvez vendre, en l'occurrence 16 millions.
2) Accroître la valeur de votre actif par un facteur de 1 700 %.
3) Monétiser votre actif et transformer sa valeur sur le papier en monnaie sonnante et trébuchante.

Comprenez-vous maintenant pourquoi certains jeunes de 30 ans pèsent 50 millions de dollars et d'autres 13 000 $? L'univers de l'Autoroute joue sur des taux à 1 700 % et des millions, alors que celui de la Voie lente opère sur des taux à 8 % et des chiffres de l'ordre de 40. Dans un plan, il est question d'ESPOIR, dans l'autre, de CONTRÔLE. Scoop : 8 % et 40 font des millionnaires en 40 ans ; 1 700 % et 16 millions font des *milliardaires* en 4 ans.

L'ATTAQUE DE LA RICHESSE SUR LES DEUX FLANCS

Poursuivre ardemment le bénéfice net est une attaque sur les deux flancs pour créer de la richesse. La valeur des actifs étant liée au bénéfice net, l'augmentation du bénéfice net élève simultanément la valeur de l'actif par le coefficient multiplicateur moyen de l'industrie. Bien entendu, cela marche dans les deux sens ; si votre société stagne et que votre bénéfice net commence à se détériorer, il en sera de même pour la valeur de vos actifs. Quand j'ai racheté ma société, j'ai payé 250 000 $. J'ai ensuite, pendant les années qui ont suivi, géré mon actif et augmenté sa valeur.

1) J'ai augmenté ma clientèle de 30 %.
2) J'ai réduit les dépenses, et donc amélioré la rentabilité.
3) J'ai rationalisé les opérations, ce qui a généré la passivité.
4) J'ai élevé le « revenu net ».

Au cours de ce processus, mon revenu net a explosé, et donc la valeur de mes actifs. À la suite de cela et après avoir profité de millions de dollars passivement, j'ai mis ma société en vente et j'ai reçu des offres de plusieurs millions de dollars. J'ai acheté un actif pour la somme de 250 000 $, j'ai géré les variables dans le bons sens, et j'ai ensuite revendu cet actif pour des millions de dollars. Je contrôlais mon plan financier ; ce n'est pas mon plan qui me contrôlait.

Sur l'Autoroute, l'accélérateur de votre richesse repose sur la création ou l'achat d'actifs qui s'apprécient, l'augmentation de la valeur et la manipulation des variables, et enfin, la revente. Ou alors vous pouvez préférer l'alternative de la Voie lente, déposer 200 $ par mois sur un fonds commun de placement et prier pour un rendement de 8 % par an et quarante ans d'emploi rémunéré. Excusez-moi si je ris.

L'ACCÉLÉRATION SUPER RAPIDE DE LA RICHESSE : LE MOMENT DE LA MONÉTISATION

La monétisation d'un actif peut créer des millionnaires en une nuit ; mais seulement s'il y a effectivement monétisation. Ce processus, qui consiste à vendre votre actif valorisé sur le marché, est une stratégie de sortie de l'Autoroute.

> John Twinuts crée un site de réseau social sur le Web qui fait le buzz. Très vite, des millions de gens utilisent son service, et John se voit proposer des offres de rachat et d'investissements en capital-risque. Sans revenus ni bénéfices, John a réussi à construire un actif qui a de la valeur sur le marché. Il reçoit une offre de 640 millions de dollars pour son service de la part du moteur de recherche leader sur le Web. John décline l'offre, au motif que son entreprise vaudra plus encore quand il commencera à générer des revenus. Ce n'est pas faux, mais c'est tout de même un pari. Au bout de 18 mois, le service de réseau social de John passe de mode, prouvant que ce n'était qu'un engouement passager. Son entreprise devient une sorte de mauvaise farce. Alors qu'il cherche une valorisation flatteuse de son bien en déclin, John n'attire plus l'intérêt des acheteurs ou des investisseurs. Il se rend compte trop tard qu'il aurait dû prendre les 640 millions de dollars qui auraient fait de lui un homme riche. Il finit par vendre sa société au prix « bradé » de 2,5 millions de dollars à un fonds d'investissement privé. Son mauvais timing lui a coûté plus de 600 millions de dollars.

L'évaluation des actifs tels que les entreprises et les propriétés immobilières n'est rien d'autre qu'une évaluation fondée sur des analyses subjectives et les données du marché. Si la société que vous créez à partir de rien a une valeur sur le papier de 60 millions de dollars et que vous avez 10 000 dollars sur votre compte en banque, êtes-vous vraiment un millionnaire ? Pas vraiment. Ce n'est pas en étant millionnaire sur le papier qu'on peut s'acheter des Ferrari et des palaces ; c'est avec de l'argent concret. Et pour avoir de l'argent, il faut augmenter les bénéfices et les économiser, ou opter pour le grand saut et vendre son entreprise (monétisation).

Les Fonceurs donnent un coup d'accélération à leur richesse en créant des actifs générateurs de trésorerie qui peuvent être vendus sur le marché pour réaliser des gains. L'équation de leur richesse a un effet de levier illimité contrôlable.

Résumé du chapitre 18 : les particularités de la Voie rapide

- Le secret de l'équation de la richesse par l'Autoroute, c'est d'avoir une limite de vitesse élevée, ou une gamme de valeurs illimitée pour les unités vendues. Cela crée un effet de levier. C'est le marché qui détermine la limite supérieure pour votre produit ou votre service.
- Plus votre limite de vitesse est élevée, plus votre potentiel de revenus est élevé.
- L'accélérateur principal de la richesse pour les riches est la valeur de leurs actifs, définis comme des actifs qui peuvent être valorisés, qu'ils soient créés ou achetés.
- La création de richesse par le biais de la valeur des actifs est accélérée par le coefficient multiplicateur moyen de chaque secteur de l'industrie. Pour chaque dollar de revenu net réalisé, la valeur de l'actif est multipliée par le coefficient multiplicateur.
- Votre secteur de spécialisation détermine le multiplicateur moyen qui, lui-même, détermine le facteur d'accélération de votre richesse. Si ce multiplicateur est 3, votre facteur d'accélération de la richesse est de 300 %.
- La monétisation d'actifs permet de transformer des actifs valorisés (valeur nette « sur le papier ») en argent (valeur nette « réelle ») qui peut être transformé en un autre flux de revenu passif : un système d'argent.

1. Ratio PE ou PER (le price-earning ratio) : rapport entre le cours d'une action (prix) et le bénéfice net par action. (NdT)

19

POUR ÊTRE RICHE, DIVORCEZ D'AVEC LE TEMPS

Le temps est la pièce de monnaie de votre vie. C'est la seule pièce que vous ayez, et vous seul pouvez déterminer comment elle sera dépensée. Prenez garde de ne pas laisser d'autres gens la dépenser à votre place.

CARL SANDBURG

INDUSTRIALISEZ LA RICHESSE : DIVORCEZ D'AVEC LE TEMPS

La première fois que j'ai goûté à l'Autoroute, j'allais avoir 30 ans et je traversais l'un des pires mois de ma vie. Un mélange explosif entre une mauvaise relation amoureuse qui s'était détériorée et des soucis de santé préoccupants a porté un coup fatal à la productivité que j'avais dans mes affaires. J'ai passé presque tout le mois au lit, les rideaux tirés, à regarder *Judge Judy* enfoncer des portes ouvertes. C'est pendant cette période difficile que j'ai dû encaisser mon billet de loterie pour l'Autoroute – et vous pouvez me croire, ça a payé !

Même si j'étais « mis sur le banc de touche » dans la vie, mes revenus augmentaient. Oui, augmentaient. Ils ne s'étaient pas arrêtés parce que moi je m'étais arrêté. Comment j'avais eu cette chance ? *J'avais divorcé du temps*. Cela faisait des années que j'avais brisé les chaînes de « mon temps contre de l'argent », ce qui m'avait permis d'échapper à l'étau de l'équation de la Voie lente et de fonctionner sur le terrain de l'Autoroute.

Lorsque votre richesse repose sur des facteurs que vous ne pouvez pas contrôler et qui sont implicitement limités, vous ne pouvez pas progresser

rapidement. Vous n'avez pas le contrôle, parce que c'est le temps qui l'a. Vous n'avez pas le contrôle, parce que c'est le patron qui l'a. Vous n'avez pas le contrôle, parce que c'est la Bourse qui l'a. Comment ai-je pu échapper à ces contrôles que la société trouve parfaitement acceptables ? Au lieu de troquer mon temps contre de l'argent (travail manuel), je l'ai investi dans un système d'entreprise – une production de richesse industrialisée.

Dans ma situation, le temps travaillait pour moi, et non contre moi. Mon système d'entreprise me permettait de gagner de l'argent avec le passage du temps, *mais ne dépendait pas de mon temps.* C'était un arbre à fric virtuel qui se fichait pas mal de ce que je faisais. Je pouvais être en train de regarder *Jerry Springer* ou de faire du jet-ski en Jamaïque, le système était conçu pour fonctionner en autonomie – une entité vivante qui respirait et faisait le sale boulot à ma place. Mon système se substituait à moi et vendait son temps. Je possédais mon temps et non l'inverse.

LES REVENUS PASSIFS : LE SAINT-GRAAL POUR LA RETRAITE

Le mot magique dans les cercles des gagneurs d'argent, c'est « revenu passif » – toucher un revenu alors qu'on ne travaille pas. Alors que je suis à la retraite, je reçois des chèques chaque mois sans exception, et je ne lève pas le petit doigt. Le revenu passif est un divorce réussi de l'équation propre à la Voie lente : « travailler contre de l'argent ». Ce qui est magnifique avec le revenu passif, c'est que peu lui importe que vous ayez 20 ou 80 ans. Si vos revenus mensuels dépassent les dépenses liées à votre style de vie, impôts compris, eh bien… vous savez quoi ? Vous êtes à la retraite !

La feuille de route de la Voie rapide est conçue pour répondre à deux objectifs : créer un flux de revenus passifs qui dépassent vos dépenses et vos désirs en matière de style de vie, et faire de la liberté financière une réalité, quel que soit votre âge.

SE DISSOCIER DU TEMPS, C'EST FAIRE POUSSER UN ARBRE À FRIC

Ma mère m'avait convaincu d'une chose : « On n'a pas les moyens de s'acheter ça, tu crois que l'argent pousse sur les arbres ? » Elle avait tort. L'argent pousse sur les arbres si vous possédez un arbre à fric. Qui plus est, vous pouvez en posséder un si vous savez comment et où vous

procurer les graines. Les arbres à thunes sont des systèmes d'entreprise qui se suffisent à eux-mêmes. Ils ont besoin qu'on les étaie et qu'on les arrose de temps à autre, mais ils se suffisent à eux-mêmes et se substituent au troc « mon temps contre de l'argent ».

Il y a quelques années, je suis allé à Las Vegas et j'ai perdu presque 2 000 $ au casino. De retour à ma chambre d'hôtel, la queue entre les jambes, je me suis fait la réflexion : Et alors ? J'ai perdu 2 000 $. Ce même jour, mon arbre à fric – la société internet que j'avais créée – m'avait rapporté 6 000 $. Pendant que je jouais (et que je dormais, nageais ou mangeais), mon arbre florissant portait ses fruits.

Un arbre à fric est un système d'entreprise, et c'est l'artère principale sur la feuille de route de l'Autoroute. Les arbres à thunes créent des flux de revenus passifs AVANT que vous ne soyez « officiellement » à la retraite. Oui, vous pouvez goûter votre objectif de la retraite et de la liberté financière sans être effectivement à la retraite. C'est un peu comme aller passer des vacances sous les tropiques tout en court-circuitant, miraculeusement, les 9 heures d'avion.

LES JEUNES PLANTS D'ARBRES À THUNES : UNE ENTREPRISE DE LA VOIE RAPIDE

Les entreprises dans lesquelles on peut se lancer ne sont pas toutes des Voies rapides, et nombre d'entre elles ne peuvent être transformées en arbres à thunes. Induits en erreurs par les gourous et les coachs, les entrepreneurs en herbe font parfois fausse route, séduits par des slogans du type « Soyez votre propre patron » et « Faites ce que vous aimez faire ! » Ils foncent alors tête baissée vers un chemin d'asservissement à leur entreprise qui ressemble à s'y méprendre à l'asservissement à un travail d'employé.

> C'est le rêve de Jillian d'être sa propre patronne. Après treize ans de carrière à Wall Street, Jillian quitte son travail de conseillère financière et s'achète une franchise de restauration connue. Elle liquide la moitié de son plan d'épargne retraite pour couvrir les frais de franchise et de démarrage. Trois mois plus tard, elle a ouvert son restaurant et elle s'attend à ce que son rêve se réalise. Mais elle découvre que son rêve n'est rien d'autre qu'un cauchemar. Entre les semaines de sept jours, les heures interminables et les querelles constantes avec son franchiseur, elle fait un burn-out au bout de deux ans. Sa marge de bénéfices, mince et affinée par les redevances de franchise, ne lui permet pas d'embaucher quelqu'un pour faire tourner le restaurant à sa place. Elle se sent prise au piège de son temps contre de l'argent. Elle a beau faire un bénéfice annuel de 90 000 dollars avec son restaurant, Jillian n'a pas de temps

libre pour profiter des fruits de son labeur. Elle pourrait payer 60 000 dollars pour un gérant, ce qui lui donnerait du temps libre. Sachant qu'elle ne peut pas survivre avec 30 000 dollars par an, elle se sent ligotée dans son entreprise tant que son bénéfice dépend de son statut de franchisée. Quatre ans plus tard, elle met en vente son restaurant et cherche le confort d'un boulot avec des horaires de bureau.

Il y a trop de gens qui plantent des entreprises dans un sol désertique et infertile, incapable de produire des arbres à thunes et tout juste bon pour un arbrisseau de la Voie lente qui pompe du temps et de l'argent.

LES CINQ JEUNES PLANTS POUR UNE ENTREPRISE DE LA VOIE RAPIDE

Il y a cinq jeunes plants d'entreprises qui peuvent donner des arbres à thunes. Remarquez qu'ils ne sont pas absolus et qu'ils peuvent se reproduire entre eux. Chaque système a son propre taux de passivité. Un taux élevé signifie un potentiel de passivité plus important, mais pas nécessairement un revenu plus important.

1) Systèmes de location.
2) Systèmes informatiques/logiciels.
3) Systèmes de contenu.
4) Systèmes de distribution.
5) Systèmes de ressources humaines.

Plant 1 : systèmes de location (taux de passivité : A)

L'immobilier est un « système de location ». Pour moi, les arbres à thunes de l'immobilier sont la version 1.0 de l'Autoroute ou de la richesse. C'est la vieille méthode, et toujours, effectivement, une route pour la richesse. Par exemple, je possède une maison individuelle que je loue à un locataire formidable. Je pourrais vivre sur la Lune que je toucherais toujours mon chèque tous les mois parce que mon temps est dissocié de ce revenu. L'immobilier est un parfait exemple de la richesse 1.0 parce que c'est un système en soi. Il est passif à 95 %. Au fil du temps, les locataires paient le propriétaire pour jouir de leur propriété. De la maison individuelle aux énormes complexes commerciaux ou de bureaux en passant par les immeubles d'habitation, l'immobilier a toujours été le choix par défaut pour faire pousser
des arbres à thunes. De plus, l'immobilier est un actif qui peut être modifié et valorisé. Des actifs qui prennent de la valeur sont la pierre angulaire de l'équation de la richesse par l'Autoroute (valeur des actifs).

L'immobilier ne vous intéresse pas ? Pas de problème. Les systèmes de « location » ne sont pas réservés à l'immobilier ; ils peuvent provenir d'un certain nombre d'autres sources qui n'ont rien à voir avec l'immobilier. Les baux, les redevances, les licences sont d'autres formes de « systèmes de location » qui peuvent générer des revenus réguliers. Ainsi, quand vous détenez les droits d'une œuvre musicale, les sociétés doivent-elles vous payer une redevance pour utiliser ces musiques. Le morceau peut avoir été enregistré des décennies plus tôt, il génère toujours des redevances.

De la même manière, si vous inventez et brevetez un processus de production et que vous le cédez sous licence à d'autres sociétés, là aussi, vous touchez un revenu sous la forme de redevances. Le brevet a été inventé et déposé, mais les revenus qu'il engendre survivent au temps sans aucun rapport avec votre temps. Les photographes peuvent toucher des redevances en autorisant d'autres personnes à utiliser leurs photos. Les illustrateurs cèdent leurs œuvres sous licence à des auteurs de livres ou à des journaux. L'illustration peut avoir été créée des années plus tôt, elle survit au temps et procure un revenu à son propriétaire. Les « systèmes de location » sont d'excellents arbres à thunes parce qu'ils ont un taux élevé de passivité et qu'ils survivent au temps.

Plant 2 : systèmes informatiques/logiciels (taux de passivité : A-)

Les systèmes informatiques et les logiciels sont les systèmes que je préfère, y compris Internet. Rien d'étonnant à ce qu'Internet ait ouvert la voie à la richesse bien plus que toutes les autres routes. J'ai d'ailleurs entendu dire qu'il y avait eu, grâce à Internet, plus de nouveaux millionnaires dans les cinq dernières années qu'au cours des cinquante ans passés. Qu'est-ce qui fait que les systèmes informatiques et Internet sont si puissants ?

Les ordinateurs sont des inventions miraculeuses et d'excellentes graines d'arbres à thunes. Ils travaillent 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 et ne se plaignent pas des conditions de travail. Ils ne se plaignent pas de ce que vous ne les payez pas assez. Ils ne passent pas leur temps à se plaindre de leurs collègues tels que Joan la Paresseuse ou Bob N'a-qu'une-chemise. Non, les ordinateurs n'arrivent pas en retard, ils ne demandent pas d'augmentation, et ils se fichent de savoir que vous venez de vous payer une nouvelle Mercedes Classe S. Non, ils font juste ce pour quoi ils sont programmés, et c'est fait.

Ce qui différencie Internet de l'immobilier, c'est qu'il renferme implicitement un effet de levier. Quand vous possédez un site web, des millions de gens peuvent y avoir accès. Quand vous possédez une maison de trois chambres rue Elm, seules quelques personnes y ont accès. Cette différence explique pourquoi les systèmes internet sont l'un des meilleurs jeunes plants d'entreprises qui soient.

De plus, les systèmes informatiques ne se limitent pas à Internet. Ce peut être des logiciels ou des applications. Parmi les personnes les plus riches de la planète, il y a les milliardaires du logiciel, comme Bill Gates avec Microsoft et Larry Ellison avec Oracle. Avec les logiciels, les marges sont importantes parce qu'ils sont faciles à reproduire. Une fois que le code est écrit, c'est fait. Vous pouvez facilement en vendre 1 ou 10 000. Pouvez-vous facilement reproduire un immeuble de bureaux ? Non.

Les millionnaires du logiciel sont parfois des gens tout à fait ordinaires. Les développeurs de Facebook ou d'applications pour iPhone se font de l'argent très vite. Nicholas, un développeur pour iPhone, a empoché 600 000 $ en l'espace d'un seul mois pour un simple jeu sur iPhone. Interrogé par téléphone, Nicholas a déclaré qu'il ne serait pas étonné d'être millionnaire d'ici la fin de l'année. Ouah ! Un jour, Nicholas est sur la Voie lente avec son petit boulot tranquille à mettre quelques billets de côté sur son plan d'épargne retraite, et puis tout à coup, le voilà propulsé au milieu d'une Voie rapide. Bien sûr, la route vers la Voie rapide n'a pas été facile pour Nicholas. Ingénieur chez Sun Microsystems, il travaillait sur son application après ses huit heures de boulot, berçant son fils d'1 an d'une main et tapant des lignes de code de l'autre. Comment a-t-il appris à coder une application iPhone ? Nicholas n'avait pas les moyens de s'acheter des livres, alors il a appris tout seul en épluchant les sites web. Hum…, vous sentez le processus derrière l'événement ?

Un logiciel avec un bon réseau de distribution peut être reproduit à des millions d'exemplaires. Il gagne en échelle sans véritable dégradation de sa passivité.

Plant 3 : systèmes de contenu (taux de passivité : B+)

Les systèmes de contenu sont des systèmes contenant des informations. Ces informations peuvent être implantées dans un certain nombre d'autres systèmes, comme Internet ou des systèmes de distribution physiques. Ce livre est un système de contenu que je peux efficacement transmettre via d'autres canaux, comme Internet ou un distributeur de livres.

Autrefois, pour faire fortune par du contenu, il fallait être un magnat de la presse, un éditeur de magazines ou un auteur à succès. Contrôler la presse. Distribuer du contenu. Comme les logiciels, les informations sont faciles à reproduire. Je peux imprimer 10 millions d'exemplaires de ces livres. Je ne posséderai jamais 10 millions de biens immobiliers, et je ne le souhaite pas. Comme pour leurs homologues dans le domaine du logiciel, il y a, parmi les gens les plus riches de la planète, quelques auteurs à succès.

En quelques années, J. K. Rowling, auteure d'Harry Potter et propriétaire de la marque du même nom, est passée de l'état de professeure d'anglais divorcée de 32 ans à celui de reine des médias, à la tête de plus de 400 millions de dollars. Cette mère célibataire a vendu plus de 30 millions d'exemplaires de ses livres dans 35 langues différentes. J'imagine qu'elle n'a pas entendu l'excuse « Je suis une mère célibataire et je n'ai pas le temps ». M^me^ Rowling se rappelle le moment le plus heureux de sa vie : non pas quand elle a gagné des millions, mais quand elle a pu écrire à temps plein.

De la même manière, Dan Brown a vendu plus de 80 millions d'exemplaires de *Da Vinci Code* dans 51 langues. Permettez-moi d'être parfaitement clair : si vous vendez 80 millions de N'IMPORTE QUOI, vous serez un être humain très riche.

La dernière tendance de la distribution de contenu a fusionné avec les systèmes informatiques. Blogs, réseaux sociaux, livres numériques et magazines en ligne servent tous la dernière génération hybride née des systèmes informatiques et de la distribution de contenu. De fait, cette nouvelle combinaison est si puissante que bien des modèles anciens et figés ont dû mettre la clef sous la porte. Les journaux et magazines papier sont officiellement menacés de disparition d'ici dix ans. *Le changement crée les millionnaires.* Ceux qui observent les changements et en tirent avantage seront les nouveaux millionnaires et milliardaires.

Le contenu survit également au temps. Ce livre m'a peut-être pris des années à écrire, mais il survivra aussi des années. Si quelqu'un achète ce livre dans cinq ans, je ferai un petit bénéfice sur un investissement en temps que j'aurai fait des années plus tôt. Le contenu est un actif vendable, encore et encore, et à chaque vente, le coût du temps effectif diminue au fur et à mesure que le taux de retour horaire croît.

Plant 4 : systèmes de distribution (taux de passivité : B)

Un système de distribution est une structure ou une organisation conçue pour acheminer des produits aux masses. Les systèmes de distribution peuvent se combiner avec les autres jeunes plants tels que les systèmes de contenu et les systèmes informatiques.

Si vous inventez et manufacturez un nouveau produit et que vous le vendez sur QVC[1], vous tirez profit de l'effet de levier d'un système de distribution. Si vous vendez ce produit par le biais de publicités à 2 heures du matin, vous tirez profit de l'effet de levier d'un système de distribution. Si vous vendez votre produit à quatre grossistes qui, à leur tour, le vendent à des détaillants comme Walmart et Target, vous tirez profit de l'effet de levier d'un système de distribution.

Quand vous inventez un produit, l'invention n'est jamais que la moitié de la bataille. La distribution est l'autre moitié. Le meilleur produit au monde ne sera pas utilisé s'il n'est pas transmis par le bon système de distribution – soit un qui existe, soit un que vous créez.

Amazon.com est un exemple de système de distribution que j'utilise. Ce livre est vendu sur Amazon, et des millions de personnes peuvent y avoir accès. Cela dit, un livre disponible sur Amazon représente un potentiel non réalisé, comme une voiture avec une puissance de 1 000 CV qui resterait au garage. C'est à moi de tourner la clef et d'amorcer la puissance du système de distribution. L'outil existe, prêt à être exploité pour en faire un succès (ou un échec).

Notre développeur d'applications pour iPhone a exploité l'« App Store » d'iPhone pour promouvoir son logiciel. C'était son point de distribution. Sans distribution, il n'aurait pas pu vendre son logiciel.

La distribution est un moyen d'acheminer un produit aux masses. Certains systèmes sont meilleurs que d'autres, et, quand il s'agit de distribution, tout est question de structure du contrôle. Si vous *créez* une entreprise de marketing de réseau pour vendre votre nouveau produit vitaminé, vous créez un réseau de distribution puissant capable de générer des millions. Si vous *rejoignez* une société de marketing de réseau, vous choisissez d'être un maillon dans le processus de distribution.

Autre forme efficace de distribution : les franchises ou les chaînes. Quand un concept de magasin qui marche est transformé en marque et systématisé, il peut être reproduit et vendu à d'autres individus.

Les entrepreneurs malins de l'Autoroute reconnaissent quand une petite affaire locale avec un effet de levier faible peut avoir un effet de levier extrêmement intéressant grâce aux franchises et aux chaînes. Cela vous

évoque quelque chose ? Ça devrait : c'est ce que Starbucks a fait pour devenir la plus grosse chaîne de café au monde.

D'autres restaurants jouent sur une combinaison de chaînes et de franchises. Dairy Queen et McDonald's sont à la fois des chaînes et des franchises. Si vous opérez dans un petit business au niveau local, c'est bien autre chose avec des chaînes ou des franchises. Si vous possédez un seul chariot à hot-dogs installé à un endroit en particulier, il n'y a pas d'effet de levier. Si vous possédez 500 chariots à hot-dogs installés dans 500 endroits différents avec 500 opérateurs-propriétaires, vous avez soudain un effet de levier. L'équation de la richesse par l'Autoroute fonctionne à pleine puissance.

Plant 5 : systèmes de ressources humaines (taux de passivité : C)

Amazon.com est un système de distribution supporté par un système informatique qui fonctionne grâce à un système de ressources humaines. Les systèmes de ressources humaines sont les plus coûteux et les plus compliqués à faire marcher. Les êtres humains sont imprévisibles, chers et difficiles à contrôler. Demandez à n'importe quel chef d'entreprise qui a des employés, il vous dira à quel point c'est difficile d'avoir des employés toujours contents.

La question des employés s'est posée pour ma propre entreprise. Il fallait soit que je laisse ma société souffrir de l'obsolescence de la technologie internet, soit que j'embauche deux personnes pour faire passer ma société au niveau supérieur. Comme mon entreprise était déjà passive à 80 %, je savais qu'ajouter deux employés signifierait une détérioration de la passivité de mon entreprise, parce que des employés, ça se gère. À un certain niveau, même les managers ont besoin de managers.

Les alternatives qui s'offraient à moi étaient de laisser ma société sur pilote automatique et de la regarder se dégrader lentement au fil des ans (les sociétés internet doivent être constamment réinventées), de creuser et retourner en mode start-up (de longues heures en mode « Chuma »), ou de la vendre. Après avoir pesé ces différentes options, j'ai décidé de la vendre. De toute manière, deux embauches auraient réduit ma passivité, et non le contraire. J'aurais fait plus d'argent avec ces deux personnes de plus, mais je n'étais pas prêt à me priver de mon temps libre pour ça.

Un an après avoir vendu ma société, j'ai examiné la possibilité de faire construire et d'exploiter un parking près de l'aéroport. Les voyageurs qui

se rendaient à l'aéroport de Phoenix pourraient garer leur voiture dans un parking voisin et se faire conduire à l'aéroport par un chauffeur. C'était, en gros, un système de location. Les gens paieraient pour garer leur voiture, et je toucherais un tarif journalier pour chaque voiture garée. Le système avait des qualités similaires à celles d'un système internet ; il fonctionnait 7 jours sur 7, 24 heures sur 24, et générait du revenu avec le simple passage du temps. L'idée était super, le potentiel de passivité élevé. J'ai trouvé un terrain en vente près de l'aéroport, et c'était parfait. J'ai commencé à faire des calculs, des projections et des scénarios pour voir comment je pourrais transformer ce projet en réalité.

Ces calculs ont révélé quelque chose d'important. Si ce modèle d'entreprise était un vrai « système de location », l'exploitation en soi était un « système de ressources humaines ». Pour que ce projet réussisse, il aurait fallu au moins une demi-douzaine de salariés en permanence. Cela m'a arrêté net, et je n'ai pas cherché plus loin. Je n'étais pas disposé à risquer d'échanger la passivité contre un système de ressources humaines qui est imprévisible et difficile à gérer.

Une femme membre de la communauté de l'Autoroute possède quelques locaux d'entreposage en libre-service. Son affaire est un système de location. Des gens paient pour entreposer leur bazar, et elle touche un revenu mensuel. On pourrait penser que son affaire est gérée par un système de ressources humaines – managers, assistants – mais il n'en est rien. Ses entrepôts sont gérés par un système automatisé – un système informatique. Ce qui fait que son affaire est passive à 85 %. Remplacez le système automatisé par un système de ressources humaines, et la passivité chute.

Est-ce à dire que les systèmes de ressources humaines font systématiquement baisser la passivité ? Ça dépend. Pour commencer, quel est le niveau de passivité de l'affaire telle qu'elle est maintenant ?

Si vous possédez un café et que vous travaillez 80 heures par semaine, vous avez une passivité de ZÉRO. Un gérant – un système de ressources humaines – augmenterait la passivité à un niveau estimé à 40 %. Dans le cas de mon entreprise, j'avais un taux de passivité de 85 %. Ajouter un système de ressources humaines quel qu'il soit l'aurait fait baisser.

Les systèmes de ressources humaines peuvent augmenter ou faire baisser la passivité. Les bons employés nourrissent les arbres à thunes. Les mauvais employés sont des « gourmands » de l'arbre à fric et doivent être élagués. Mais ne laissez pas cela vous effrayer. Si vous voulez gagner des

millions de dollars, ou des milliards, vous aurez besoin de systèmes de ressources humaines, parce que vous ne pouvez pas tout faire par vous-même.

Résumé du chapitre 19 : les particularités de la Voie rapide

- Pour divorcer de la relation transactionnelle de la Voie lente qui exige « votre temps contre de l'argent », vous devez devenir producteur, ou, plus précisément, posséder votre propre affaire.
- Les systèmes d'entreprise cassent le lien de « votre temps contre de l'argent » parce qu'ils servent de substituts dans le négoce de votre temps.
- Si vous avez des revenus passifs qui dépassent l'ensemble de vos besoins et de vos dépenses liées à votre style de vie, impôts inclus, vous êtes à la retraite.
- On peut prendre sa retraite à n'importe quel âge.
- Le fruit d'un arbre à fric, c'est un revenu passif.
- Un objectif de l'Autoroute est de créer un système d'entreprise qui survive au temps et ne soit pas lié à votre temps.
- Les cinq plants d'arbres à thunes sont les systèmes de location, les systèmes informatiques, les systèmes de contenu, les systèmes de distribution et les systèmes de ressources humaines.
- L'immobilier, les licences et les brevets sont des exemples de systèmes de location.
- Les sociétés internet et de logiciels sont des exemples de systèmes informatiques.
- Un livre, un blog ou des magazines sont des formes de systèmes de contenu.
- Les franchises, les chaînes, le marketing de réseau ou le télé-achat sont des exemples de systèmes de distribution.
- Les systèmes de ressources humaines peuvent augmenter ou réduire le taux de passivité.
- Les systèmes de ressources humaines sont les plus coûteux à gérer et à mettre en place.

1. Chaîne de télévision américaine spécialisée dans le téléachat et le commerce en ligne. (NdT)

20

RECRUTEZ VOTRE ARMÉE DE COMBATTANTS POUR LA LIBERTÉ

Le riche domine sur les pauvres. Et celui qui emprunte est l'esclave de celui qui prête.
PROVERBES 22/7. LOUIS SEGOND (LSG)

COMMENT LES RICHES FONT EXPLOSER LEUR RICHESSE

J'ai passé quelques années à faire le chauffeur de limousine, alors j'ai entendu beaucoup de choses. Je me souviens de Gary, un client d'une vingtaine d'années qui louait notre limousine plusieurs fois par mois pour le conduire à des soirées plus ou moins arrosées. Curieusement, il ne nous louait pas que le vendredi ou le samedi soir ; il nous louait aussi pendant la semaine. Chaque jour de sa vie était un week-end pour lui. Quand il nous louait, je savais que la nuit serait longue et rentable, puisqu'il laissait des pourboires fabuleux.

Comme j'étais fauché et que j'étudiais les moyens de parvenir à la richesse, je n'ai pas pu museler ma curiosité. J'ai demandé au propriétaire de la société de limousines : « C'est quoi, l'histoire de Gary ? » Il m'a répondu que Gary était à moitié à la retraite et qu'il venait de vendre pour quelques millions sa société de bureaux administratifs. Ouah ! Ce type ne devait pas être beaucoup plus âgé que moi et il était déjà à la retraite à mener la grande vie ! Les quelques fois où je lui ai servi de chauffeur, par la suite, j'ai essayé de prêter une oreille à ses conversations, dans l'espoir de grappiller quelques infos juteuses sur les riches. Et ça a marché ! Un jour, j'ai entendu Gary, qui était soûl, déclarer à un pote de son club : « Grâce aux obligations d'entités publiques et aux

bons du Trésor, je n'ai plus besoin de travailler de toute ma vie. » Un indice de plus pour l'énigme de la richesse !

LA MEILLEURE SOURCE DE REVENU PASSIF QUI SOIT

Dans le chapitre précédent, j'ai oublié de mentionner les meilleurs plants d'arbre à fric qui soient. Je ne l'ai pas écrit parce que ce n'est pas réellement un jeune plant d'entreprise, mais une graine que vous possédez déjà. Que vous soyez fauché, dans un boulot sans perspective d'avenir, ou sans rien, vous avez déjà la matière première de la meilleure graine d'arbre à fric qui soit.

Qu'est-ce que c'est ? Devinez. L'immobilier ? Une entreprise internet ? Une société de marketing en réseau ? Une invention brevetée ? Non. Non. Diable, non ! Et encore non. Le meilleur arbre à fric qui soit tient dans votre portefeuille : ce bon vieux dollar. Oui, l'argent. *L'argent est le roi des arbres à thunes.*

Comment l'argent est-il passif ? Si vous avez beaucoup d'argent, vous avez la clef pour changer d'équipe et passer de consommateur à producteur. Plus précisément, d'emprunteur, vous devenez prêteur. D'employé, vous devenez employeur. De client, vous devenez propriétaire. Autrement dit, des gens vous payent pour utiliser VOTRE ARGENT à titre d'intérêt ou de propriété.

Examinons, par exemple, les intérêts, qui sont le paiement que l'on touche quand on prête de l'argent. Pour l'instant, vous êtes probablement une personne qui ne touche pas d'intérêts, mais qui en paie. Quelqu'un vous a prêté de l'argent pour que vous puissiez acheter votre maison, et en retour, vous lui payez des intérêts. Ces intérêts sont un bénéfice ou un revenu pour quelqu'un d'autre.

Il ne faut pas croire que c'est compliqué de devenir prêteur. Dès que vous souscrivez un certificat de dépôt auprès d'une banque, vous devenez prêteur. Dès que vous achetez une obligation d'entité publique, soit directement à la source soit indirectement par le biais d'un fonds commun de placement, vous devenez prêteur. Quand vous déposez de l'argent à la banque, vous devenez prêteur. En tant que prêteur, vous n'administrez pas les prêts ; vous croisez les bras et attendez que ça tombe. C'est super facile et super passif. Gary, le riche passager de ma limousine, était un prêteur qui n'avait plus besoin de travailler de sa vie.

LES ÉPARGNANTS DEVIENNENT DES PRÊTEURS, DES PROPRIÉTAIRES ET DES PRODUCTEURS

L'autre jour, à la radio, j'ai entendu une pub d'un gourou qui s'autoproclame « à deux pères » et qui a déclaré : « Les épargnants sont de pathétiques perdants ! » Je n'en croyais pas mes oreilles. Les épargnants sont des perdants ? Et qui sont les gagnants ? Les gens à qui tu as conseillé d'emprunter des millions pour des investissements immobiliers risqués ? Les épargnants ne sont pas des perdants. Les épargnants sont des gagnants parce qu'ils finissent par devenir des prêteurs. Les épargnants sont des gagnants parce qu'ils deviennent des propriétaires d'entreprise. Les épargnants sont des gagnants parce qu'ils deviennent des producteurs et créent des actifs.

Ouvrez votre porte-monnaie et prenez un billet. Un dollar. On n'achète pas grand-chose avec, mais c'est le début embryonnaire d'un flux de revenu passif. Un dollar a le pouvoir de vous donner un nickel[1] de revenu passif à vie. Oui, à vie. Si ce nickel ne vous permet pas d'acheter quoi que ce soit, il débloque l'ADN implicite de l'argent – c'est complètement passif.

J'ai pris ma retraite quand j'avais une trentaine d'années à cause de cette simple réalité. Je suis un prêteur, et quand vous avez beaucoup d'argent à prêter, vous êtes libre dans la vie, parce que les revenus passifs tombent tous les mois. Si vous aviez 10 millions de dollars et que vous les prêtiez à un simple taux de 5 %, vous auriez un revenu passif de 41 666 $ qui tomberait *tous les mois*. À 8 %, votre revenu mensuel serait de 66 666 $ par mois – entièrement passif. Plus de 60 000 $ par mois ! Et cela SANS toucher le capital. Vous pouvez faire ça pendant des années et avoir toujours 10 millions de dollars à vous !

Imaginez trouver chaque mois dans votre boîte aux lettres un chèque de 40 000 $ – sans avoir rien eu à faire pour ça. Quel genre d'ennuis pouvez-vous avoir à gagner 40 000 $ par mois ? Un paquet, j'imagine. Pas réaliste ? Si. C'est comme ça que je vis. Même dans le contexte actuel où les taux d'intérêt sont bas, je peux trouver des investissements sûrs qui me rapportent entre 4 et 6 %, et certains sont même non imposables. Alors que la plupart des gens tremblent à l'idée d'une hausse des taux d'intérêt, moi j'adore. Ça me fait une augmentation. Une hausse d'1 % des taux d'intérêt, pour moi, ce sont des milliers de dollars en plus par mois. Et comme l'inflation monte parallèlement aux taux d'intérêt, mon revenu est,

en quelque sorte, protégé contre l'inflation. Si l'inflation augmente, les taux d'intérêt aussi.

Comment tout cela devient-il réalité ? J'ai créé un flux de revenu passif par le biais de mes sociétés internet (jeunes plants d'arbre à fric) qui m'a permis de fonder mon système de revenus passif via le prêt. Si mon entreprise internet était passive à 85 % (oui, il fallait que je travaille quelques heures par semaine), ma passivité dans le prêt est de 99,5 %. Je ne fais virtuellement rien, et les chèques tombent.

Au lieu de troquer mon temps contre de l'argent, *j'ai investi mon temps dans un système autonome capable de passivité et simultanément capable de fonder mon système d'argent.* C'était une attaque sur les deux flancs où le revenu passif était l'objectif à la fois à court et à long terme.

AMASSEZ VOTRE ARMÉE DE COMBATTANTS POUR LA LIBERTÉ

Chaque dollar économisé est un combattant pour la liberté de plus dans votre armée. Si votre argent se bat pour vous, votre temps est libéré, et vous cassez l'équation de « votre temps contre de l'argent ».

L'argent, c'est votre armée. Plus vous en avez, plus il se battra pour votre liberté. M. Prudent ne voit dans l'équation de la richesse que la variable des dépenses alors qu'il devrait se concentrer sur la variable des revenus. Le revenu est la clé pour faire grossir votre armée de combattants de la liberté. Vous n'allez pas recruter une grande armée à vendre des voitures aux particuliers chez le concessionnaire du coin.

Et je ne parle pas que du dollar US, mais de tous les actifs internationaux qui peuvent être libellés en dollars. À l'heure où j'écris ces lignes, l'essentiel de mon revenu provient d'actifs dans des pays étrangers qui ne sont pas libellés en dollars, mais dans des devises plus fortes et dont le rendement est plus élevé. Les Fonceurs réfléchissent à l'échelle mondiale, pas locale.

Que représente un dollar pour vous ? Un moyen de vous payer une bonne bouteille au club tous les vendredis ? Ou est-ce la graine d'un arbre à fric ? Est-ce un combattant pour votre liberté ? Faites en sorte que l'argent se batte pour vous plutôt que l'inverse.

COMMENT LES FONCEURS (LES RICHES) UTILISENT LES INTÉRÊTS COMPOSÉS

En examinant la Voie lente, j'ai critiqué les « intérêts composés », les jugeant comme un accélérateur de richesse inefficace à cause de leur attachement au temps. Quand les chouchous des médias qui prônent la Voie lente liront cette assertion, je serai crucifié, parce que descendre en flammes les intérêts composés, c'est le summum du blasphème financier. Mais j'ai aussi affirmé qu'ils permettaient efficacement de générer des revenus passifs quand ils étaient appliqués à de grosses sommes d'argent. Contradictoire ? C'est comme pour les études : M. Prudent et M. Fonceur tirent parti différemment des intérêts composés. Sur la Voie lente, M. Prudent (la classe moyenne) utilise les intérêts composés pour s'enrichir, alors que sur l'Autoroute, M. Fonceur (les riches) les utilise pour créer des revenus et des liquidités. M. Prudent commence avec 5 $; M. Fonceur avec 5 millions.

Les intérêts composés paient mes factures. Ils sont un outil pour moi. Ils sont la source de mon revenu passif. *Cela dit, les intérêts composés ne sont pas responsables de ma richesse.* C'est un point fondamental. Les Fonceurs n'utilisent pas les intérêts composés pour construire leur richesse, parce que cela ne fait pas partie de leur équation de la richesse. Le gros du travail de création de la richesse repose sur leur entreprise de l'Autoroute.

Quand un homme politique ou un personnage public riche dévoile sa richesse au grand jour, remarquez les similarités. La source de leur richesse vient des intérêts de leurs affaires, mais leurs réserves de liquide sont liées à des titres à revenu fixe tels que des obligations d'entités publiques, des bons du Trésor et des placements sûrs et très liquides. Les riches n'utilisent pas les marchés pour créer de la richesse ; *ils augmentent leur fortune existante en tirant parti d'actifs d'entreprises.* N'oubliez pas : ce multimillionnaire de 25 ans qui se serait enrichi grâce au fonds commun de placement, c'est un mythe. Les millionnaires sont les types qui gèrent les fonds ! Ce sont eux les producteurs !

COMMENT VRAIMENT UTILISER LES INTÉRÊTS COMPOSÉS

Préféreriez-vous avoir 5 millions de dollars maintenant ou 1 centime qui doublerait chaque jour pendant quarante jours ? Pas besoin de réfléchir longtemps, hein ? Vous prendriez les 5 millions de dollars. Mais ce serait une grave erreur. Acceptez 5 millions maintenant,
et vous faites une croix sur presque 5 500 000 000 dollars. 5 milliards de

dollars. Examinez le tableau ci-dessous qui illustre la puissance de la multiplication par deux.

Un centime doublé			
Jours	**Montant**	**Jours**	**Montant**
1	0,01	21	10 485,76
2	0,02	22	20 971,52
3	0,04	23	41 943,04
4	0,08	24	83 886,08
5	0,16	25	167 772,16
6	0,32	26	335 544,32
7	0,64	27	671 088,64
8	1,28	28	1 342 177,28
9	2,56	29	2 684 354,56
10	5,12	30	5 368 709,12
11	10,24	31	10 737 418,24
12	20,48	32	21 474 836,48
13	40,96	33	42 949 672,96
14	81,92	34	85 899 345,92
15	163,84	35	171 798 691,84
16	327,68	36	343 597 383,68
17	655,36	37	687 194 767,36
18	1 310,72	38	1 374 389 534,72
19	2 621,44	39	2 748 779 069,44
20	5 242,88	40	5 497 558 138,88

À présent, transformez le tableau précédent et remplacez le mot « Jours » par « Années ». Faites en sorte que le jour 1 soit une personne – vous – à 21 ans.

Un centime doublé			
Années	**Montant**	**Années**	**Montant**
21 ans	0,01	31 ans	10 485,76
22 ans	0,02	32 ans	20 971,52
23 ans	0,04	33 ans	41 943,04
24 ans	0,08	34 ans	83 886,08
25 ans	0,16	35 ans	167 772,16

26 ans	0,32	36 ans	335 544,32
27 ans	0,64	37 ans	671 088,64
28 ans	1,28	38 ans	1 342 177,28
29 ans	2,56	39 ans	2 684 354,56
30 ans	5,12	40 ans	5 368 709,12
31 ans	10,24	51 ans	10 737 418,24
32 ans	20,48	52 ans	21 474 836,48
33 ans	40,96	53 ans	42 949 672,96
34 ans	81,92	54 ans	85 899 345,92
35 ans	163,84	55 ans	171 798 691,84
36 ans	327,68	56 ans	343 597 383,68
37 ans	655,36	57 ans	687 194 767,36
38 ans	1 310,72	58 ans	1 374 389 534,72
39 ans	2 621,44	59 ans	2 748 779 069,44
40 ans	5 242,88	60 ans	5 497 558 138,88

Le tableau ainsi modifié montre bien ce qui se passe pour le voyage de M. Prudent : les intérêts composés ne commencent à prendre vraiment de la valeur que lorsque l'essentiel de la vie est déjà derrière lui. Ce n'est pas avant 50-60 ans que M. Prudent commence à toucher gros, et encore, avec – en l'occurrence – des rendements de 100 % année après année. Les rendements moyens du marché sont de l'ordre de 7 %. Pourtant, même en doublant, à 40 ans, vous avez à peine 6 000 $. On voit, ici encore, la situation malheureuse de M. Prudent : prisonnier du temps et d'un rendement qu'il ne peut pas contrôler.

Les Fonceurs comprennent cette faiblesse et se rendent compte que les intérêts composés sont une arme d'autant plus efficace que les sommes en jeu sont importantes. Pour que les intérêts composés soient efficaces, vous devez court-circuiter trente ans de carence mathématique afin de surfer la vague là où elle est efficace.

LE RAZ-DE-MARÉE DES INTÉRÊTS COMPOSÉS

Comme un raz-de-marée en pleine mer, la force des intérêts composés n'est pas visible tant qu'elle n'est pas près de la terre. Quand elle se rapproche de la terre, la vague devient d'une force absolument phénoménale. Dans la plupart des cas, M. Prudent surfe le raz-de-marée des intérêts composés en pleine mer, à des milliers de kilomètres de la côte. Du coup, évidemment, il ne se passe rien. Il se laisse dériver sans

aucun but. 10 % d'intérêts sur 5 000 $ ne forgent pas des millionnaires. Épargner 200 $ par mois sur un compte à 3 % ne va pas vous enrichir vite. On ne peut tout simplement pas faire du surf à des milles de la côte.

Un centime doublé			
Années	Montant	Années	Montant
21 ans	0,01	41 ans	10 485,76
22 ans	0,02	42 ans	20 971,52
23 ans	0,04	43 ans	41 943,04
24 ans	0,08	44 ans	83 886,08
25 ans	0,16	45 ans	167 772,16
26 ans	0,32	46 ans	335 544,32
27 ans	0,64	47 ans	671 088,64
28 ans	1,28	48 ans	1 342 177,28
29 ans	2,56	49 ans	2 684 354,56
30 ans	5,12	50 ans	5 368 709,12
31 ans	10,24	51 ans	10 737 418,24
32 ans	20,48	52 ans	21 474 836,48
33 ans	40,96	53 ans	42 949 672,96
34 ans	81,92	54 ans	85 899 345,92
35 ans	163,84	55 ans	171 798 691,84
36 ans	327,68	56 ans	343 597 383,68
37 ans	655,36	57 ans	687 194 767,36
38 ans	1 310,72	58 ans	1 374 389 534,72
39 ans	2 621,44	59 ans	2 748 779 069,44
40 ans	5 242,88	60 ans	5 497 558 138,88

Pouvez-vous court-circuiter 30 ans et commencer ici?

Le Fonceur observe la force de la vague près des côtes et il cherche à la prendre en bord de plage. C'est là qu'elle aura le plus d'impact. Pour déclencher le pouvoir des intérêts composés, commencez avec une grosse somme sur laquelle l'effet de levier va prendre tout son sens. 10 % d'intérêt sur 10 millions de dollars, ça fait 1 million de dollars par an – 83 333 dollars chaque mois. Exploitez les intérêts composés quand ils sont sur la crête de la vague, pas à des millions de milles au large des côtes.

Le but de cette illustration est de vous faire comprendre que les riches n'utilisent pas les intérêts composés pour s'enrichir ; ils les utilisent pour avoir des revenus et des liquidités. Un rendement non imposable de 5 % sur 10 millions de dollars génère soudain 500 000 dollars de revenus passifs par an. Comme un raz-de-marée qui atteint le rivage, les intérêts composés se dressent avec une force inimaginable quand ils sont appliqués à de grosses sommes d'argent. C'est là que l'argent se

transforme en un flux de revenus totalement passifs. Pour ce qui est d'acquérir ces 10 millions de dollars, la solution réside dans la croissance exponentielle due à un effet de levier d'une entreprise de l'Autoroute – bénéfice net + valeur des actifs – PAS d'une réduction de vos dépenses, PAS du marché boursier, et PAS d'un salaire.

Résumé du chapitre 20 : les particularités de la Voie rapide

- Un dollar économisé est une graine d'arbre à fric.
- Un simple taux d'intérêt de 5 % sur 10 millions de dollars, c'est 40 000 dollars par mois de revenus passifs.
- Un dollar économisé est le meilleur instrument pour créer des revenus passifs.
- Les Fonceurs (les riches) n'utilisent pas les intérêts composés ou les marchés pour s'enrichir mais pour créer des revenus et préserver des liquidités.
- Un dollar économisé est un combattant de la liberté de plus dans votre armée.
- Les riches utilisent l'effet de levier en appliquant à de grosses sommes d'argent les intérêts composés situés au plus haut de la vague.
- Les riches finissent par devenir des prêteurs nets.

1. 5 cents, soit 5 % d’un dollar. (NdT)

21

LA VRAIE LOI DE LA RICHESSE

N'essayez pas de devenir un homme de succès, mais un homme de valeur.
ALBERT EINSTEIN

L'IMPACT, PAS L'ATTRACTION

La loi de l'Impact. Oui, vous avez bien lu : l'Impact. Les mathématiques sont le langage transcendantal de l'univers. Elles ne peuvent être ni contestées ni débattues. Deux plus deux égalent quatre. Le nombre 10 000 000 sera toujours plus grand que 24. Ces énoncés sont des faits et ne sont pas sujets à interprétation par une quelconque théorie mystique de la philosophie. *Les maths sont des lois.* Les « secrets » et les philosophies mystiques n'en sont pas.

Si vous voulez devenir riche, commencez par observer la véritable loi de l'univers – LES MATHS – et non une loi abracadabrantesque qui ne peut être ni prouvée ni documentée. Ce n'est pas en chantant des platitudes positives autour d'un feu de camp que vous allez devenir riche. Oh, ne vous mettez pas la rate au court-bouillon ; je sais que la loi de l'Attraction est super et qu'elle a des applications pratiques.

Pour ceux qui ne sont pas familiers avec la loi de l'Attraction (LDA), il s'agit d'une philosophie mystique qui stipule que vous devenez ce que vous pensez et que vos pensées conscientes et inconscientes créent votre réalité. La LDA soutient que si vous savez exactement ce que vous voulez, que vous le demandez à l'univers, que vous le visualisez, vous finirez par l'avoir. Pensez richesse et vous aurez des richesses ! Ça a l'air facile, hein ?

Je ne cacherai pas mon candide sacrilège à la foule des croyants en la LDA ; pour moi, ce sont des foutaises destinées à vendre des livres à ceux qui croient que « penser » va les rendre riches. En fait, la LDA n'est qu'un ramassis de vieux principes de croyances et de visualisations remis au goût du jour pour la consommation de masse. Qui s'enrichit réellement vite dans l'affaire ? Ceux qui vous vendent la LDA !

FAIRE UN GÂTEAU SANS SUCRE ?

Pourquoi m'a-t-il fallu si longtemps pour écrire ce livre ? J'ai passé deux ans à le vouloir vraiment et à avoir des pensées positives à ce sujet. J'ai laissé la loi de l'Attraction faire le travail. J'ai demandé à l'univers de me donner ce livre. J'étais ouvert à l'idée. Je le visualisais parfaitement. J'ai même pris la photo d'un rayonnage de librairie et j'ai photoshoppé mon livre sur ce rayonnage. Qu'est-ce qui s'est passé ?

Absolument rien. Nada. Que dalle. L'univers ne m'a jamais apporté mon livre sur un plateau. La réalité, c'est que malgré toutes mes pensées positives et mes méditations pour que l'univers me donne mon livre, celui-ci ne s'est jamais matérialisé jusqu'à ce que je pose mon cul sur une chaise et que je me mette à l'écrire. J'ai pris l'engagement réfléchi d'AGIR, un choix conscient avant de me lancer dans l'action, conformément à mon choix.

Si vous êtes un fan de la loi de l'Attraction et que mes propos vous choquent, ce n'est pas grave ; je n'ai pas écrit *L'Autoroute du millionnaire* pour me faire des amis ou pour programmer des conférences sur l'art de penser positivement. Je l'ai écrit pour vous dire exactement ce que vous devez faire pour devenir riche. Penser n'a jamais rendu personne riche, à moins que cette pensée ne se traduise en actions cohérentes suivant des lois qui marchent.

En fait, je trouve ça insultant qu'on puisse imaginer que mon succès soit dû à la pensée positive. Je suis un réaliste qui comprend la nature humaine, et cette nature nous pousse à choisir la solution de facilité. Cela ne me surprend pas que ces livres sur l'« Attraction » se vendent par millions. Les livres qui prônent les voies les plus rapides vers la richesse se vendent bien parce que, comme le sexe, la facilité se vend bien. *Les manifestations de la richesse se vendent bien. Pas les processus.*

Oui, on préfère la pensée positive au cynisme. Pour changer, il faut commencer par croire. Il est crucial de visualiser. C'est vrai, si vous ne croyez pas que vous pouvez le faire, j'ai un scoop pour vous : vous n'y

arriverez pas. Ce n'est pas nouveau, c'est même VIEUX comme le monde. Si la loi d'Attraction est un joli marteau dans la boîte à outils, elle a le défaut d'ignorer le véritable secret derrière la richesse, le véritable secret qui transcende toutes les richesses, tous les gens, toutes les cultures et tous les chemins, à savoir : la loi de l'Impact. Le « défaut de l'Attraction », c'est qu'elle ignore les mathématiques.

LA LOI DE L'IMPACT : LE LIVRE PREMIER DE L'AUTOROUTE

La loi de l'Impact stipule que *plus vous toucherez de vies dans une entité que vous contrôlez, en échelle et/ou en amplitude, plus vous deviendrez riche.* En bref et en clair, je dirai simplement : touchez des millions (de gens) et touchez des millions (de dollars).

Il y a quelque temps, j'ai écrit un article intitulé : « L'article le plus court jamais écrit sur comment se faire des millions. » Devinez la longueur de cet article. Un paragraphe ? Une phrase ou deux, peut-être ? Non. Rien que trois mots. Et quels mots ? *Touchez des millions. Touchez des millions de gens et touchez des millions de dollars.* Ce n'est pas plus compliqué que ça !

En d'autres termes, sur combien de vies avez-vous eu un impact ? Quels problèmes avez-vous résolus ? Quelle est votre valeur pour la société ? Qui a tiré profit de votre travail, de vos actifs, de votre œuvre ? Si vous travaillez à l'accueil d'un hôtel, vous n'avez tout simplement pas un gros impact, et votre compte en banque s'en ressentira. La somme d'argent que vous avez (ou n'avez pas) est le reflet direct de la valeur dont vous avez (ou n'avez pas) fait preuve.

L'IMPACT EST UNE QUESTION D'ÉCHELLE, DE MAGNITUDE, OU DES DEUX

Pour exploiter la loi de l'Impact, il faut que votre entreprise ait une portée au niveau de l'échelle ou de la magnitude, ou des deux. Dans notre équation de la richesse par l'Autoroute, « l'échelle » et « la magnitude » sont implicites dans la variable « bénéfice net ».

bénéfice net = nombre d'unités vendues (échelle)
× bénéfice par unité (magnitude)

Sur notre feuille de route de la Voie rapide, on trouve un exemple d'ÉCHELLE dans la variable représentant le bénéfice de l'équation de la

richesse, à savoir : le nombre d'unités vendues. Si vous vendez 20 millions de stylos et que vous faites 75 cents de bénéfice par stylo, vous touchez 15 millions de dollars. Il s'agit d'un impact sur L'ÉCHELLE, avec une toute petite magnitude. Évidemment, la vente d'un stylo à bille n'a pas un impact majeur sur la vie de qui que ce soit. La richesse est transférée par L'ÉCHELLE, pas par la magnitude.

À l'inverse, la magnitude consiste à avoir un grand impact sur seulement quelques personnes, et dans notre équation de la richesse par l'Autoroute, elle se reflète dans le BÉNÉFICE PAR UNITÉ. Les prix reflètent toujours la magnitude. Si vous vendez un produit qui vaut 50 millions de dollars, vous avez accès à la magnitude. De même, si vous possédiez une résidence de 400 appartements et que vous touchiez 100 $ par appartement, vous généreriez 40 000 $ de revenu mensuel. Parce que vous fournissez un logement à 400 familles, vous avez un impact de magnitude, pas d'échelle. Le logement a une certaine magnitude. Les activités de magnitude ont un potentiel de bénéfice plus élevé à plus petite échelle. La magnitude se reflète toujours dans le prix. Valeur élevée = prix élevé = magnitude élevée.

Si vous réussissez à combiner à la fois l'échelle et la magnitude, alors, il ne s'agira pas de millions mais de milliards. Donald Trump[1] a eu un impact à la fois sur le plan de la magnitude et de l'échelle, c'est pourquoi il est milliardaire.

> L'échelle crée des millionnaires. La magnitude crée des millionnaires. L'échelle et la magnitude créent des milliardaires.

SUIVEZ L'ARGENT !

Malheureusement, le mot « loi » est utilisé à tort et à travers pour parler de concepts qui ne sont pas vraiment des lois. La loi de l'Attraction n'est pas une loi mais une théorie. Le mot « loi » est absolu. Il s'applique 100 % du temps. Si vous lâchez une pastèque du haut du dixième étage, la loi de la Gravitation entre en jeu – la pastèque tombera au sol, systématiquement, sans exception. Le résultat est sûr à 100 %.

Hélas, la pensée positive et la visualisation ne marchent pas à 100 %. La croyance et la manifestation de ce que l'on visualise ne sont pas absolues, alors on ne peut pas les classer dans les lois. La loi de l'Impact, elle, est absolue.

Montrez-moi n'importe quel millionnaire qui s'est fait tout seul, et je vous montrerai quelqu'un qui a touché la vie de beaucoup de gens sur le plan de l'échelle ou de la magnitude, directement ou indirectement. À Woodward et Bernstein, Deep Throat[2] a dit : « Suivez l'argent », et quand vous le faites, vous découvrez la seule et unique vraie loi de la richesse, à savoir la loi de l'Impact. Pourquoi ? Parce que l'Impact est ancré dans les mathématiques et, pour cette raison, fonctionne quelle que soit la feuille de route.

M. Prudent peut utiliser la loi de l'Impact pour échapper au confinement de la Voie lente. Les athlètes professionnels, les acteurs, les artistes – tous connaissent une explosion de leur valeur intrinsèque à cause de l'impact. La société perçoit soudain en eux une valeur spectaculaire. Oui, ces gens vendent encore leur temps pour de l'argent, mais à des niveaux de valeur sans précédent.

Par exemple, au cours des dix dernières années, Bill Clinton a gagné plus de 50 millions de dollars pour ses conférences. S'il vend encore son temps contre de l'argent dans ses prises de parole, sa valeur intrinsèque est légendaire, peut-être plus de 100 000 $ de l'heure. Sous ces tarifs exorbitants se cache la loi de l'Impact. *Il parle à des millions (de gens) et est payé des millions (de dollars).*

Un rappeur vend des millions de chansons et touche des millions de dollars. Une femme au foyer vend des millions de gadgets de cuisine et gagne des millions. Un gagnant du Loto gagne des millions parce que des millions de gens ont participé au tirage. Le fils de Daddy Warbuck hérite de millions parce que le groupe Warbucks a touché des millions de gens. Un chirurgien esthétique gagne des millions parce qu'il a une magnitude de beaucoup de personnes. L'agent d'une vedette du sport gagne des millions parce que son client touche des millions de gens. *Remontez à la source de l'argent d'un millionnaire et vous trouverez des millions de quelque chose.*

L'impact de l'échelle ou de la magnitude précède toujours l'argent, soit directement, soit indirectement. Plus vous aurez d'impact sur des vies, directement ou indirectement, plus vous attirerez de richesse.

LA GRANDE RICHESSE DÉCOULE DES GRANDS NOMBRES

Les sportifs professionnels sont un parfait exemple de l'Impact. Si vous êtes joueur de base-ball professionnel, vous êtes payé en fonction d'une valeur intrinsèque spectaculaire. En 2009, Alex Rodriguez a signé un

contrat de 240 millions de dollars. Comment cela se justifie-t-il exactement ? C'est simple. La loi de l'Impact justifie toutes les richesses. Par le biais du base-ball, Alex Rodriguez divertit des millions de gens. Il tire profit de L'ÉCHELLE. Il en est de même pour tous les grands sportifs professionnels. Ils sont payés des millions parce qu'ils divertissent des millions de gens. Un comédien qui fait rire des millions de spectateurs est payé des millions de dollars. Le dirigeant d'entreprise qui fait avancer une société qui a des millions de clients est payé des millions.

Là encore, ce sont des postes où la valeur intrinsèque est fabuleuse, glorifiée par l'effet de levier de la loi de l'Impact. Si vous voulez vous enrichir par le biais de votre valeur intrinsèque, vous devez le faire via la loi de l'Impact. Arrangez-vous pour avoir un impact sur des millions de gens. Devenez indispensable et irremplaçable, comme un sportif, un artiste ou un cadre supérieur très haut placé.

Vous ne pouvez pas toucher des millions comme un sportif ? Alors, allez directement à la source et occupez-vous de la source. Par exemple, les agents des athlètes de haut niveau sont aussi riches que les athlètes eux-mêmes parce qu'ils ont un contact indirect avec la loi de l'Impact. Il en est de même pour les courtiers en immobilier spécialisés dans les maisons pour les riches : ils deviennent riches également. La loi de l'Impact ne se soucie pas des feuilles de route, du temps négocié ou de quoi que ce soit d'autre que du pouvoir magique des grands nombres. Ayez un impact gigantesque plusieurs fois ou ayez un petit impact des millions de fois.

> Joe Magnitude possède une société d'immobilier commercial. Il développe 14 complexes de bureaux qu'il vend séparément. Chaque complexe une fois vendu lui rapporte 400 000 $ de bénéfice. 14 (échelle) × 400 000 $ (magnitude) = 5 600 000 $.
>
> Joe Échelle écrit un livre sur le régime des stars. Il vend 8 millions d'exemplaires et gagne 70 cents par exemplaire (échelle). Il gagne le même montant : 5 600 000 $.Plus vous vous rapprocherez de la source de grands nombres, plus vous vous rapprocherez de la richesse. S'occuper de millions (de gens), c'est se faire des millions (de dollars). *Pour gagner gros, pensez gros.*

Résumé du chapitre 21 : les particularités de la Voie rapide

- D’après la loi de l’Impact, plus vous touchez de vies, que ce soit par l’échelle ou la magnitude (ou les deux), plus vous serez riche.
- L’échelle, dans l’équation de la richesse par l’Autoroute, c’est le « nombre d’unités vendues ». La magnitude, dans notre même équation, c’est le « bénéfice par unité ».
- La loi de l’Attraction n’est pas une loi mais une théorie. La loi de l’Impact est absolue et fonctionne quelle que soit la feuille de route.
- Toute création de richesse utilise la loi de l’Impact.
- La loi de l’Impact s’applique soit directement (vous êtes le sportif), soit indirectement (vous êtes l’agent du sportif).
- Pour vous faire des millions, vous devez avoir un impact sur des millions de gens (échelle) ou une magnitude sur quelques-uns.

1. Il est question de Donald Trump avant qu'il ne soit élu président des États-Unis. (NdT)
2. Affaire du Watergate. (NdT)

Sixième partie

VOTRE VÉHICULE POUR LA RICHESSE : VOUS

22

SOYEZ D'ABORD MAÎTRE DE VOUS-MÊME[1]

Les événements et les circonstances ont leur origine en nous-même.
Ils éclosent de graines que nous avons plantées.

HENRY DAVID THOREAU

L'IMPOSSIBLE INJONCTION DU « PAYEZ-VOUS D'ABORD »

Pour réussir sur l'Autoroute, il faut un véhicule bien réglé et préparé pour le voyage qui vous attend. *Vous* êtes le véhicule qui vous conduit vers la richesse. *Vous* êtes le mécanisme qui enclenche le mouvement. *Vous* êtes responsable du voyage que vous entreprenez, et la première chose dans cette prise en charge, c'est d'être maître de vous-même.

Vous avez sûrement entendu cette citation : « Payez-vous d'abord », déclaration courante de M. Prudent, extraite du grand classique de 1926 : *L'Homme le plus riche de Babylone* [2], de George Clason. Un bon livre, mais avec des erreurs fondamentales.

Si vous n'êtes pas familier avec cette formule, « Payez-vous d'abord », il s'agit d'une doctrine de la Voie lente qui vous conseille vivement d'économiser votre argent (de vous payer vous-même) avant toute autre chose : alimentation, gaz, crédit voiture, factures diverses. C'est censé forcer le taux d'épargne de M. Prudent à accélérer le véhicule pourri d'accumulation de sa richesse : les intérêts composés via des placements sur le marché.

Le fait est que conseiller à M. Prudent de « se payer d'abord », c'est comme conseiller à un tétraplégique de monter une volée de marches. Ça ne sert à rien et ça ne mène à rien. Si vous êtes employé, regardez votre dernière feuille de paie. Votre salaire brut est-il le même que votre salaire

net ? Non, et pour certains, il y peut y avoir jusqu'à 35 % d'écart. De plus, les mécanismes d'épargne avant impôts comme les plans d'épargne retraite limitent significativement vos contributions à des montants ridicules, ce qui fait qu'on ne peut pas créer de la richesse dans le cadre d'un emploi sans contrevenir à la loi.

Si la source principale de votre revenu est un salaire, votre capacité à vous payer vous-même est paralysée parce que les administrations sont payées d'abord ! Pour que la doctrine « Payez-vous d'abord » soit valable, il faut vraiment que vous vous payiez d'abord avec des sommes très importantes, et que vous payiez les administrations en dernier. *Vous devez être maître de votre véhicule.*

POUR VOUS PAYER D'ABORD, VOUS DEVEZ ÊTRE MAÎTRE DE VOUS-MÊME

Vous ne pouvez pas vous payer d'abord si vous n'êtes pas maître de vous-même. Votre véhicule (vous) doit avoir le champ libre. *Quand vous êtes employé, quelqu'un est maître de vous.* Et quand quelqu'un est maître de vous, vous n'êtes pas payé en premier, mais en dernier.

La première étape pour contrôler votre véhicule – vous –, c'est d'être maître de vous-même de façon à pouvoir réellement vous payer en premier et le gouvernement en dernier. Pour ce faire, vous devez loger votre business dans une structure juridique que vous contrôlez.

La *corporation*[3] sert de structure à l'Autoroute parce qu'elle offre un avantage fiscal immédiat en permettant de se servir en premier plutôt qu'en dernier. Quand vous possédez une *corporation*, les dépenses sont déduites des bénéfices nets. Les bénéfices restants sont taxés, et ces impôts sont payés au gouvernement. De plus, les *corporations* ont une existence distincte de celle de leur propriétaire et elles survivent au temps. *C'est la structure qui se substitue à vous et vous sert de système d'entreprise.*

Quand vous possédez une *corporation*, le gouvernement est payé quatre fois par an, chaque trimestre, en fonction des impôts estimés. Si vous avez du personnel, les impôts sont payés chaque fois que vous payez vos employés. Je me paie en premier 365 fois par an, alors que le gouvernement est payé 4 fois par an. N'est-ce pas une structure qui a l'air propice non seulement à l'application de la doctrine « Payez-vous d'abord » mais aussi à la richesse ?

COMMENT ÊTRE MAÎTRE DE VOUS-MÊME

Comme beaucoup d'entrepreneurs, j'ai commis la grave erreur de me lancer dans les affaires en étant l'unique propriétaire. Tout « conseiller » qui vous recommande une structure du type entreprise individuelle ou société en nom collectif devrait être évité comme les toilettes dans un aéroport. Ces entités sont risquées, car elles ne vous protègent pas, et vous vous retrouvez personnellement et indéfiniment responsable. Si vous êtes un plombier indépendant et que vous laissez, par inadvertance, un coupe-tube chez un client et que son fils de 3 ans se tue avec, vous savez quoi ? Ils sauront vous trouver parce que vous avez choisi une structure d'entreprise qui vous protège mal. Au lieu d'intenter un procès à une société, c'est vous qu'ils poursuivront, et tout ce que vous possédez pourra être saisi. Les meilleures structures juridiques pour votre entreprise de l'Autoroute sont :

1) La *C corporation* [4]
2) la *S corporation*
3) La *Limited Liability Corporation (LLC)*

Chacune a ses avantages et ses inconvénients, mais toutes ont deux avantages en commun : une responsabilité limitée et une optimisation fiscale.

LA *C CORPORATION*

La *C corporation* est une structure d'entreprise qui survit au temps et peut être facilement transmise. Les bénéfices de la société sont taxés au taux d'imposition du revenu des sociétés, et le bénéfice net est distribué aux actionnaires.

Certains propriétaires de ce type de société utilisent cette structure pour déployer une stratégie connue sous le nom de « fractionnement du revenu ». Cette stratégie consiste à diviser les revenus de la société entre le propriétaire et l'entreprise, ce qui diminue efficacement la tranche d'imposition des deux, plutôt que d'avoir un gros revenu pour l'un des deux uniquement. Bien que l'objet de ce livre ne soit pas d'explorer les moyens de réduire ses impôts ou la formation des sociétés, on voit ici clairement une composante de la Voie rapide, à savoir : le contrôle.

Si les *C corporations* et leurs propriétaires sont soumis à une double taxation (impôts sur les bénéfices de la société et dividendes versés aux actionnaires), elles sont avantageuses pour les grandes entreprises et

celles qui ont pour stratégie de « faire croître leurs actifs ». En d'autres termes, si vous n'avez pas l'intention de distribuer des bénéfices et que vous cherchez plus à développer la « valeur des actifs » que « le bénéfice net », une *C corporation* fera l'affaire. La majorité des entreprises cotées en Bourse sont des *C corporations* qui ne distribuent pas de dividendes à leurs actionnaires. Elles augmentent leurs revenus et la valeur de leurs actifs.

LA *S CORPORATION*

Une *S corporation* est comme une *C corporation*, à ceci près qu'elle n'est pas taxée comme une entité séparée mais comme une entité « intermédiaire », et les impôts ne sont pas payés au niveau de la société mais au niveau individuel ; ils apparaissent sur la déclaration de revenus personnelle du propriétaire. Les *S corporations* sont aussi fiscalement avantageuses parce que les bénéfices ne sont pas soumis aux impôts élevés inhérents aux entreprises individuelles. Cela dit, contrairement aux *C corporations* dont le nombre de propriétaires n'est pas limité, les *S corporations* ne peuvent pas dépasser 100 propriétaires, et elles doivent remplir des conditions administratives supplémentaires.

LA *LIMITED LIABILITY CORPORATION* (LLC)

Une *LLC* fonctionne comme une *corporation,* avec les avantages d'une entreprise individuelle ou d'un partenariat. Les bénéfices de la *LLC* vont aux propriétaires, appelés « membres », et apparaissent sur leur déclaration d'impôt personnelle. Les *LLC* sont aussi considérées comme des entités « intermédiaires » parce que les bénéfices vont directement aux propriétaires. Pour les partenariats, la *LLC* ou la *S corporation* est la structure recommandée au lieu du partenariat classique qui, je le rappelle, n'offre pas de protection par rapport à la responsabilité.

Pour les petites start-up, je recommande soit une *LLC* soit une *S corporation*. Évitez le partenariat ou l'entreprise individuelle, car votre responsabilité n'y est pas limitée. Créer une *corporation* n'est pas aussi impressionnant qu'il y paraît. Selon l'État dans lequel vous habitez, cela ne devrait pas vous coûter plus de 1 000 $. En Arizona, c'est même moins de quelques centaines de dollars.

CHOISIR UNE STRUCTURE JURIDIQUE

Le choix de votre entité dépend de vos objectifs et de la vision que vous avez de votre business. Voici quelques questions générales pour vous aider à décider.

- Quelle est votre stratégie de sortie ? Être coté en Bourse ? Vendre à des investisseurs privés ?
- Quelle est votre stratégie de croissance ?
- Quel est votre degré de responsabilité dans le pire des cas ?
- Avez-vous l'intention d'augmenter le capital maintenant ou dans le futur ?
- Avez-vous l'intention d'embaucher des employés ?
- Avez-vous l'intention de vous associer ?
- Avez-vous l'intention de faire des bénéfices rapidement ? Ou pas dans un premier temps ?

Vos réponses vous aideront à déterminer la meilleure entité pour vous. Entre mes deux entreprises, j'ai une *S corporation* et une *LLC*. Enfin, je ne suis ni comptable ni avocat, donc ne prenez pas ces indications comme des conseils professionnels, et s'il vous plaît prenez avis auprès de quelqu'un de qualifié pour valider (ou infirmer) mes recommandations.

Résumé du chapitre 22 : les particularités de la Voie rapide

- Il est fondamentalement impossible de « se payer d'abord » quand on est salarié.
- Pour être maître de votre véhicule (vous-même), montez une structure juridique qui vous dissocie formellement de vos affaires. Cette structure sera le cadre de votre substitut.
- Les entités recommandées pour une entreprise de l'Autoroute sont les *C corporations,* les *S corporations* et les *LLC*[5].

1. Ce chapitre est intéressant pour tous les lecteurs, même francophones ; néanmoins, les statuts d'entreprises évoqués sont propres aux États-Unis. Pour en savoir plus sur les statuts d'entreprises aux États-Unis, voir l'article sur Lentreprise.lexpress.fr, « Quel statut juridique pour entreprise aux États-Unis » : http://urlz.fr/7s8J. (NdT)
2. George S. CLASON, *L'Homme le plus riche de Babylone*, Un monde différent, 1993.
3. Le mot anglais *corporation* est un cadre juridique qui n'a pas d'exact équivalent en France. (NdT)
4. Proche de notre société anonyme. Pour en savoir plus sur les statuts d'entreprises aux États-Unis, voir l'article sur Lentreprise.lexpress.fr, « Quel statut juridique pour entreprise aux États-Unis » : http://urlz.fr/7s8J (NdT)
5. Pour la France, les statuts les plus proches sont les sociétés anonymes et les sociétés à responsabilité limitée. (NdT)

23

LE VOLANT DE LA VIE

Votre vie est la somme de tous les choix que vous faites, à la fois consciemment et inconsciemment. Si vous arrivez à contrôler le processus du choix, vous pouvez contrôler tous les aspects de votre vie. Vous trouverez la liberté qu'amène le fait d'être responsable de soi-même.

ROBERT F. BENNETT

LA PRINCIPALE CAUSE DE LA PAUVRETÉ

Si la pauvreté était une maladie, quelle en serait la cause, à votre avis ? Le manque d'argent, bien sûr. Mais est-ce une cause ou un symptôme du problème sous-jacent ? Le manque de formation ? Le manque d'opportunités, de modèles positifs ou de détermination ? Non. Ce ne sont là que des symptômes. Si vous suivez les traces de la pauvreté jusqu'à son origine, vous verrez qu'elle commence toujours au même endroit : *le choix.* De mauvais choix sont la cause principale de la pauvreté.

LE CŒUR DU PROBLÈME

Au fur et à mesure que mes revenus augmentaient, mon cholestérol faisait de même. La route du bien-vivre longe la falaise de la gloutonnerie. La méthode d'attaque préférée de mon médecin était de prescrire des médicaments. J'ai refusé parce que je voulais résoudre le problème, et non masquer les symptômes.

Si vous abordez la richesse à l'instar d'une grosse entreprise pharmaceutique et que vous attaquez les symptômes sans vous soucier des problèmes, vous n'y arriverez pas. Vous êtes fatigué ? Prenez ce comprimé. Vous voulez perdre du poids ? Un autre comprimé. Les problèmes sont ignorés, alors que les symptômes sont traités par cycles catatoniques. J'ai refusé de prendre des médicaments contre le cholestérol

parce qu'ils traitaient le symptôme, pas le problème. *Le problème, c'est une mauvaise alimentation ; le cholestérol est le symptôme.*

Si le réservoir de votre voiture avait une petite fuite, comment résoudriez-vous le problème ? Celui qui traite les symptômes irait plus souvent à la station-service pour refaire le plein. Celui qui traite les problèmes rebouche le trou. L'un s'occupe du symptôme (le réservoir fuit), alors que l'autre s'occupe du problème (il y a un trou dans le réservoir). Si on traite le symptôme en remettant de l'essence, on ne traite pas le problème. Si c'est une solution en apparence, le problème demeure.

Quel est le rapport avec la réussite et les choix ? C'est simple. *Si vous n'êtes pas là où vous voulez, le problème réside dans vos choix.* Votre situation est le symptôme de ces choix. Bon, tout le monde aime les citations qui parlent de réussite, alors en voici deux :

- *La volonté de persévérer est souvent ce qui différencie l'échec de la réussite.*
- *Réussir signifie avoir le courage, la détermination et la volonté de devenir la personne que vous croyez être appelé à devenir.*

Le problème, avec ces citations, c'est qu'elles sont asymptomatiques. Elles sont ambiguës vis-à-vis du vrai problème, qui est le choix. La première citation parle de persévérance. Comment persévère-t-on ? En réagissant par des choix conscients. Pas seulement un choix, mais des centaines, des milliers, peut-être. On ne peut pas choisir de persévérer avec un seul choix. On ne peut pas se réveiller un matin et dire : « Oh, aujourd'hui, je vais choisir de persévérer. » C'est tous les jours qu'on doit persévérer, pas une fois seulement ! La persévérance se construit par de nombreux choix qui créent un style de vie. Si vous laissez tomber après deux tentatives, avez-vous persévéré ? Comment peut-on prétendre avoir fait preuve de persévérance après un seul échec ?

C'est la même chose pour la deuxième citation. La détermination n'est pas le fait d'un choix isolé mais de milliers de choix. On ne peut pas décider d'avoir de la détermination ; c'est à force d'opiniâtreté, de résolution et d'engagement qu'on fait preuve de détermination.

Le but de ce développement est de vous expliquer que réussir sur l'Autoroute n'est pas un choix unique. C'est le fruit de centaines de choix. Et quand vous alignez une suite de choix les uns derrière les autres, vous

obtenez un processus, et ce processus crée votre style de vie. Ce sont ces choix de style de vie qui feront de vous un millionnaire.

LE VOLANT DE VOTRE VIE

V*os choix sont les étincelles qui donneront naissance à votre situation future*. Le tissu de votre vie est cousu avec les conséquences cumulées des choix – des millions de choix – que vous mettez en œuvre. Vous agissez, réagissez, croyez, doutez, percevez, mésestimez, et tout cela donne naissance à votre existence. Si vous n'êtes pas satisfait de votre vie, l'entière responsabilité en revient à vos choix. Prenez-vous-en à vous-même et aux choix que vous avez faits. Oui, vous êtes le fruit de vos choix.

Il m'a fallu 26 ans et une tempête de neige pour comprendre la puissance de mes choix. La tempête empêchait ma limousine d'avancer, mais si j'étais là, c'est que je l'avais choisi. J'avais choisi de prendre ce boulot. J'avais choisi de monter des entreprises qui rapportaient peu. J'avais choisi de continuer de vivre à Chicago. J'avais choisi d'éviter les grosses sociétés en sortant de l'université. J'avais choisi mes amis. J'avais choisi les domaines d'activité que je poursuivais. J'avais choisi tout cela, et ma vie s'était construite autour de ces choix, jusqu'à en arriver à ce moment précis. Je me suis réveillé avec cette révélation : *Je suis le conducteur de ma vie,* et mes problèmes sont la conséquence de mes choix. J'étais celui qui m'avait conduit jusque-là !

Que vous soyez en train de lire dans le train, dans un avion, aux toilettes dans un appartement miteux ou sur une plage des Antilles, où que vous soyez : vous l'avez choisi. Je ne vous ai pas forcé à prendre ce livre et à le lire. Vous l'avez choisi. Oui, *on est exactement là où l'on choisit d'être.* Et si vous n'êtes pas heureux, il est temps de commencer à faire de meilleurs choix.

CHOISISSEZ D'ÊTRE RICHE OU CHOISISSEZ D'ÊTRE PAUVRE

Il y a un gouffre entre imaginer être riche et choisir d'être riche. Vous pouvez choisir le Trottoir, la Voie lente ou l'Autoroute. Vous pouvez choisir d'aligner votre vie sur un grand objectif ou de vous laisser ballotter par la vie. Vous pouvez choisir de croire ces théories, ou de ne pas y croire. Le dénominateur commun, c'est VOUS.

Votre volant (vos choix) est l'instrument de contrôle le plus puissant à votre disposition. Pourquoi est-ce que je déteste la Voie lente ? Parce

qu'elle vous refuse la possibilité de choisir et la donne à quelqu'un d'autre – la société, le patron, la Bourse, l'économie, et d'autres encore.

Les gens ne choisissent pas d'être pauvres. Ils prennent de mauvaises décisions qui, peu à peu, s'assemblent pour former le puzzle de la pauvreté. Remontez à la source de la pauvreté, et vous verrez qu'elle arrive lentement, systématiquement, méthodiquement, à force de mauvais choix à répétition.

- Le choix de tricher à vos examens ou d'étudier.
- Le choix de gâcher vos années d'études supérieures parce que ce sont vos parents qui ont payé.
- Le choix de mentir ou d'être honnête.
- Le choix de conduire sans être assuré.
- Le choix de traîner avec les mauvaises personnes ou de bien s'entourer.
- Le choix de regarder la télé ou de lire un livre.
- Le choix de conduire à 150 km/h dans une zone limitée à 90 km/h.
- Le choix de voler à l'épicerie du coin.
- Le choix de trop manger ou de trop boire.
- Le choix de croire les gens sur parole.
- Le choix de tromper son compagnon ou sa compagne de vie.
- Le choix d'acheter à crédit.
- Le choix de se défoncer tous les week-ends.
- Le choix d'embaucher un sous-traitant sans vérifier ses antécédents.
- Le choix de jouer à des jeux vidéo 30 heures par semaine.
- Le choix de se marier quatre semaines après s'être rencontrés.
- Le choix de se lancer dans les affaires avec des partenaires incompétents.

LA ROUTE DE LA PERFIDIE EST TOUJOURS OUVERTE

J'ai toujours aimé une bonne course de rue. Ayant eu un certain nombre de Viper gonflées à bloc, la confrontation était chose courante. Un soir d'été, après avoir bu quelques verres, j'ai laissé mon ego prendre le contrôle et j'ai fait une course de rue. J'ai trop écrasé l'accélérateur, dérapé et perdu le contrôle, traversé la voie d'en face avec les voitures qui arrivaient, pour finir par m'écraser contre un palmier. Là, je me suis retrouvé avec un nouvel occupant sur le siège passager à ma droite : le tronc d'un palmier-dattier de 10 m de haut. J'ai été arrêté et mis en prison, condamné pour conduite en état d'ivresse et mise en danger d'autrui.

Heureusement, je n'ai tué personne, pas même moi. À dire vrai, l'officier de police qui m'a arrêté (et qui avait été témoin de toute la course – super, hein ?) a dit que si l'impact avait été du côté du siège conducteur plutôt que du siège passager, j'aurais été tué. J'avais joué à pile ou face avec la mort. À la réflexion, mon choix de faire la course était un *choix perfide*.

Les choix perfides sont des actions qui causent des dommages irréparables à votre vie, vos rêves et vos objectifs. Suite à des choix perfides, votre vie se trouve jetée dans des détours imprévus et sur des chemins dangereux auxquels il est difficile, et souvent impossible, d'échapper.

Si j'avais tué quelqu'un, j'aurais passé des années en prison, dépensé la moitié de ma fortune en avocats et dû vivre avec la douloureuse réalité d'avoir fauché la vie de quelqu'un. La vie en aurait été immédiatement transformée, une situation nouvelle aurait vu le jour. Aucune somme d'argent ne peut vous éviter la prison ou purger votre âme de l'horreur insensée d'avoir ôté la vie à quelqu'un. Les choix perfides changent votre vie à jamais.

> Jack finance la maison de ses rêves et prend une hypothèque de 800 000 $ bien qu'il ne gagne que 65 000 $ par an. Du fait d'un crédit facile et d'un marché immobilier en pleine expansion, il accepte le prêt. Il ne lit pas les documents, s'imaginant que l'organisme prêteur a les meilleures intentions à son égard. Dix-huit mois plus tard, son taux d'intérêt augmente, et il ne peut plus payer son emprunt, c'est la saisie. Son mauvais crédit le suit pendant 12 ans. Il ne peut plus faire de demande d'emprunt immobilier, ni saisir de nouvelles opportunités de business.
>
> Fonceur et millionnaire à 28 ans, André a tout : une jolie femme, de l'argent, un bébé resplendissant de santé et sept restaurants disséminés dans la ville. André se sent le roi du monde. Un vendredi soir, après avoir fêté l'anniversaire de son gérant de nuit autour de quelques verres, André reprend le volant en état d'ivresse. Il choisit de considérer que « c'est bon. » Mais, alors qu'il rentre chez lui, il est impliqué dans un accident et tue une famille de quatre personnes. André est arrêté pour conduite en état d'ivresse, et après sa condamnation, il passe les onze années suivantes en prison. Il perd ses restaurants et sa famille.

La vie d'André a changé du tout au tout à cause de multiples choix perfides. Le choix de boire. Le choix de conduire. Le choix de penser : « Ça va. » C'est toute une suite de choix, et sa stratégie de sortie est claire. Ses choix ne sont pas judicieux.

Les événements récents rapportés dans les journaux sportifs illustrent la gravité de la perfidie. Le footballeur Michael Vick s'est lancé dans des

activités criminelles qui ont refaçonné sa vie. Son héritage (pour autant qu'on puisse utiliser ce mot) ne sera jamais le même. Il a perdu la respectabilité et deux ans de sa vie. Il a fait de multiples choix, à commencer par celui de s'acoquiner avec des épaves qui s'adonnaient à des activités criminelles.

Un autre joueur de la NFL[1] a fait un choix qui lui a coûté la vie. On n'imagine pas que tromper sa femme puisse se terminer aussi tragiquement. C'est pourtant ce qui s'est passé pour Steve McNair quand sa maîtresse l'a, apparemment, abattu d'un coup de feu dans un appartement de Nashville, Tennessee. S'il n'a pas choisi d'être assassiné, il a choisi de s'intéresser à l'autre femme. Il a choisi la relation extraconjugale. Il a choisi de tromper sa femme. Il a choisi d'agir. Vous voyez, on ne parle pas d'UN SEUL choix ici, mais de nombreux choix qui le rendent complice de la perfidie. Les choix de Steve McNair ont armé le pistolet, mais c'est quelqu'un d'autre qui a appuyé sur la détente.

Le volant de votre vie est une arme dangereuse. Moins de 10 cm suffisent. Tournez votre volant de dix petits centimètres à pleine vitesse, et vous pouvez atteindre un point de non-retour, voire vous encastrer dans un mur en béton. Tout comme le volant d'un automobiliste, vos choix sont hypersensibles. Malheureusement, le feu est toujours vert sur les routes perfides. Les gens se noient dans leurs choix lamentables mais ne se rendent pas compte qu'ils en sont la cause.

CE QU'ON CHOISIT AUJOURD'HUI A UN IMPACT POUR TOUJOURS

T*u verras.*

« Tu verras. » C'est ainsi que s'exprimait ma mère pour dire : « J'ai raison, tu as tort, et le temps le prouvera. »

Quand j'étais un ado rebelle, ma mère m'a sorti un « Tu verras » quand elle a fini par céder à mes demandes d'une moto de cross. Elle n'aimait pas l'idée, d'où son : « Tu verras ! » Il ne s'est pas passé beaucoup de temps avant que ce « Tu verras » ne prenne tout son sens. Débordant de testostérone, arrogant et invincible, le gamin de 15 ans que j'étais, sans aucune expérience de moto, jouait avec sa vie. Je me suis planté sur un chemin de terre à 80 km/h ; je me suis cassé le poignet et deux doigts, bousillé les nerfs dans un genou et niqué le cou.

Si les os ont été réparés, je n'ai pas fini de payer l'éventail complet des conséquences. Des décennies plus tard, je vis avec une douleur chronique

dans le cou et dois dormir dans des positions peu orthodoxes pour éviter d'avoir mal. J'ai passé d'innombrables heures et dépensé autant d'argent en kinésithérapie et traitements chiropratiques. Bien des fois, je me suis imaginé remonter le temps jusqu'à ce jour et flanquer une baffe à ce gamin arrogant – j'aurais aimé pouvoir lui dire comment les choses sont dans la vie ; j'aurais aimé pouvoir lui faire lire ce chapitre ; j'aurais aimé qu'il comprenne le sens, *le pouvoir*, de ses choix.

Nos choix ont des conséquences qui transcendent les décennies. Cette transcendance, c'est leur pouvoir. Chaque jour, mon cou me rappelle ce jour fatidique où j'ai fait un mauvais choix. Et aujourd'hui encore, je paie le prix de ce choix, prix que je continue à payer tous les jours.

L'EFFET PAPILLON

Pouvez-vous faire un choix, là, maintenant, qui modifiera à jamais la trajectoire de votre avenir ? Oui, et ce choix peut faire la différence entre la pauvreté et la richesse.

Quand vous faites de légères modifications (choix) qui vous font dévier de votre situation initiale, des effets significatifs se font sentir avec le temps. Pensez-y comme à un club de golf qui frappe une balle. Quand la tête du club frappe en plein dans la balle, celle-ci part droit en direction du trou. Mais quand on dévie la tête du club d'une fraction de degré, la balle atterrit loin du but. À l'impact, la divergence est mineure, mais plus la balle va loin, plus l'écart s'agrandit jusqu'à ce qu'il soit quasiment impossible de revenir sur la bonne voie. Un mauvais choix peut faire dévier votre trajectoire d'un degré seulement, aujourd'hui, mais au fil des ans, l'erreur s'amplifie.

Les choix connaissent ce type de divergence au fil du temps, c'est le « différentiel d'impact ». Plus le temps passe, plus la divergence s'agrandit. Cette divergence peut être soit positive soit négative. Par exemple, quand j'ai quitté Chicago pour m'installer à Phoenix, le « différentiel d'impact » a explosé avec le temps. Si je n'avais pas fait ce choix, ma vie aurait été radicalement différente. J'avais aussi choisi de prendre ce petit boulot sans perspective d'avenir quand je suis devenu chauffeur de limousine, et cela m'a ouvert les yeux sur un besoin du marché. Ça aussi, c'est un choix qui a eu un pouvoir extraordinaire et créé un « effet différentiel d'impact » positif.

Le film *L'Effet papillon,* sorti en 2003 avec Ashton Kutcher dans le rôle principal, est un excellent film qui illustre remarquablement

le pouvoir du choix. Dans ce film, les acteurs principaux ont fait des choix perfides dans leur jeunesse, et on voit comment ces choix se font sentir dans leur vie au fil du temps. On voit le différentiel d'impact !

Reconnaissez que, chaque jour, vous prenez des décisions qui se répercuteront au fil des ans. Question : les répercussions de vos choix se dirigent-elles vers le bonheur et la richesse ? Ou vers la dépression et la pauvreté ?

L'ÉROSION DE LA PUISSANCE

Vos choix déterminent une trajectoire importante pour votre avenir, et plus vous êtes jeune, plus ils revêtent de puissance. Hélas, cette puissance s'atténue avec l'âge.

Si cela vous paraît déroutant, pensez à ce qui se passe pour un astéroïde se trouvant sur une trajectoire de collision avec la Terre. Quand l'astéroïde est à des millions de kilomètres dans l'espace (ce qui est comparable à vos choix de jeunesse), une simple déviation d'un degré de sa trajectoire sauvera la Terre de la destruction. C'est la puissance en action. Pour nous qui sommes plus âgés, l'astéroïde est plus proche de la Terre (et plus proche de notre mort), ce qui affaiblit la puissance de nos choix. Une déviation d'un degré n'est pas aussi efficace, et pour avoir le même résultat, c'est un changement de 10 degrés qu'il faut.

Quand vous avez moins de 25 ans, vous avez un maximum de puissance, et vos choix ont une force de frappe incroyable. Un simple choix que j'ai fait il y a plus de vingt ans se fait encore sentir aujourd'hui. Sacré couple moteur ! Si vous réfléchissez à vos choix, vous les faites en un instant, et pourtant, leurs conséquences se font sentir toute une vie, particulièrement ceux faits dans la prime jeunesse.

Les choix que vous faites dans la vie sont comme un chêne pluricentenaire qui aurait des millions de branches. Les branches symbolisent les conséquences de vos choix. Contre le tronc, les branches sont énormes, elles reflètent les décisions prises tôt dans la vie ; au contraire, les branches du haut sont fines, elles symbolisent les décisions que vous prenez vers la fin de votre vie.

Les choix opérés pendant la jeunesse sont ceux qui irradient le plus de force, et ils fabriquent le tronc de votre arbre. Plus on va vers le faîte de l'arbre au fil du temps, plus les branches sont minces et frêles. Elles ne sont pas assez robustes pour plier l'arbre dans de nouvelles directions

parce que le tronc a l'épaisseur de l'âge, de l'expérience et des habitudes bien ancrées.

Mon accident de moto a eu une puissance importante parce que je le ressens encore aujourd'hui. Si, à 23 ans, vous n'êtes pas marié et que vous avez cinq enfants, où croyez-vous que les branches de votre arbre de choix vont vous mener ? Quelle est l'épaisseur et la souplesse de votre arbre ? Si vous passez les quatre ans d'université à sauter les cours et à vous enivrer, quelles seront les conséquences sur votre arbre de choix ? Si votre meilleur ami est un trafiquant de drogue, où cette branche-là va-t-elle vous mener ?

> À l'âge de 16 ans, pour faire une farce, David allume une bombe fumigène dans un bus scolaire, et 14 enfants souffrent d'inhalation de fumée. Heureusement, ces enfants s'en remettent rapidement, mais les dix jours que David va passer en détention pour mineurs vont lui faire prendre un tout autre chemin. David rencontre Rudy, qui lui apprend « l'art » du parfait cambriolage. Cette relation forge le nouveau choix de carrière de David : le vol. Après avoir échappé à la justice pendant sept ans, David est pris, jugé coupable et condamné à neuf ans de prison.

Si David n'avait pas rencontré Rudy, où serait-il ? Serait-il devenu pompier ? Banquier ? La puissance du choix transcende tout.

> À l'âge de 17 ans, et contre l'avis de ses parents, Alyssa, lycéenne brillante, quitte sa maison pour vivre avec un homme de 31 ans qu'elle a rencontré dans un bar du coin quatre mois plus tôt. Son nouveau copain lui fait découvrir la méthamphétamine, et ce qui est d'abord une expérience amusante se transforme en dépendance à vie. Alyssa se lance dans des activités illégales pour financer sa consommation, allant jusqu'à voler ses propres parents. Sa minute de vérité arrive le jour où elle est prise en flagrant délit de vol au centre commercial du coin et condamnée à trois ans de prison plus une cure de désintoxication.

Si Alyssa avait écouté ses parents, où serait-elle aujourd'hui ? La puissance du choix transcende tout.

Les choix les plus mineurs que vous faites créent des habitudes et un style de vie qui forment un processus – ce sont ceux qui peuvent avoir l'impact le plus gros. Vous ne pouvez pas décider de « vous enrichir par la Voie rapide » parce qu'en soi, ce n'est qu'un événement. *Un processus de la Voie rapide est constitué de centaines de choix.*

Quel que soit votre âge, prenez du recul sur votre vie et analysez les bifurcations qui se sont présentées à vous et où elles vous ont mené. Ces bifurcations sont des choix, à la fois majeurs et mineurs, et elles ont toutes

en commun le pouvoir immense de vous emmener dans des endroits différents. Tout ce que vous décidez aujourd'hui aura un impact sur demain, sur les semaines, les mois, les années, les décennies et même les générations à venir.

Si vous avez moins de 30 ans, vos choix sont au summum de leur puissance parce qu'ils font pousser les grosses branches de votre arbre de choix. Il est temps de mettre le pied au plancher !

Résumé du chapitre 23 : les particularités de la Voie rapide

- Faire de mauvais choix est la cause principale de la pauvreté.
- Les choix que vous faites sont le volant de votre vie.
- Vous êtes exactement là où vous avez choisi d'être.
- La réussite provient de centaines de choix qui forment un processus. Le processus forme un style de vie.
- Le choix est le moyen de contrôle le plus puissant que vous ayez dans la vie.
- Les choix perfides impactent à jamais votre vie de manière négative.
- Vos choix ont un véritable pouvoir sur votre avenir.
- Plus vous êtes jeune, plus les conséquences de vos choix ont d'impact et plus vous possédez de puissance.
- Avec le temps, la puissance s'érode car les conséquences des choix anciens sont énormes et difficiles à plier.

1. *National Football League* : association d'équipes professionnelles de football américain. (NdT)

24

NETTOYEZ VOTRE PARE-BRISE

Ce n'est qu'une fois que nous voyons ce que nous sommes
que nous pouvons prendre des mesures pour devenir ce que nous devrions être.

CHARLOTTE P. GILMAN

NETTOYEZ VOTRE PARE-BRISE

Alors que je faisais le plein de ma Lamborghini, un adolescent m'a un jour demandé s'il pouvait prendre quelques photos. « Vas-y, te gêne pas ! » lui ai-je dit. Après quelques exclamations diverses à propos de la voiture, il a lancé : « Faut que je prenne un max de photos parce que je ne pourrai jamais me payer une caisse pareille. »

Vous voyez un problème dans cette conclusion ? Ce jeune homme avait fait le choix de croire qu'il ne posséderait *jamais* de Lamborghini. Il ne voyait pas au-delà de son propre pare-brise. Était-ce un petit choix ? Un choix perfide ? Un choix d'importance significative ?

Ce choix de perception, en apparence innocent, est d'une perfidie redoutable. C'est un paralyseur de rêves. Le choix de perception de cet ado était mauvais, raison pour laquelle il se retrouverait toujours avec des résultats médiocres. Son jury avait déjà délibéré, et son verdict était tombé : une voiture de ce calibre serait toujours « hors de sa portée », c'est pourquoi ses choix revêtiraient cet état d'esprit. Hélas, il ne comprenait pas l'effet débilitant de ne pas pouvoir voir le monde autrement qu'à travers le pare-brise qu'on se construit soi-même.

LE CHOIX DE PERCEPTION

Dans le chapitre précédent, nous avons parlé des choix et de leur impact dans notre vie. Jusque-là, il n'était question que de choix d'action – des actions concrètes qui entraînent des conséquences. Mais si vous regardez plus en profondeur, qu'est-ce qui engendre ces actions ? Qu'est-ce qui vous pousse à agir et à choisir ? Nous avons deux types de choix :

1) Des choix de perception (schémas de pensée).

2) Des choix d'action (choisir de lire).

Les choix de perception donnent l'impulsion aux choix d'action. Si vous avez une certaine perception d'une idée et que vous en êtes convaincu, il y a des chances que vous agissiez conformément à cette conviction. La différence entre l'adolescent de la station-service et moi était la suivante : le jour où, gamin, j'ai vu ma première Lamborghini, je me suis dit : « Un jour, j'en aurai une comme ça. » Mon choix de perception était solide et s'est manifesté par la suite dans mes choix d'action qui reflétaient cette perception.

Vous voyez, chacun choisit d'interpréter les événements dans son cadre de référence propre. Votre esprit étiquette et catégorise les événements qui vous entourent. Ainsi, quand quelqu'un dit « chien », certains voient un labrador noir alors que d'autres voient un caniche. Quand vous voyez une superbe maison en bord de mer, pensez-vous : « Veinard » ? Ou : « Jamais je n'aurai quelque chose comme ça » ? La première étape pour faire de meilleurs choix commence par votre choix de perception, parce que vos actions dérivent de ces perceptions.

Si vous perdez votre emploi, vous pouvez voir ça comme quelque chose de négatif ou de positif. Quand vous vous faites choper pour un excès de vitesse, vous pouvez être mécontent ou reconnaissant. Votre choix de perception naît entre vos deux oreilles et se traduit en choix d'action.

VOTRE PERCEPTION N'EST PAS LA RÉALITÉ

Il y a quelques années, ma copine et moi étions chez des amis pour une soirée. Alors que nous étions assis à une petite table, nous avons remarqué un homme d'une exubérance excessive qui passait de table en table pour parler aux gens. Il avait l'air de faire du démarchage comme s'il vendait quelque chose. C'était bien le cas. Il a fini par arriver à notre table et a lâché, d'une manière rustre : « Eh, ça vous dirait de gagner 10 000 $ par mois ? » La question était inappropriée pour ce type de soirée, alors j'ai décidé de répondre d'une manière tout aussi inappropriée.

J'ai demandé : « 10 000 $ par mois ! Vraiment ? » Croyant avoir ferré un poisson, il a essayé de me vendre une opportunité de marketing de réseau pour des compléments alimentaires à base de plantes. Je l'ai interrompu en riant : « Écoutez, je me fais 10 000 $ tous les deux jours, alors pour moi, votre opportunité serait une réduction de salaire de 90 %. Vous croyez que ça peut m'intéresser ? » Ses yeux sont sortis de ses orbites, et après les avoir ramassés sur la table, il a fichu le camp comme un rat qui n'aurait pas eu son fromage.

Dans ce court échange, cet homme était parti du principe que 10 000 $, c'est beaucoup d'argent. C'est faux. L'argent n'a pas de limites. Les Fonceurs qui savent saisir les occasions décrochent parfois des rendements mensuels de six ou sept chiffres. *C'est une question de perception.*

Je me souviens de l'époque où je pensais que 10 000 $, c'était beaucoup d'argent. C'était ma perception, et non la réalité. Gagner 1 million de dollars en un mois est possible si vous faites les bons choix et que vous roulez sur les bonnes Autoroutes. Cette perception conduit à de meilleurs choix d'action. Ce gars, chez nos amis ? Il avait choisi une route embouteillée. Au lieu de créer une société de marketing à plusieurs niveaux, il avait choisi de se joindre à l'une d'elles. Au lieu de se mettre au service des masses par le biais de l'Impact, il s'était joint aux masses.

NETTOYER SON PARE-BRISE, C'EST D'ABORD CORRIGER SON LANGAGE

Votre état d'esprit transparaît dans les mots que vous utilisez pour traduire vos pensées. Prenez, par exemple, ce commentaire trouvé sur le forum de l'Autoroute (www.TheFastlaneForum.com) :

> Je me suis fiancé vendredi dernier ! Ça faisait un moment que ça me travaillait, mais j'ai décidé de retenter le coup et de me marier encore une fois. C'est une fille super et elle mérite ce qu'il y a de meilleur, et je crois que je peux lui apporter ça.

Quand vous lisez ce commentaire, est-ce que vous y voyez une réussite garantie ? Ou un échec à venir ? Si je souhaite à cet homme le meilleur des mariages, je lis dans ses mots mous un manque de confiance : « retenter le coup », « je crois ». Ces mots n'augurent rien de bon. Qu'est-ce qui m'aurait plutôt convaincu ?

> Je me suis fiancé vendredi dernier ! Ça faisait un moment que ça me travaillait, mais j'ai décidé de me marier une fois pour toutes. C'est une fille super qui mérite ce qu'il y a de meilleur, et c'est ce que j'ai l'intention de lui donner.

Remarquez la différence. La première tournure est hésitante, et l'autre est ferme. Les deux donnent l'impression de dire la même chose, mais l'une sous-entend un échec possible alors que l'autre sous-entend un engagement à réussir. Votre langage interne a du poids. Si un neurochirurgien vous disait, avant de vous opérer : « Je crois que je peux vous opérer et je vais essayer de réussir », il serait normal que vous paniquiez – autant vous imaginer déjà mort !

Modifier son langage et la perception de ses pensées, c'est comme nettoyer son pare-brise et voir au-delà de son champ de vision immédiat. Comment gérez-vous votre choix de perception ? Quel langage utilisez-vous dans votre esprit ? « Jamais je… Je ne peux pas… Si seulement… » Ou choisissez-vous mieux vos mots ? « C'est possible… J'y arriverai… Je le ferai… Je peux. »

Si votre monde est tapissé de mots comme « jamais » et « impossible », vous savez quoi ? Effectivement, c'est impossible, et vous n'y arriverez jamais ! Est-ce possible de gagner 1 million de dollars en un mois ? Bien sûr que c'est possible, vous n'avez qu'à demander au gars qui y arrive. En quoi est-ce que son pare-brise est différent du vôtre ? De bons choix de perception se traduisent par de bons choix d'action. Changer votre perception des choses, c'est changer vos actions futures.

L'objectif de ce livre, c'est de changer votre perception de la richesse et de l'argent. Soyez convaincu qu'il est possible de prendre votre retraite à n'importe quel âge. Soyez convaincu qu'il n'est pas nécessaire d'être vieux pour être riche. Soyez convaincu qu'un emploi est tout aussi risqué qu'un business. Soyez convaincu que la Bourse n'est pas un chemin qui mène à la richesse à tous les coups. Soyez convaincu que vous pourrez prendre votre retraite dans seulement quelques années.

Alors, comment faire pour s'imprégner de nouvelles convictions et remplacer les anciennes ? Trouvez les informations, les ressources et les gens qui sont en accord avec ces nouvelles convictions. En ce qui me concerne, j'ai dévoré les histoires de ceux qui se sont enrichis rapidement et j'ai vite découvert que « l'Enrichissement rapide » n'était pas un mythe. Je n'ai jamais trouvé ce jeune de 19 ans devenu riche en plaçant de l'argent dans des fonds communs de placement. Par contre, j'ai bien

trouvé des millionnaires de 24 ans qui étaient inventeurs, fondateurs d'entreprises, auteurs ou propriétaires de sites web.

Si vous voulez des résultats extraordinaires, il va vous falloir des pensées extraordinaires. Hélas, on ne trouve rien d'« extraordinaire » sous le poids du schéma de pensée de la société ni dans les croyances qui l'alimentent.

CONSEILS POUR MIEUX PILOTER : DE MEILLEURS CHOIX ET UNE MEILLEURE VIE

Au cours de votre voyage, respectez-vous et demandez-vous : est-ce un bon choix de perception ? Est-ce un bon choix d'action ? Est-ce que cela va jouer un tour perfide à mes rêves et embuer mon pare-brise ? Ai-je choisi d'être victime ou vainqueur ? Ai-je choisi d'abandonner ou de relever le défi ?

Changer sa vie, c'est d'abord changer ses choix. Le véhicule pour l'Autoroute de la richesse se conduit sur les choix, pas sur l'asphalte. Vous commencez à faire de meilleurs choix en utilisant deux stratégies selon la gravité de la décision :

1) L'Analyse des Conséquences au Pire des Cas (ACPC).
2) La Matrice de Décision Multicritère Pondérée (MDMP).

L'ACPC est conçue pour vous détourner des déviations dangereuses et des choix perfides. La MDMP, elle, est conçue pour vous aider à trancher dans les grandes décisions pour lesquelles il y a beaucoup de critères qui entrent en ligne de compte. On attaque ainsi le problème du choix par les deux bouts : d'un côté, on prévient les choix désastreux, et de l'autre, on facilite les bons choix.

L'ANALYSE DES CONSÉQUENCES AU PIRE DES CAS

Le premier outil est l'Analyse des Conséquences au Pire des Cas (ACPC), qui vous oblige à réfléchir aux conséquences potentielles d'une décision, et à les analyser. L'ACPC vous demande de répondre à trois questions concernant chaque décision d'importance :

1) Quelle est la pire conséquence possible de ce choix ?
2) Quelle est la probabilité que cela arrive ?
3) Est-ce un risque acceptable ?

Si ces trois questions peuvent paraître longues, le processus d'analyse ne devrait pas vous prendre plus de quelques secondes. Pas besoin de stylo ni de papier, juste de votre tête et d'un choix de perception conscient. Quand on analyse un choix avec l'ACPC, on voit clairement les désastres potentiels et on peut choisir une alternative. On peut éviter les routes perfides et inutiles.

J'utilise énormément l'ACPC. Ainsi il y a sept ans, après avoir bu quelques verres dans un bar du coin, je suis rentré chez moi avec une femme qui me faisait des avances et ne voulait pas en rester là. Elle m'a chuchoté cette phrase digne des collections Harlequin : « Fais-moi l'amour. » Bien sûr, comme je la connaissais depuis deux heures à tout casser, je savais que ce n'était pas d'amour qu'il était question, mais de quelque chose d'autre. Malgré ma passion d'homme ivre, j'ai fait mon analyse ACPC. Quel est le pire résultat possible de ce choix ?

1) Je pouvais attraper une maladie sexuellement transmissible.
2) Je pouvais la mettre enceinte et être enchaîné à cette personne pour le restant de mes jours.
3) Je pouvais être accusé à tort de viol.

Quelle est la probabilité de ces résultats ?

1) MST : 10 % (vu son apparente liberté de mœurs !)
2) Grossesse : 1 %
3) Accusation à tort : 0,5 %

Est-ce un risque acceptable ? Je me suis immédiatement répondu : OH, QUE NON ! Les 10 % ou le 1 % : je me suis dit que le risque était trop grand et que ce risque comportait des résultats qui changeraient ma vie POUR TOUJOURS. J'ai décliné les avances de la dame et mis un mouchoir par-dessus mon désir en vue d'un meilleur choix. Et si je ne l'avais pas fait ? C'est sûr que j'aurais apprécié une petite partie de jambes en l'air, mais après ? Et si je me retrouvais à devoir faire face à une grossesse non désirée avec une femme que je ne connaissais pas ? Et si j'avais attrapé une maladie qui aurait représenté un vrai danger pour moi et limité mes chances de trouver une future compagne ? Les conséquences potentielles de cette action avaient des trajectoires profondément perfides, et je les ai évitées.

J'utilise l'ACPC quand je suis au volant. Que je sois en Viper ou en Lamborghini, peu importe – il y a toujours d'autres conducteurs imbéciles qui aimeraient faire la course et me cherchent des noises. Bien sûr, ça

m'arrive d'écraser l'accélérateur pendant trois secondes, mais pendant ces trois secondes, l'ACPC prend le dessus. Quelle est la pire chose qui puisse arriver ? Je pourrais me tuer et tuer quelqu'un. Probabilité ? 3 % ? Connaissant mes compétences en matière de course, les risques sont dangereusement élevés. Je lâche l'accélérateur et laisse tomber. L'autre conducteur ? Il fonce comme pour prouver quelque chose et sans la moindre préoccupation pour les conséquences potentielles. Ce n'est pas grave, ce n'est peut-être pas pour rien qu'il conduit une vieille Honda toute pourrie et moi une Lamborghini. Gagne la course de rue ; moi je gagnerai la vie.

LA MATRICE DE DÉCISION MULTICRITÈRE PONDÉRÉE (MDMP)

Vous avez déjà eu du mal à prendre une décision difficile ? Un jour vous penchez pour l'option A, et le lendemain, vous faites machine arrière et préférez l'option B. Est-ce que ça ne serait pas formidable si prendre une décision difficile était aussi facile que de choisir le plus grand de deux nombres ?

Le second outil de décision que j'utilise compare et quantifie les grandes décisions. Vous savez de quoi je parle : je déménage ou je reste ? J'arrête ou je continue ? Je retourne en fac ou non ? Pour la MDMP, il faut du papier et un crayon. Ou bien, vous pouvez aller sur *HelpMyDecision.com* et laissez le site faire les calculs pour vous. Gardez à l'esprit le fait que cet outil sert pour les grandes décisions, donc vous l'utiliserez peut-être deux ou trois fois dans l'année, alors que l'ACPC peut être utilisée tous les jours.

Avec la MDMP, la prise de décision est facile, car l'outil isole et hiérarchise les facteurs qui entrent en ligne de compte dans votre choix, puis il attribue une valeur à chacun de vos choix. La valeur la plus haute reflète la meilleure décision. Imaginons, par exemple, que vous deviez choisir entre vous installer à Détroit ou à Phoenix ; la MDMP vous donne une évaluation numérique simple, du genre : Détroit 88 et Phoenix 93. Les chiffres montrent que Phoenix est le meilleur choix. Si la MDMP est subjective et demande de votre part une objectivité sans faille, c'est un excellent outil pour identifier le choix qui correspond le plus à vos préférences.

Pour utiliser la MDMP, il faut au minimum deux choix, mais on peut l'utiliser pour plus de choix. Imaginons que vous viviez déjà à Détroit et

que vous envisagiez de déménager pour Phoenix. Vous avez du mal à vous décider, car vous n'y voyez pas très clair. Un jour, vous êtes prêt à déménager, le lendemain, vous voulez rester. Ce genre de tergiversations se produit typiquement quand trop de facteurs entrent en jeu dans chacun des cas.

Prenez un crayon et un papier. Faites trois colonnes sur votre feuille, la première intitulée « Facteurs », et les deux autres du nom de chacun de vos choix : « Détroit » et « Phoenix ».

Matrice de Décision Multicritère Pondérée (MDMP)

Facteurs	Détroit	Phoenix
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		

Deuxièmement, quels sont les facteurs importants dans votre décision ? Le temps ? Les écoles ? Le coût de la vie ? La proximité de la famille ? Notez tous les facteurs qui entrent en ligne de compte dans votre décision, quelle que soit leur importance. Écrivez ces facteurs dans la première colonne. Votre matrice devrait maintenant ressembler à ceci :

Matrice de Décision Multicritère Pondérée (MDMP)

Facteurs	Détroit	Phoenix
Climat		
Écoles		
Coût de la vie		
Conjoncture économique		
Impôts		
Sécurité		
Divertissements		
Proximité de la famille		

Troisièmement, pondérez l'importance de chaque facteur de décision en le faisant suivre par un coefficient de 1 à 10, 10 étant le plus important. Par exemple, vous souffrez de dépression saisonnière, vous assignez donc un 10 au climat dans votre matrice. Par ailleurs, vos enfants auront bientôt 18 ans, donc vous décidez qu'un bon système scolaire n'est pas une priorité absolue, et vous lui attribuez un 3. Et ainsi de suite pour chacun de vos facteurs. Votre matrice ressemble à présent à ceci :

Matrice de Décision Multicritère Pondérée (MDMP)

Facteurs	Détroit	Phoenix
Climat (10)		
Écoles (3)		
Coût de la vie (6)		
Conjoncture économique (2)		
Impôts (7)		
Sécurité (4)		
Divertissements (8)		
Proximité de la famille (7)		

Après avoir donné un coefficient de 1 à 10 à chaque critère, attribuez une note de 1 à 10 à chacun de vos choix pour chaque facteur de décision. Le système scolaire à Détroit ? Vous jugez qu'il vaut un 2. À Phoenix où vous estimez qu'il est un peu meilleur, vous lui donnez un 3. Vous attribuez un 5 à Détroit pour les divertissements, parce que c'est la ville des *Red Wings*, votre équipe préférée, contre un 2 pour Phoenix. Continuez ainsi pour chaque facteur de décision à l'intérieur de chaque choix. Votre matrice devrait maintenant ressembler à ceci :

Matrice de Décision Multicritère Pondérée (MDMP)

Facteurs	Détroit	Phoenix
Climat (10)	2	8
Écoles (3)	2	3
Coût de la vie (6)	5	7
Conjoncture économique (2)	6	4
Impôts (7)	6	7
Sécurité (4)	3	6
Divertissements (8)	5	2
Proximité de la famille (7)	10	0

Ensuite, pour chaque ligne, multipliez le coefficient par la note et mettez le résultat entre parenthèses à côté de la note. Ainsi, pour la ligne

« Divertissements », Détroit reçoit un 40 (8 x 5). Faites cela pour chaque ligne. Votre matrice devrait maintenant ressembler à ceci :

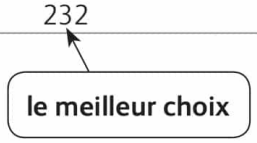
Matrice de Décision Multicritère Pondérée (MDMP)

Facteurs	Détroit	Phoenix
Climat (10)	2 (20)	8 (80)
Écoles (3)	2 (6)	3 (9)
Coût de la vie (6)	5 (30)	7 (42)
Conjoncture économique (2)	6 (12)	4 (8)
Impôts (7)	6 (42)	7 (49)
Sécurité (4)	3 (12)	6 (24)
Divertissements (8)	5 (40)	2 (16)
Proximité de la famille (7)	10 (70)	0 (0)

Il ne vous reste qu'à additionner les notes pondérées dans chaque colonne pour obtenir un nombre final pour chaque choix. Le nombre le plus élevé révélera le meilleur choix. Votre matrice finale devrait ressembler à ceci :

Matrice de Décision Multicritère Pondérée (MDMP)

Facteurs	Détroit	Phoenix
Climat (10)	2 (20)	8 (80)
Écoles (3)	2 (6)	3 (9)
Coût de la vie (6)	5 (30)	7 (42)
Conjoncture économique	6 (12)	4 (8)
(2)	6 (42)	7 (49)
Impôts (7)	3 (12)	6 (24)
Sécurité (4)	5 (40)	2 (16)
Divertissements (8)	10 (70)	0 (0)
Proximité de la famille (7)		
	232	228



Dans cet exemple hypothétique, vous devriez rester à Détroit parce que c'est le choix qui a obtenu le plus gros score, 232, contre 228 pour Phoenix.

La MDMP est un excellent outil pour prendre de grandes décisions, du moment que vous êtes parfaitement honnête dans la façon dont vous pondérez vos facteurs. Je l'ai utilisée bien des fois dans ma vie pour m'aider à y voir plus clair dans certaines décisions difficiles. Ça m'a

prouvé qu'il fallait que je déménage à Phoenix, ça m'a éclairé quand il a été temps de vendre ma société, et ça m'a même permis d'éviter de mauvais investissements.

En 2005, j'ai eu l'occasion d'investir dans un restaurant de Las Vegas. Après avoir scrupuleusement enquêté sur l'affaire et ses fondateurs, il fallait que je prenne une décision. Je n'arrivais pas à me décider. J'ai résolu le problème en faisant une analyse MDMP qui a conclu que je devais refuser l'investissement. C'est ce que j'ai fait. Un peu plus d'un an plus tard, j'ai découvert que l'affaire tournait mal et que les investisseurs avaient perdu presque tout leur argent. La MDMP a levé l'ambiguïté de la décision et m'a évité de perdre 125 000 $.

Si vous regardez une carte du pays, vous verrez des millions de routes différentes : routes nationales, rues, avenues, boulevards, toutes menant à des endroits différents. Vos choix vous font emprunter ces routes, qui s'avéreront être soit des raccourcis impressionnants, soit de dangereuses déviations. Ces deux outils de décision sont des outils de navigation pour votre voyage vers la richesse.

ARRÊTEZ DE REGARDER DANS LE RÉTROVISEUR

Aujourd'hui est le premier jour du reste de votre vie. Oui, aujourd'hui est le lendemain dont vous vous souciiez hier. Le problème, avec le passé, c'est qu'on se rappelle des souvenirs qu'on ferait mieux d'oublier, et on oublie ceux qu'on devrait garder en mémoire. Si vous avez les yeux braqués en permanence sur le rétroviseur, vous êtes bloqué sur le passé. Si vous êtes bloqué sur le passé, vous ne regardez pas devant vous. Si vous ne regardez pas devant vous, vous ne pouvez pas atteindre la cible de votre avenir.

L'univers n'a que faire de votre passé. Il ne le voit pas. L'univers n'a que faire de savoir que vous portiez des pantalons roses au lycée (hé, vous vous rappelez *Deux flics à Miami ?*). L'univers n'a que faire de savoir que je me suis battu avec Francis Franken et que j'ai perdu. L'univers n'a que faire de savoir que vous avez obtenu un MBA à UCLA, que votre père vendait de la drogue ou que vous pissiez au lit au collège. L'univers n'en a tout simplement rien à faire. Il n'y a qu'une personne qui puisse utiliser les transgressions du passé comme arme : vous.

Si l'univers ne se rappelle pas, pourquoi devriez-vous, vous ? J'étais le plus jeune d'une fratrie de trois, alors je peux vous garantir que j'en ai entendu de toutes les couleurs. « Gros », « débile », et j'en passe. Mais ce

n'est pas parce que mon frère m'a traité d'imbécile pendant douze ans que c'est ma réalité. Votre passé ne sera jamais égal à votre futur, sauf si c'est votre choix.

Pensez à quand on joue à pile ou face. Peu importe le nombre de fois qu'on lance la pièce, le résultat suivant est toujours aléatoire. La probabilité de quelque chose qui va arriver dans le futur ne peut pas dépendre du passé. Votre passé ne change pas. Ce n'est pas parce que vous avez échoué avec cinq compagnes que votre prochaine relation est vouée à l'échec, surtout si vous en avez tiré des leçons ! Ce n'est pas parce que vous retourniez des steaks dans un fast-food, il y a trois heures, que vous ne pourrez pas être millionnaire dans un an. L'univers oublie, comme il a oublié qu'il n'y a pas si longtemps, je passais la serpillière et livrais des pizzas.

VOTRE MÉMOIRE VOUS TRAHIT-ELLE ?

Vos souvenirs ont la même constitution que vos choix. Ils peuvent vous trahir, être mis en sourdine ou avoir un effet accélérateur. Contrairement aux conséquences de vos choix, vous pouvez choisir que faire de votre passé. Les dossiers du passé peuvent être scellés.

Par exemple, si vous avez perdu toutes vos économies dans un restaurant franchisé qui a fait faillite peu après que vous avez investi dedans, votre mémoire pourrait avoir un effet soit accélérateur, soit perfide. Votre souvenir et la perception que vous en avez pourraient être :

« Avoir un business, c'est vraiment prendre un grand risque. Je ne referai jamais ça. » Ou : « La prochaine fois, je serai le franchiseur, pas le franchisé. » *Le premier raisonnement est perfide, le deuxième est accélérateur.* Vous avez le choix de la formulation de l'échec et de la formulation du passé. Elle vous servira ou vous nuira.

Quand je repense à mes propres échecs, je m'en sers pour opérer des changements qui affecteront mon avenir. Cela fait partie du processus de la responsabilité assumée. Qu'est-ce que j'ai appris ? Qu'est-ce que je peux changer pour l'avenir ? Que devrais-je oublier ?

Après mon accident de Viper dans lequel j'ai failli me tuer, je me souviens d'une vague impression d'avoir tout perdu. Je ne voulais pas retrouver ces sensations et je me suis servi de ces souvenirs pour opérer des changements qui ont affecté mon avenir. Les courses de rue, c'est pour les abrutis. J'aurais aussi bien pu laisser mon ego régner en maître, continuer à faire des courses de rue et me promettre : « Je ne perdrai plus

jamais une course ! » Si on ne peut pas modifier les conséquences de ses choix, on peut modifier ses souvenirs pour s'en servir positivement. Ma vie n'est pas définie par le fait que j'étais dernier en sport au lycée. Si votre passé définit votre existence, il vous sera impossible de devenir la personne que vous devez devenir dans l'avenir.

Résumé du chapitre 24 : les particularités de la Voie rapide

- Vos choix d'action dépendent de vos choix de perception.
- Ce que vous choisissez de percevoir, ou de ne pas percevoir, se manifestera dans un choix d'action, ou d'inaction.
- Vous pouvez modifier votre choix de perception en vous alignant sur ceux pour qui la perception se fait réalité.
- L'Analyse des Conséquences au Pire des Cas aide à éviter les choix perfides.
- La Matrice de Décision Multicritère Pondérée peut vous aider à trancher dans les grandes décisions en clarifiant les alternatives et leurs facteurs internes.
- L'univers n'a pas de mémoire, ce n'est que vous qui en avez une.
- Votre passé peut avoir un effet accélérateur ou perfide. C'est vous qui choisissez.
- Si vous avez les yeux rivés sur le passé, vous ne pouvez pas devenir la personne que vous devez devenir dans l'avenir.

25

ÉLIMINEZ LES VENTS CONTRAIRES QUI EMPESTENT

La caricature est l'hommage que la médiocrité paie au génie.
OSCAR WILDE

La plus grande invention de l'humanité a été l'avion, parce qu'il défiait la force de gravitation naturelle et semblait violer les lois de la physique. Comment quelque chose d'aussi lourd pouvait-il flotter dans l'air ? Ce qui a rendu l'exploit d'Orville et Wilbur Wright si extraordinaire, ce n'est pas seulement le fait de voler, mais l'acte de se libérer de la force de gravitation de la société.

« Il est impossible de voler. »

« Vous êtes fous, les gars ! »

« Vous perdez votre temps. »

« Insensé. »

Avant même de pouvoir poursuivre l'idée de voler, les frères Wright ont dû s'affranchir du vent contraire naturel de la société – le conditionnement social naturel qui imprègne tous les jeunes esprits. Un membre du Forum de l'Autoroute (www.TheFastlaneForum.com) a posté ce commentaire :

> Allez dans une classe de maternelle et demandez aux enfants combien d'entre eux peuvent chanter. TOUTES LES MAINS VONT SE LEVER. Faites un bond en avant de 13 ans et reposez-leur la même question. Seules quelques élèves lèveront la main. Qu'est-ce qui a changé ? Les gamins de maternelle croyaient qu'ils pouvaient chanter parce que personne ne leur avait dit le contraire.

C'est exactement ça. Il ne faut pas écouter les défaitistes, parce qu'ils ont été conditionnés par la société. La société soufflera toujours un vent contraire face à votre véhicule. Il ne faut pas hésiter à vous écarter des normes sociales, parce que la norme, c'est d'être à deux salaires de la faillite. Si vous voulez atteindre autre chose que les résultats moyens des gens moyens, il vous faudra adopter une approche inhabituelle qui n'aura pas les faveurs de « tout le monde ». Plus vous vous efforcerez de sortir de l'ordinaire, plus il vous faudra combattre l'endoctrinement social. *Pour avoir une richesse extraordinaire, il vous faudra faire preuve de convictions extraordinaires.*

TOURNER LE DOS AUX VENTS CONTRAIRES QUI PUENT

Si vous tournez le dos à un vent contraire, il vous poussera. J'ai dû faire ça, sans quoi j'aurais échoué. Après avoir fini mes études universitaires, j'étais censé trouver un bon boulot. Ce n'est pas ce que j'ai fait, j'ai préféré plonger dans mes propres projets d'entreprises. Ma famille pensait que j'étais fou et me sortait : « Tu es en train de gâcher cinq ans d'études supérieures ! » Mes camarades de promo pensaient que je délirais. Juste ciel, livrer des pizzas et faire chauffeur de limousine quand on a deux diplômes de business accrochés au mur ? ! Les femmes refusaient de sortir avec moi parce que je cassais le moule du professionnel « diplômé d'université » que l'on épouse dans les contes de fées.

Si vous voulez vous engager sur l'Autoroute et prendre de la vitesse, il vous faudra tourner le dos aux gens qui soufflent dans votre direction des vents contraires qui empestent. Vous devez vous affranchir de la force gravitationnelle de la société et de ses attentes. Si vous ne vous méfiez pas de cette gravité naturelle, votre vie risque de dégénérer en un cercle vicieux qui est ce que la société perçoit comme normal : se lever, aller au travail, rentrer à la maison, dîner, regarder quelques épisodes de *New York, police judiciaire*, aller au lit… Et rebelote, jour après jour après jour. Et hop, voilà quarante-cinq ans de passés et il vous en faudrait encore vingt-cinq pour que votre plan financier marche. Le temps passe, les rêves disparaissent, et qu'est-ce qu'il reste ? Un vieux corps flétri qui se morfond en pensant à ce qui aurait pu être.

Qui souffle ces vents contraires ?

1) Les amis et la famille qui ne comprennent pas, tout simplement.

2) Les institutions éducatives qui prêchent le dogme de la Voie lente.

3) Les parents qui sont conditionnés à croire que la richesse, c'est pour les autres.
4) Les gourous de la Voie lente qui prétendent que votre maison est le meilleur investissement possible.
5) Les gourous de la Voie lente qui disent que 100 $ investis aujourd'hui vaudront 10 millions de dollars dans cinquante ans.
6) Votre environnement.

ÉCHAPPER AUX DÉFAITISTES QUI SOUFFLENT DES VENTS CONTRAIRES

Les gens qui ne vont pas dans le sens de vos objectifs sont des peureux défaitistes qui soufflent des vents contraires. Ils vous freinent dans votre voyage. Quand vous débordez d'enthousiasme pour des actions ou des idées, ce sont ceux qui se montrent sceptiques et incrédules et sortent des arguments tout prêts du genre : « Oh, ça, ça ne marchera pas », « Il y a déjà quelqu'un qui fait ça », et « Pourquoi se donner tant de peine ? » Dans les cercles de motivation, on les appelle les « voleurs de rêves ».

Vous devez leur tourner le dos. Tout entrepreneur connaît ce genre de personnes néfastes. Les spécialistes du marketing de réseau considèrent que *moi,* j'en suis un. Ces gens sont des obstacles classiques au voyage sur la Voie rapide. N'oubliez pas qu'ils ont été socialement conditionnés à croire à une route préétablie. Ils ne connaissent rien à l'Autoroute et ils n'y croient pas. Tout ce qui est en dehors de la petite boîte est étranger, et quand vous leur parlez Autoroute, autant leur parler klingon[1]. En tant que producteur, vous faites partie de la minorité, tous les autres sont des consommateurs. Pour ne pas être comme « tout le monde » (qui n'est pas riche), vous (qui serez riche) avez besoin d'une solide défense ; sinon votre état d'esprit sera contaminé par leur toxicité. Fréquenter les penseurs conventionnels, négatifs et limités, c'est dangereux. S'ils ne sont pas contrôlés, leurs vents vous pousseront directement vers le canapé et la console de jeux vidéo. Oui, vous savez ce qu'on dit : « Si vous traînez avec des chiens, vous attraperez des puces. »

Par contraste, vous êtes une fleur qui s'épanouit mais a besoin de protection, d'eau et de beaucoup de soleil. Les amis, la famille et les collègues qui sont négatifs sont des nuages noirs. Défendez-vous ou subissez-en les conséquences en devenant médiocre à votre tour.

S'ÉCARTER DES VENTS CONTRAIRES QUI SOUFFLENT DANS VOTRE ENVIRONNEMENT

Si vous pouvez vous soustraire aux vents contraires d'origine humaine, il est plus difficile de contrôler les facteurs environnementaux. Quels sont ces vents contraires environnementaux ?

Pour moi, c'était Chicago. Je souffrais de dépression saisonnière et j'avais besoin de soleil pour me motiver. Chicago était pour moi un vent contraire de la force d'un ouragan, et si je voulais réussir, je devais tourner le dos. Je me suis enfui en déménageant dans l'un des endroits les plus ensoleillés de la planète. Si je n'avais pas tourné le dos à ce qui était pour moi un vent contraire environnemental, ce livre n'aurait pas vu le jour. Où serais-je aujourd'hui si je n'avais pas tourné le dos à la tornade ? Je sais que je ne serais pas ici, heureux, et à la retraite avec trente ans d'avance. Non, je serais sur l'autoroute Kennedy, à lutter contre les embouteillages à coups d'antidépresseurs. Non merci.

J'ai fait le choix de faire de ce vent de face environnemental un vent dans le dos. Même si je ne peux pas rejeter tous mes problèmes sur mon environnement, ils ont renforcé l'idée de cette déconnexion entre « l'intérêt » pour la richesse, et « la détermination » à être riche.

Un autre vent contraire pourrait être votre environnement de travail. Si vous détestez votre travail au point qu'il vous vide de tout élan vital, c'est un vent contraire. Si, après une longue journée de travail, vous n'avez plus d'énergie pour vos rêves et votre projet d'Autoroute, c'en est fait de vous. Vous êtes piégé par ce vent contraire.

Lorsque j'étais jeune, l'un des entrepreneurs à succès que j'ai étudiés était Sylvester Stallone. On pense à lui comme à un acteur, mais en fait, c'est un entrepreneur. La série *Rocky* qu'il a écrite a été son produit qui a touché des millions de gens, et il l'a vendue avec un certain nombre de clauses particulières, notamment celle stipulant qu'il devait avoir le rôle principal.

Stallone connaissait la loi de l'Impact. Un des éléments révélateurs de sa réussite est le fait qu'il a résisté à l'idée d'avoir un boulot « normal ». Il a déclaré que s'il avait pris un travail dans une entreprise, cela aurait tué son rêve parce qu'il n'aurait pas pu échapper à la force gravitationnelle d'un boulot de salarié. Il reconnaissait qu'un environnement d'entreprise aurait été un vent contraire pour lui. Si votre environnement vous souffle un vent cinglant en plein visage, vous devez prendre des mesures énergiques pour vous écarter de ce vent de face.

Quels sont les vents contraires qui vous empêchent de poursuivre vos rêves ? Prenez le contrôle et faites des choix qui peuvent modifier la trajectoire de votre vie.

CRÉER DES VENTS ACCÉLÉRATEURS

Mon vent contraire était mon environnement. Pour vous, ce sont peut-être des amis négatifs ou d'autres influences de la Voie lente. Quand vous tournez le dos à ces gens, vous brisez ce vent de face. Quand vous vous liez avec des gens qui vont dans le sens de vos objectifs, vous avez le vent en poupe et vous prenez de la vitesse. Les gens positifs nourrissent votre croissance, atténuent vos échecs et investissent dans vos rêves. Les bonnes personnes sont des passerelles vers vos rêves, pas uniquement parce qu'elles alimentent votre motivation, mais parce qu'elles élargissent la portée des opportunités qui s'offrent à vous.

Les gens sont comme des routes – ils peuvent vous apporter des opportunités ou des désillusions. La qualité de ces chemins dépend exclusivement de la qualité de la personne. Vous devriez penser à votre entourage comme à un escadron de l'armée qui se prépare pour la bataille. Avec qui allez-vous partir pour la guerre ? Avec votre ami Mark, qui est toujours en retard, ment et se prend une cuite sévère tous les samedis soir ? Avec votre amie Lucy, qui change de travail toutes les trois semaines, s'est fait choper en train de voler au centre commercial et ne fait qu'attendre Monsieur Super-riche qui l'emportera sur son grand cheval blanc ? Est-ce que ce sont des gens sur lesquels vous pouvez compter ? Est-ce que ce sont les gens avec qui vous voulez partir pour la guerre ? Si ce n'est pas le cas, vous devez choisir de meilleurs guerriers pour votre armée.

Comment ? Inscrivez-vous à des clubs d'entrepreneurs, assistez à des événements de réseautage, liez-vous à des gens qui ont le même état d'esprit que vous, entourez-vous de gens qui souscrivent à l'idée que tout est possible sur l'Autoroute, et choisissez qui vous voulez avoir dans votre escadron de guerriers. Lisez des livres et des autobiographies de gens qui ont eu la réussite que vous voulez. Trouvez un mentor. Rejoignez des forums d'entrepreneurs avec un état d'esprit de Fonceur, comme le forum de ma communauté (www.TheFastlaneForum.com) ! Il ne se passe pas une semaine sans que quelqu'un ne m'envoie un e-mail pour dire : « Ce forum a changé ma vie ! » Ça, c'est un vent en poupe !

Les gars, c'est la guerre, et il y va de votre vie. Il vous faut des guerriers qui soient résistants à l'Étoile noire et puissent désactiver le rayon tracteur de la Voie lente, pas des mauviettes qui vont se déballonner au premier signe d'un soldat de l'Empire de la Voie lente. Réfléchissez à votre environnement et à vos relations, et repérez les vents contraires. Puis choisissez l'action qui vous permettra d'accélérer : ces vents contraires peuvent-ils être supprimés, ignorés ou traités ? Contrairement au vrai vent, vous êtes l'arbitre de vos vents contraires. La réussite vient à celui qui brise le vent contraire et en fait un vent en poupe.

CONJOINT DE VIE OU DISTRACTION DE VIE ?

Le pire vent contraire peut être la personne assise sur le siège passager de votre véhicule. Elle est là à vous sermonner sur vos idées stupides et à vous rappeler vos échecs. Ou bien elle ne dit rien mais elle vous distrait. Elle tripote l'autoradio, règle le chauffage, monte et descend les vitres, et fredonne de vieux airs de Duran Duran. Ou elle joue le rôle de donneur de leçons : « Charles ! Charles ! Fais ceci ! Fais cela ! Tourne ici ! Mais non, bougre d'âne ! » Quoi de plus dangereux pour votre voyage, et qui est cette personne ? Comment s'est-elle retrouvée dans votre voiture ?

Cette personne est votre compagne ou votre compagnon de vie. En parlant avec d'autres futurs entrepreneurs, j'ai découvert que ceux qui partagent notre vie (maris, femmes, fiancées, copines, copains) peuvent s'avérer être les vents contraires les plus forts. Avoir un compagnon de vie qui n'adhère pas à vos idéaux ni à votre philosophie, c'est comme tirer une remorque pleine de fumier humide. S'il n'adhère pas à une philosophie d'entrepreneur et avance à petits pas sur la Voie lente, pouvez-vous espérer vous épanouir ensemble ? Un compagnon de vie qui se bat à vos côtés est un facteur d'accélération ; s'il se bat contre vous, sa présence devient nocive.

Une de mes premières petites copines avait tout pour être l'épouse idéale. Mais elle adhérait totalement à la philosophie de la Voie lente. Elle ne pouvait pas comprendre pourquoi je tenais tant à devenir entrepreneur. Avec mes échecs successifs, notre relation a stagné et s'est finalement terminée. Ce n'était la faute ni de l'un ni de l'autre ; nous étions juste deux personnes différentes sur deux chemins différents.

Les mauvaises relations sont des obstacles à la réussite sur l'Autoroute. Elles pompent notre énergie et diluent nos rêves. C'est comme ramer à contre-courant. Les passagers qui n'ont pas envie d'être à bord sont un

poids supplémentaire, ils nous distraient, et il est parfois coûteux de s'en défaire. Oui, divorcer est déloyal et coûteux, à la fois émotionnellement et financièrement. S'aventurer sur une route peu empruntée, c'est déjà difficile. Pourquoi rendre le voyage encore plus difficile en alourdissant la voiture avec quelqu'un qui ne veut pas aller au même endroit que vous ? Avez-vous le bon compagnon, celui qui croit en vous et en vos objectifs ? Ou votre relation est-elle simplement comme de l'eau tiède, ni trop chaude, ni trop froide, juste assez confortable pour ne rien faire ? Si c'est le cas, c'est peut-être le moment d'évaluer votre passager.

Résumé du chapitre 25 : les particularités de la Voie rapide

- La force de gravité naturelle de la société vous pousse à ne pas être exceptionnel mais ordinaire.
- Les relations toxiques vous pompent votre énergie et vous détournent de votre objectif d'être extraordinaire.
- Les gens qui vous entourent sont comme des camarades d'escadron dans une bataille. Ils peuvent vous sauver, vous aider ou vous détruire.
- Les bonnes relations ont un effet accélérateur sur votre processus, alors que les mauvaises relations sont nocives.

1. Langue fictive de l'univers de fiction de *Star Trek*. (NdT)

26

VOTRE CARBURANT FONDAMENTAL : LE TEMPS

Le temps n'est pas une marchandise, quelque chose qu'on fait passer comme un gâteau. Le temps est la substance de la vie. Quand quelqu'un vous demande de donner de votre temps, ce qu'il demande vraiment, c'est un morceau de votre vie.

ANTOINETTE BOSCO

LE SEAU DE POULET À 6 DOLLARS

Pourquoi la plupart des gens ne deviendront-ils jamais riches ? Il suffit de regarder un seau de poulet à 6 $. Les journaux en ont tous parlé : une grande chaîne de fast-food offre un seau de poulet à tous ceux qui sont porteurs d'un coupon internet. Les gens se sont précipités en masse dans les restaurants et ont attendu des heures, tout ça pour un seau de poulet gratuit qui valait 6 $. Vous connaissez quelqu'un qui ferait la queue pendant des heures juste pour avoir quelque chose de gratuit ?

Est-ce que vous faites partie de ces gens ?

Ces histoires sont classiques, mais ma réaction est toujours la même : qu'est-ce qui ne va pas chez les gens ? Je vais vous le dire : *aux yeux de ces gens, le temps a une valeur nulle.* C'est gratuit. Comme l'air que nous respirons, ils sont convaincus que le temps est abondant et inépuisable. Ils vivent comme s'ils étaient immortels. Ils sont convaincus qu'ils ne tomberont jamais à court de temps, le carburant de leur vie.

Je me demande si ces gens feraient la queue pour un seau de poulet s'ils n'avaient plus que trois semaines à vivre. Et trois mois ? Trois ans ? À partir de quel niveau de mortalité décideraient-ils que faire la queue pour un seau de poulet gratuit n'est pas faire un bon usage de son temps ? Voici la vérité du poulet plein d'huile : *faites peu de cas de votre temps, et la richesse fera peu de cas de vous.* Quand on gaspille son temps par choix

de style de vie, on reste en rade dans des endroits où l'on n'a pas envie d'être.

Regardez autour de vous. Comment vos amis, votre famille, vos collègues perçoivent-ils leur temps ? Est-ce qu'ils font la queue pour économiser 4 $? Est-ce qu'ils conduisent 40 minutes pour en économiser 10 ? Est-ce qu'ils sont assis sur le canapé à attendre impatiemment de voir qui va gagner *Dancing with the Stars* [1] *?* Les Américains regardent la télé en moyenne plus de quatre heures par jour. Au cours d'une vie de 65 ans, ils auront passé *9 ans* scotchés au petit écran. Pourquoi ? C'est simple. La vie, ça craint ; on a besoin de s'échapper. La vie est dure. Montrez-moi quelqu'un qui passe des heures à jouer en ligne à *Mafia Wars* ou à *FarmVille,* et je vous montrerai quelqu'un qui ne réussit sans doute pas dans la vie. Quand on trouve que la vie, ça craint, on recherche des échappatoires. Je n'ai pas besoin de la télévision parce que j'ai investi mon temps dans une vie réelle qui vaut la peine d'être vécue, pas dans une échappatoire fictive qui passe tous les mardis soir à la télé.

Je le répète, le mode de pensée de la majorité conduit à la médiocrité, et pour cette majorité, le temps est un bien sous-évalué et gaspillé inconsidérément.

TITANIC : À QUELLE VITESSE VOTRE BATEAU COULE-T-IL ?

Les gens qui font la queue pour économiser de l'argent devraient brandir un panneau annonçant au monde : « Pour moi, l'argent a plus de valeur que la vie. » Ce choix est une erreur de base.

On a un excellent exemple de la domination incontestable du temps sur l'argent dans le film de 1997, *Titanic.* Alors que le bateau est en train de couler et qu'il ne reste que quelques canots de sauvetage, Caledon Hockley – riche industriel joué par Billy Zane – négocie sa vie avec un officier du paquebot et offre de l'argent en échange d'une place à bord d'un canot. L'officier refuse la proposition du magnat de l'acier avec une fermeté catégorique : « Votre argent ne peut pas plus vous sauver qu'il ne peut me sauver moi. »

Réfléchissez à cela une seconde. « Votre argent ne peut pas plus vous sauver qu'il ne peut me sauver moi. » C'est puissant. Pendant ces huit secondes, la vraie valeur du temps prend tout son sens, et on est confronté à la certitude du compte à rebours de notre propre mort. Vous comprenez, quand c'est votre heure, vous êtes mort. Quand c'est votre heure, aucune somme d'argent ne pourra vous sauver de votre propre fin.

Les Fonceurs comprennent que *le temps est le réservoir de carburant de la vie.* Quand le réservoir est vide, la vie s'achève. Le temps est le bien le plus précieux que vous ayez ; ce n'est pas l'argent, ce n'est pas la Mustang restaurée de 1969, ce n'est pas la collection de pièces anciennes de votre grand-père. Le temps.

Le fait est que nous sommes tous sur un navire qui coule. Est-ce que vous traitez votre temps en conséquence ? Est-ce que vous le traitez comme il devrait l'être ou de manière insouciante ? Ou est-ce que vous gaspillez votre carburant essentiel comme s'il n'allait jamais s'épuiser ?

VOUS ÊTES NÉ RICHE ET MOURREZ PAUVRE

Le temps met tout le monde au même niveau. Vous êtes né avec un réservoir plein de carburant. Il n'y a pas de stations de remplissage, et la seule fois que vous avez pu faire le plein, c'est lorsque vous avez pris votre première inspiration.

Vous ne pouvez pas créer du temps en dehors des limites de votre mortalité. Bien sûr, on peut parfois prolonger son espérance de vie de 76 à 82 ans avec une bonne hygiène de vie et une alimentation saine, mais du fait de notre mortalité, le temps apparemment infini devient fini. Le plus grand vol commis par l'humanité, c'est d'agir comme si notre temps sur la Terre était infini, alors qu'il ne l'est pas.

La réalité, c'est que le temps est terriblement rare, alors que l'argent est incroyablement abondant. Chaque jour, 3 000 milliards de dollars sont échangés sur les marchés des devises mondiaux. C'est : 3 000 000 000 000 $, vous imaginez ? Pour vous donner une idée, vous pourriez dépenser 1 million de dollars par jour pendant 8 000 ans, et vous n'auriez pas encore dépensé 3 000 milliards de dollars. Il faut 109 vies pour quantifier le montant total de devises échangées en UN SEUL JOUR. L'argent est abondant, et il le sera tant que les gouvernements du monde continueront à faire marcher les planches à billets.

Or, comme vous n'avez pas 8 000 ans à vivre, n'est-il pas logique de conclure que l'argent est une ressource abondante, alors que le temps ne l'est pas ? Vous pouvez toujours acquérir plus d'argent, mais vous ne pouvez pas défier la mortalité. L'ironie de la richesse financière, c'est que quel que soit le montant de votre fortune, vous mourrez sur la paille. Vous ne pouvez pas échapper à la combustion perpétuelle
du temps, parce que votre réservoir se vide de seconde en seconde. Que vous soyez au comble du bonheur ou dans la plus profonde dépression, le

temps continue de s'écouler dans la plus stricte indifférence. Puisque le temps est rare, ne serait-il pas judicieux de ne pas perdre trois heures de votre vie pour un seau de poulet à 6 $?

LE TEMPS SOUS CONTRAT EST LA RANÇON DU TEMPS LIBRE

Votre durée de vie se compose de deux sortes de temps : votre *temps libre* et votre *temps sous contrat*.

durée de vie = temps libre + temps sous contrat

Votre *« temps libre »* est le temps que vous pouvez passer comme il vous chante : télé, jogging dans le parc, jeux vidéo, sommeil, repas, vacances. Si vous êtes comme la plupart des gens, votre temps libre est regroupé autour des soirées et des week-ends, là où il n'est pas échangé contre de l'argent.

Votre « temps sous contrat », c'est le contraire : c'est le temps total passé à gagner de l'argent plus ce que cela implique. Quand vous vous réveillez, le matin, que vous prenez votre douche, que vous vous habillez, que vous allez à la gare, que vous attendez, que vous prenez votre train (ou autre), puis que vous travaillez pendant huit heures ; tout ça, c'est du temps sous contrat. Quand vous passez tout votre week-end à « récupérer » après votre semaine de boulot, c'est du temps sous contrat. Le temps sous contrat, c'est le travail à proprement parler plus le travail que vous devez faire pour votre travail. Les rituels du matin, la circulation, les papiers à trier, les « recharges de batteries » en solitaire – quelle que soit sa forme, tout le temps passé pour gagner un dollar est du temps sous contrat.

Si vous gagniez au Loto, vous quitteriez votre travail parce que vous n'auriez plus besoin de temps sous contrat, et celui-ci serait soudain remplacé par du temps libre. *L'argent achète du temps libre et élimine le temps sous contrat.* Mais l'ironie de votre temps libre, c'est qu'il n'est pas GRATUIT[2] : il est acheté et payé par votre temps sous contrat. Si vous pouvez profiter de cinq semaines de congés, c'est parce qu'elles ont été payées par un an de temps sous contrat. Si vous pouvez vous détendre avec une bonne bière sur votre canapé, c'est parce que vous l'avez payée plus tôt dans la journée par huit heures sous contrat. *Le temps sous contrat devient la rançon de votre temps libre.*

LE BON TEMPS, PAR OPPOSITION AU MAUVAIS TEMPS

Il y a le bon temps et le mauvais temps. Le bon temps, c'est le temps libre ; le temps sous contrat, c'est le mauvais temps. La Voie lente demande une rançon pour le temps : le temps passé à travailler et le temps investi sur les marchés. Vous vous rappelez ? Cinq jours à travailler sous contrat pour deux jours de temps libre, ce n'est pas un bon calcul ! Un plan financier avec le temps comme arbitre, ce n'est pas un bon plan financier.

Si vous étiez né esclave, votre vie serait à 100 % du temps sous contrat, avec 0 % de temps libre. Si vous ne pouvez pas modifier le temps total dont vous disposez, vous pouvez modifier votre ratio du temps. Est-ce que vous n'aimeriez pas avoir un jour de temps sous contrat et six jours de temps libre ?

Si vous pouvez voler du temps libre à votre temps sous contrat, vous aurez dans votre vie plus de « bon temps » et moins de « mauvais temps ».

ALLÉGEZ VOTRE VÉHICULE !

Si vous faites des courses automobiles, vous savez que chaque gramme compte. Les coureurs retirent tout ce qui n'est pas indispensable pour rendre la voiture la plus légère possible. Cela accroît l'efficacité, la vitesse et la performance, et donc les chances de l'emporter. Le poids de la voiture force sur le moteur. Or, pour notre voyage vers la richesse, nous sommes coupables d'ajouter du poids. Notre véhicule est surchargé d'un tas de choses inutiles qui nous forcent à travailler plus dur. Et quand vous travaillez plus dur longtemps, le véhicule que vous êtes s'use et tombe en panne. Ce poids néfaste, ce sont les *dettes parasites*.

Les dettes parasites, c'est tout ce que vous devez au monde. *Ce sont les déjections de l'Asservissement au style de vie.* Votre BMW flambant neuve financée sur 60 mois, votre emprunt immobilier financé sur 30 ans, vos vêtements de marque, chics, qui seront passés de mode dans quatre mois et – eh oui ! – même ce meuble infâme qui paraissait une tellement bonne idée quand vous l'avez acheté. Toutes ces saletés génèrent un asservissement et vous obligent à passer plus de temps sous contrat. Quand vous êtes obligé de travailler, vous limitez vos choix, et les choix limités ferment des opportunités. À part la sinistre collection de poupées de ma mère, je ne vois rien de plus effrayant qu'un parasite accroché à mon cou qui me suce le sang. Les dettes parasites sont des boulets au pied dans votre voyage vers la richesse ; ce sont des sangsues qui volent votre

temps libre, votre énergie, votre liberté et votre santé – autant d'ennemis de la véritable richesse.

LA DETTE PARASITE CONSOMME DU TEMPS LIBRE

L*a principale cause du temps sous contrat, ce sont les dettes parasites.* Vous avez sûrement entendu l'expression « voleur de cœurs ». Quand on parle des « dettes parasites », on pourrait dire que ce sont des « voleurs de vies ». Les dettes parasites sont des porcs gloutons qui se gavent de temps libre et le rejettent sous forme de temps sous contrat. Toute dette qui vous force à travailler se paie sur votre temps libre, qu'elle transforme en temps sous contrat.

Les dettes ont besoin d'une constante perfusion de sang, et ce sang provient de votre réservoir de carburant pour la vie : le temps. Et puisque le temps est limité, une augmentation de temps sous contrat ne peut venir que d'une source : votre temps libre.

LE COÛT DES DETTES PARASITES

L'Américain moyen doit plus qu'il ne vaut. Édifier son mode de vie sur le crédit crée un « Asservissement au style de vie » sous la forme de temps sous contrat. Et du fait que le temps total est fini, le temps sous contrat croît au détriment du temps libre. Le temps sous contrat mène au Trottoir.

La prochaine fois que vous achèterez à crédit un gadget exorbitant, sachez exactement ce que vous achetez. Vous achetez une dette parasite qui se nourrit de votre temps libre et le rejette sous forme de temps sous contrat.

Ainsi, si vous achetez un système audio qui coûte 4 000 $ et que vous touchez 10 $ de l'heure, quel en est le véritable prix ? Combien pèse la déjection ? Ce prix, c'est 400 heures de votre temps libre, puisque vous devez travailler 400 h x 10 $/h pour rembourser la dette. Ajoutez 10 % d'intérêt et votre coût final s'élève à 440 heures de votre temps libre qui s'ajoute à votre charge. Alors, la prochaine fois que vous sortez votre carte Visa, calculez le coût réel. Combien de temps libre est-ce que ça va me coûter ? Tout ce que nous achetons n'a pas un coût, mais deux :

1) le coût lui-même, en dollars,

2) le temps libre transformé en temps sous contrat.

LA LOI DES COOKIES AUX PÉPITES DE CHOCOLAT

Quand j'ai emménagé seul pour la première fois, j'ai vite appris la Loi des cookies aux pépites de chocolat. Si les cookies n'arrivent pas dans le caddie, ils n'arrivent pas à la maison. Et s'ils n'arrivent pas à la maison, ils n'arrivent pas dans ma bouche. Et s'ils n'arrivent pas dans ma bouche, ils ne se transforment pas en poignées d'amour.

La dette parasite suit la même loi. Contrôlez la dette parasite en contrôlant sa source : la gratification immédiate, une caractéristique du Trottoir. La prochaine fois que vous avez vraiment envie d'acheter quelque chose à *Macy's*, posez-vous cette question : est-ce que ce truc sera obsolète dans six mois et atterrira dans le garage comme tout le reste ? Dans quatre mois, est-ce que ce stupide T-shirt tribal sera relégué dans le coin poussiéreux du placard avec les tabliers de peinture ? Je le répète, quand vous achetez le dernier truc à la mode sans en avoir vraiment les moyens, vous ouvrez les vannes de la dette parasite qui coule jusqu'au Trottoir.

Si le coût de ce produit ne se répercute pas en crédit, il ne devient pas parasite. Vous protégez votre temps libre ! Pensez un peu ! Est-ce que cet achat va me PRENDRE DE LA LIBERTÉ ? Est-ce que je le posséderai ou est-ce qu'il me possédera ? Si certains choisissent l'asservissement derrière des barreaux, d'autres choisissent l'asservissement derrière des murs de velours. Mais c'est la même chose. La richesse ultime, c'est d'avoir le temps libre de vivre comme vous avez envie de vivre. L'Autoroute, c'est parvenir à être riche à la fois en style de vie et en temps.

UNE MAUVAISE ÉVALUATION DE VOTRE « TEMPS LIBRE » MÈNE À LA PAUVRETÉ

Qu'on soit riche ou pauvre, on possède, on partage et on consomme tous le temps de la même manière. Chaque jour qui passe, on l'utilise. Je l'utilise. Votre voisin l'utilise. Personne n'en a plus, personne n'en a moins. On a tous vingt-quatre heures. Personne n'est injustement avantagé. Vous, moi, nous avons tous 24 heures à consommer,
à utiliser et à dépenser. Le temps est ce qui met vraiment tout le monde au même niveau.

Alors pourquoi y a-t-il tellement peu de gens qui deviennent riches alors que les autres se traînent de fin de mois en fin de mois ? C'est une question d'évaluation de son temps libre, de choix de feuille de route et

d'acquisition de dettes parasites. Devinez qui aura le comportement suivant : un riche ou un pauvre ?

- Cette personne dort jusqu'à midi.
- Cette personne passe des heures à regarder des émissions de télé-réalité.
- Cette personne fait deux heures de route pour économiser 20 $.
- Cette personne achète des billets d'avions avec de multiples escales pour économiser 100 $.
- Cette personne passe des heures sur les réseaux sociaux et les blogs de commérages.
- Cette personne est un Druide de niveau 10 dans *World of Warcraft*.
- Cette personne suit tous les matchs des *Chicago Cubs* (hé, fidèles fans des *Cubs*, je blague !)

Derrière les racines enchevêtrées de la pauvreté, vous trouverez une mauvaise évaluation du temps libre, qui provient de mauvais choix. Les « gaspilleurs de temps » ne savent pas évaluer leur temps. Ce sont ceux qui campent devant Walmart à 4 heures du matin pour profiter des soldes dès l'ouverture. Ce sont ceux qui dorment devant *Best Buy* dans l'espoir de dégoter une télé HD 32" offerte. Ce sont ceux qui attendent devant les portes d'IKEA dans l'espoir d'avoir un petit-déjeuner gratuit.

Les gaspilleurs de temps sont aussi des épargnants inopportuns. L'épargnant inopportun se raccroche désespérément à chaque dollar dans la crainte qu'il ne revienne jamais. Dans les cas extrêmes, ça ne fait même pas économiser de l'argent. Ainsi, l'une de mes amies de longue date voulait un vélo d'appartement et en a trouvé un en solde dans un magasin à des kilomètres de chez elle. Je lui ai dit de ne pas s'enquiquiner avec ça et de l'acheter près de chez elle en payant le prix fort, qui était de 29 $ de plus. Non, c'était une épargnante inopportune. Elle a préféré faire une heure de voiture pour économiser 29 $. Temps total passé ? Deux heures et demie. Enlevez le carburant, et l'évaluation totale de son temps est d'environ 5 $ de l'heure. La dernière fois que j'ai vérifié, elle ne travaillait pas pour 5 $ de l'heure, mais ça ne lui pose aucun problème de gaspiller son temps libre à ce taux-là. L'épargnant inopportun va facilement gaspiller du temps pour économiser de l'argent. Des billets d'avion à escales multiples aux services partagés de navettes d'aéroport, le désagrément ne vaut vraiment pas la peine pour de telles économies de bouts de chandelle.

Si ces gens n'avaient plus que trois mois à vivre, passeraient-ils la nuit dans un sac de couchage à attendre devant *Best Buy* ? Six mois ? Six ans ? À partir de quel seuil plieraient-ils leur sac de couchage en disant : « Bon sang, qu'est-ce que je fous là, à dormir devant un magasin d'électronique ? Est-ce que je n'ai pas mieux à faire de ma vie ? » Les Piétons dorment sur le Trottoir.

Nous, les Fonceurs, nous plaçons le temps au sommet de nos considérations quand il s'agit de prendre une décision parce que c'est notre actif le plus précieux. *Les Fonceurs sont chiches de leur temps, M. Prudent est chiche de son argent.* Pour les gens du Trottoir et de la Voie lente, l'argent est le seul critère quand il s'agit de prendre une décision. Quel boulot paie le plus ? Quel article coûte le moins ? Comment est-ce que je peux avoir du poulet gratuit ? L'argent est rare, et le temps fait la voiture-balai et ramasse ce qui reste. Si vous voulez être riche, commencez par penser riche. *Le temps est roi.*

Résumé du chapitre 26 : les particularités de la Voie rapide

- Pour les Fonceurs, le temps est le roi de tous les actifs.
- Le temps est terriblement rare, alors que l'argent est incroyablement abondant.
- Le temps sous contrat est le temps que vous passez à gagner de l'argent. Le temps libre est le temps que vous passez comme il vous chante.
- Votre durée de vie se partage entre temps libre et temps sous contrat.
- Le temps libre s'achète et se paie avec du temps sous contrat.
- Les Fonceurs cherchent à transformer le temps sous contrat en temps libre.
- Les dettes parasites se nourrissent de temps libre et le rejettent sous forme de temps sous contrat.
- Les extravagances du style de vie ont un double coût : le coût en lui-même et le coût en temps libre.
- Les dettes parasites doivent être stoppées à la source : la gratification immédiate.

1. En France : *Danse avec les Stars*. (NdT)
2. Notez qu'en anglais le même mot *(free)* signifie à la fois « libre » et « gratuit », d'où l'ironie. (NdT)

27

CHANGEZ CETTE HUILE SALE ET FRELATÉE

L'éducation est ce qu'il reste quand on a oublié tout ce que l'on a appris à l'école.
ALBERT EINSTEIN

CHANGEZ L'HUILE TOUS LES 5 000 KM

La première chose qu'on apprend quand on a une voiture, c'est de changer l'huile tous les 5 000 km. Négligez cette règle, et votre voiture ne vivra pas longtemps. Des vidanges fréquentes permettent à votre voiture de fonctionner efficacement ; quand elle n'est pas changée, l'huile devient frelatée, et le moteur souffre. Quand le moteur souffre, on cale et on reste en plan sur le bord de la route.

Pour voyager sur l'Autoroute il faut aussi changer l'huile régulièrement. Mais qu'est-ce que l'huile dans ce cas-là ? *L'huile, c'est la formation.* La connaissance. La débrouillardise. Mais attention… Il faut la bonne huile, et adaptée à la bonne utilisation.

Les Piétons ne s'embêtent pas avec les vidanges. Après 5 000 km, ils sont finis. La fin de leurs études marque leur dernière vidange. M. Prudent, lui, met de l'huile dans son véhicule dans le but explicite d'augmenter sa valeur intrinsèque. Enseignement universitaire, diplômes : qu'est-ce qui donnera un plus gros salaire ? Les Fonceurs mettent de l'huile dans leur véhicule jusqu'à ce qu'il soit bon pour la casse.

LA FIN DES ÉTUDES N'EST PAS LA FIN, C'EST LE COMMENCEMENT

Regardez les choses en face : *ce que vous savez aujourd'hui n'est pas suffisant pour vous mener là où il faut que vous soyez demain.* Vous

devez vous réinventer en permanence, et la réinvention, c'est les études. Hélas, l'obtention d'un diplôme marque en général la fin des études. Quel que soit l'âge auquel vous obtenez votre diplôme, c'est le début de l'âge adulte. Fini de s'amuser, la vraie vie commence. Cesser d'apprendre quand on a obtenu son diplôme, c'est se suicider par rapport à la richesse. Les années où vous gagnez le mieux votre vie viennent APRÈS vos diplômes, alors ne pensez-vous pas qu'il serait intelligent de poursuivre le processus éducatif bien après la scolarisation formelle ?

> Jim Gallagher a obtenu son diplôme il y a onze ans et il est au chômage. Jim est agent de change, mais à cause de la technologie internet, son champ d'expertise est menacé et flirte avec l'extinction. Les études que Jim a suivies pour ce travail spécifique ont fait leur temps et ne s'appliquent plus au monde actuel. Le monde a progressé, mais Jim est resté sur place avec son diplôme. Jim accepte à contrecœur un petit boulot de vendeur dans un magasin de meubles du coin. Son plan financier cale parce qu'il fonctionne toujours avec la même huile : la dernière fois qu'il l'a changée remonte à il y a onze ans. Jim a oublié de faire la vidange, et c'est la fin de son voyage vers la richesse.

La formation, votre huile, est un élément essentiel de votre voyage vers la richesse. Quand vous vous injectez en permanence de nouvelles formations, de nouveaux savoir-faire et de nouvelles compétences, de nouveaux chemins s'ouvrent, et tout baigne. Les bonnes formations sont d'une puissance incroyable.

LE RÔLE DE LA FORMATION PERMANENTE

Les formations sont bonnes à la fois pour la feuille de route de la Voie lente et pour celle de l'Autoroute, mais leurs rôles diffèrent radicalement. Sur la Voie lente, les formations sont utilisées pour élever la valeur intrinsèque, alors que sur l'Autoroute, elles sont utilisées pour *faciliter et développer le système d'entreprise.* De plus, les formations sur l'Autoroute passent par des méthodes qui n'engendrent ni dettes parasites ni conformité. Le but des formations, quand on est sur l'Autoroute, c'est d'amplifier la puissance de l'arbre à fric et le système d'entreprise. Vous n'êtes pas une roue de l'engrenage ; *vous apprenez à construire l'engrenage.*

Ainsi, si je suis un séminaire de formation qui me permettra d'« embaucher des vendeurs hors pair », je m'investis dans des activités qui renforcent précisément la fertilité de mon business et de mon arbre à fric. Si je lis un livre sur une nouvelle technologie informatique qui

illustre comment créer de nouvelles fonctionnalités interactives sur un site web, j'apprendrai à faciliter mon système. Je le répète, quand on est sur l'Autoroute, se former sert à stimuler la croissance de son système d'entreprise. À l'inverse, quand on est sur la Voie lente, cela sert spécifiquement à renforcer la valeur intrinsèque de la personne qui reçoit la formation. Cela consiste à devenir une roue de l'engrenage.

Un utilisateur du forum de l'Autoroute avait l'opportunité de poursuivre un MBA et il demandait si ça valait la peine. Dans un contexte classique, j'aurais dit non, mais là, le cas était différent. D'abord le MBA ne lui coûtait rien d'un point de vue financier puisque c'était le gouvernement qui payait, il n'avait donc qu'un coût en temps. Deuxièmement, ce monsieur adhérait à l'idéologie de l'Autoroute, donc son but n'était pas une élévation de sa valeur intrinsèque, mais le développement de ses connaissances pour faciliter un système d'Autoroute. J'ai voté pour.

« JE NE SAIS PAS COMMENT FAIRE ! »

Si pour une simple vidange, votre voiture doit rester immobilisée pendant des mois ou des années, à quoi bon ? La poursuite de votre formation ne doit pas s'accompagner de conformité ou de dettes parasites, mais elle doit faciliter votre système d'entreprise sur l'Autoroute. Comment ? Faites en sorte que le monde réel soit votre université. Oui, *vous êtes votre propre université.*

Posez la question à n'importe quel entrepreneur qui réussit, et il vous confirmera cette vérité : vous apprenez bien plus en vous engageant, en agissant, en osant et en recommençant que par le biais d'un livre ou d'un professeur.

Mais je vous entends pleurer d'ici : « Je ne sais pas comment faire ! » Oh, stop ! « Je ne sais pas comment faire ! » est l'ennemi public numéro 1 sur la liste des excuses les plus utilisées. Comment ça se fait que vous ne sachiez pas comment faire ? Je vais vous le dire. Vous ne savez pas, parce que vous n'avez pas cherché à apprendre comment faire et que vous n'avez pas suffisamment voulu « savoir comment faire ». Vous savez, il est plus facile de se cacher derrière un « je ne sais pas comment faire ! » que de chercher activement à apprendre. Dans la société actuelle de l'information, *il n'y a absolument aucune excuse pour ne pas trouver comment faire.*

J'ai fini mes études universitaires avec deux diplômes, l'un en marketing, l'autre en finance. Aucun des deux n'avait quoi que ce soit à

voir avec l'informatique. Quand j'ai obtenu mes diplômes, je n'avais aucune expérience en programmation. Pourtant, c'est sur Internet que j'ai fait fortune. C'est drôle, après treize ans d'études institutionnelles coûteuses, je n'ai JAMAIS suivi un cours officiel sur Internet ou les technologies du Web. Bon sang, mes cours d'informatique se sont limités à une introduction à la gestion. Si je ne suis pas allé à l'école pour apprendre tout ce que je sais sur Internet, comment ai-je bien pu apprendre à devenir si compétent là-dedans ? J'ai fait attention à changer mon huile régulièrement. Je me suis formé tout seul. J'ai lu des livres. J'ai fréquenté la bibliothèque. J'ai passé des heures sur le Web à lire des articles, des tutoriels, des wikis. J'ai fait des recherches, et j'en ai avalé, des connaissances !

Il y a des années, quand j'ai commencé ma carrière avec les médias internet, j'aurais pu facilement laisser tomber en me rendant à l'évidence : je ne sais pas comment faire ! Je ne sais pas comment programmer un site web ! Je ne sais pas comment concevoir des graphiques ! Je ne sais pas comment gérer un serveur ! Je ne sais pas comment rédiger des accroches commerciales ! Ces excuses sont comme un sac en plastique prêt à étouffer vos rêves, mais seulement si vous mettez la tête dans le sac. Au lieu de laisser ma vision d'un site web s'arrêter à « Je ne sais pas comment faire ! », c'est par là que j'ai commencé. Alors sortez la tête du sac !

Si je n'avais pas rafraîchi mes compétences (mon huile), mon voyage se serait arrêté net. Grâce à ma recherche assidue de connaissances, je suis resté efficace dans un monde en constante évolution, et fin prêt pour saisir les opportunités de l'Autoroute. Ma formation ne s'est pas arrêtée à l'obtention de mes diplômes, c'est là qu'elle a vraiment commencé. Et le mieux dans tout cela, c'est que ma formation d'autodidacte m'a propulsé sur l'Autoroute avec un moteur turbo ; car, en plus, je n'étais pas ralenti par des dettes parasites ou le désir d'être dans la conformité.

ON PEUT SE FORMER GRATUITEMENT

Le comble le plus incroyable de notre monde libre, c'est la sous-utilisation du savoir. Allez chez le libraire du coin. Vous sentez ? C'est l'odeur du savoir infini. Allez à la bibliothèque à côté de chez vous et regardez autour de vous. Étonnant. Des murs entiers de livres, qu'on peut emprunter gratuitement. Imaginez si vous pouviez digérer chaque livre,

chaque paragraphe, chaque phrase. Est-ce que l'ignorance, « Je ne sais pas », serait préjudiciable à votre réussite ?

Je suis étonné de constater que, bien que l'éducation soit disponible gratuitement, la plupart des gens choisissent de ne pas en profiter. L'éducation, c'est un fruit prêt à être cueilli, il ne vous faut qu'une échelle. Pourtant, la plupart des gens s'accrochent à cette conviction limitative : « Je n'ai pas les moyens de me payer une formation. » Désolé, mais ça, c'est une excuse pour tirer sa flemme.

L'éducation est à votre disposition, et gratuitement. La connaissance infinie est à portée de vos doigts, et la seule chose qui vous empêche d'y accéder, c'est vous. Oui, VOUS. Éteignez la télé, prenez un livre et lisez-le. Arrêtez de jouer à *Guitar Hero* et allez à la bibliothèque. Laissez tomber les jeux nuls sur Game Boy et prenez un bouquin. Un Fonceur engagé a le nez dans un livre chaque semaine. Il assiste à des séminaires. Il fréquente les forums d'entrepreneurs. Il est sur Google, à la recherche de divers sujets et de nouvelles stratégies.

Vous avez en vous le pouvoir de devenir expert dans n'importe quel domaine qui ne nécessite pas de don physique. N'importe lequel ! Aucun livre au monde ne pourra faire de moi un basketteur ou un chanteur professionnel, mais les livres peuvent métamorphoser un novice en expert dans les disciplines non physiques. Vous pouvez devenir un expert des échanges monétaires. De l'immobilier. Du commerce. Un expert en programmation web. Dans les ventes. Un conférencier. Pour toute discipline qui ne nécessite pas de coordination physique, l'expertise est à portée de main. Que faut-il ? L'engagement et la persévérance, et ensuite, le plus important : la mise en pratique.

Quand j'ai rénové ma maison, je voulais que les murs de mon grand hall d'entrée soient peints en faux fini. Le faux fini est une technique de peinture compliquée qui est utilisée pour créer des surfaces somptueuses pleines de profondeur et de luminosité. J'avais deux choix : appeler un professionnel ou apprendre à le faire moi-même. Comme j'étais à la retraite, j'ai pris ça comme un défi amusant, et j'ai choisi de le faire moi-même.

Je me suis plongé dans Internet et j'ai regardé des heures de tutoriels vidéo en ligne. Puis je suis allé au magasin de bricolage et j'ai acheté le matériel. Pendant les jours qui ont suivi, je me suis entraîné sur des cartons. En une semaine, je suis devenu compétent dans l'art du faux fini. Je me suis construit une nouvelle compétence en l'espace d'une semaine.

Quelques jours plus tôt, j'étais dans la sphère du « Je ne sais pas comment faire ! » et là, je me retrouvais avec une compétence que j'aurais largement pu vendre si je le voulais. Les meilleurs peintres en faux fini gagnent 33 $ par mètre carré. En une semaine, je m'étais construit une compétence qui ouvrait une toute petite route dans l'équation de la richesse.

Les compétences et l'expertise n'attendent que vous. Personne ne va vous poser un livre sur les genoux ou vous faire cadeau d'un savoir. Vous devez le chercher, l'acquérir, puis l'utiliser. *L'acquisition et l'application d'un savoir vous rendront riche.*

Alors, où trouver un savoir infini à peu de frais ? Comme l'air que vous respirez, il est partout autour de vous, telles des pommes mûres prêtes à être cueillies.

- **Librairies.** Les livres vous apporteront le meilleur retour sur investissement pour ce qui est de la formation. Achetez-les, empruntez-les, volez-les s'il le faut. Mais lisez-les.
- **La bibliothèque.** Le plus grand dépôt de connaissances gratuites, qui annihile l'excuse « Je n'ai pas les moyens de m'offrir des livres ».
- **Les forums internet.** Trouvez des groupes de gens qui partagent les mêmes idées que vous, et apprenez de ceux qui ont réussi. Ce sont des vents en poupe !
- **Les cours sur Internet.** Peuvent être onéreux, mais c'est pratique.
- **Blogs internet/podcasts/didacticiels vidéo/diffusions web.** Encore des destructeurs d'excuses.
- **Séminaires.** Les bons séminaires apportent une bonne valeur ajoutée, si tant est qu'ils soient sponsorisés par les bonnes entités et non par les gourous de l'enrichissement rapide.
- **La télévision.** Grâce au câble, la télévision est devenue éducative. Écartez-vous des émissions abrutissantes de télé-réalité poubelle, et choisissez des chaînes qui ont une valeur éducative : Histoire, Discovery, Science et vie TV, Voyage et National Geographic.
- **Cours de formation continue.** Dispensés surtout dans les universités locales, ces cours offrent tout un éventail de choix dans des disciplines spécifiques.
- **Magazines gratuits.** Allez sur Tradepub.com et Freebizmag.com où vous pourrez vous abonner à des magazines gratuits relatifs à vos centres d'intérêt.

Malheureusement, on a beau être entourés d'une infinité de savoirs, la plupart d'entre nous l'ignorent. Prenez pour exemple ce commentaire sur l'éducation d'un grand investisseur de l'immobilier, Lonnie Scruggs (LonnieScruggs.net) :

> Avant, j'avais deux jobs. C'est quand je me suis FORMÉ que ça m'a changé la vie. Avant que j'apprenne à faire travailler mon argent, je faisais tout le boulot. Je savais tellement peu de choses à l'époque que je croyais que la réponse à la liberté financière, c'était de travailler double. Et c'est ce que j'ai fait pendant des années. J'ai fini par me rendre compte qu'il n'y avait pas assez d'heures dans une journée et que je ne pouvais pas travailler assez d'heures dans un mois pour atteindre la sécurité financière. Il devait y avoir un meilleur moyen. J'ai commencé à chercher ce moyen.
> Quand j'ai compris que formation et savoir étaient la réponse, j'ai décidé que j'allais me former. Jusque-là, tout ce que j'avais, c'étaient des « connaissances scolaires ». Maintenant, je comprenais qu'il fallait que j'acquière une certaine formation.
> Aujourd'hui, quand je regarde en arrière, je vois bien que je n'ai pas fait toutes les choses faciles et marrantes que beaucoup de gens faisaient, mais j'ai fait tout ce qu'il fallait faire. Et aujourd'hui, nous pouvons jouir de la sécurité et de la liberté financières. Nous pouvons faire ce que nous voulons. Beaucoup de nos amis ont encore un boulot et recherchent cette sécurité financière qu'ils ne connaîtront jamais. Ils ont eu la même chance que moi de faire des choix ; c'est simplement qu'ils n'ont pas fait les bons choix. Ils ont tous été à l'école, mais ils n'avaient pas la formation nécessaire pour acquérir la liberté financière. Maintenant, ils nous disent combien nous avons de la chance.
> Le meilleur investissement que vous pouvez faire, c'est en vous-même. Alors soyez disposé à payer maintenant pour vous former, ou soyez prêt à payer plus tard un prix bien plus élevé pour votre manque de formation. Les choix que vous faites aujourd'hui détermineront votre avenir financier. Assurez-vous de faire le bon choix, parce que vous aurez à vivre avec les conséquences de ce choix.

Les riches comprennent que l'éducation ne se termine pas avec la remise des diplômes : c'est là qu'elle commence. Le monde est en évolution constante, et, à mesure qu'il évolue, votre formation doit en faire autant, ou vous dériverez vers la médiocrité.

« JE N'AI PAS LE TEMPS ! »

L'excuse « Je ne sais pas comment faire ! » est suivie de près par « Je n'ai pas le temps ! » Où diable trouveriez-vous le temps de changer votre huile ? Sérieusement, entre le boulot à plein temps et les deux gamins, où pourrais-je bien trouver du temps ? Entre tout le reste.

Ce n'est pas difficile de changer votre huile si vous rattachez ce processus à des activités régulières et répétitives. Le temps est peut-être linéaire, mais vous pouvez le manipuler en faisant deux choses à la fois,

comme dans le vieux cliché : « Faire d'une pierre deux coups ». Maximisez le temps et maximisez la richesse. Accomplissez deux objectifs dans une seule tranche de temps. Faites de la vie votre université. Voici quelques stratégies qui permettent de tricher avec le temps en « faisant de la vie votre université ».

- **L'université au volant.** Écoutez des livres audio ou une chaîne de radio d'informations financières quand vous êtes coincé dans les embouteillages. Les désagréments de la circulation sont ainsi transformés en moments éducatifs.
- **L'université en salle de muscu.** Engloutissez livres, podcasts et magazines pendant que vous faites votre programme d'entraînement. Entre deux séries d'exercices, sur le tapis de course ou le vélo en salle, l'entraînement est transformé en moment éducatif.
- **L'université de l'attente.** Apportez quelque chose à lire quand vous craignez d'avoir à attendre. À l'aéroport, chez le médecin ou au service des cartes grises de votre département. Ne restez pas assis à vous tourner les pouces, apprenez !
- **L'université aux toilettes.** Pas question d'être sur le trône sans avoir quelque chose d'éducatif à lire. Prolongez votre temps de « pause » (même après avoir fini) dans le but d'apprendre quelque chose de nouveau chaque jour. L'université aux toilettes est le meilleur endroit pour changer votre huile, puisque vous devez y aller tous les jours et que vous ne pouvez éviter le temps que vous y passez. Cela signifie que le retour sur votre investissement en temps est infini ! Le temps passé aux toilettes est transformé en moment éducatif.
- **L'université au boulot.** Si vous le pouvez, lisez pendant les temps morts au boulot. Quand j'avais mes petits boulots nuls de salarié (chauffeur de limousine, livreur de pizzas), j'appréciais d'avoir de grands « moments d'attente » entre mes périodes d'activité. Pendant que j'attendais des passagers, des pizzas et des commandes de fleurs, je lisais. Je ne restais pas assis à jouer au poker de poche ; non, je lisais. Si vous pouvez tirer profit des temps morts dans votre travail, vous êtes payé pour apprendre. Des boulots sans perspectives d'avenir sont transformés en moments éducatifs.
- **L'université devant la télé.** Vous ne pouvez pas décrocher de la télé ? Pas de problème : mettez un poste de télévision près de là où vous travaillez et bossez sur votre plan de l'Autoroute sur fond de film ou d'émission. C'est en regardant d'innombrables rediffusions de *Star*

Trek, où le héros allait intrépidement là où aucun homme n'était allé avant lui, que j'ai appris à programmer des sites web. En fait, au moment où j'écris ces lignes, je regarde les New Orleans Saints flanquer une raclée aux New England Patriots sur *Monday Night Football* [1]. L'addiction à la télé est transformée en travail et moment éducatif.

Pensez au temps que vous utilisez déjà. Combien d'heures perdez-vous dans les futilités de la vie ? Pourquoi perdre, gâcher ce temps ? C'est exactement ce qu'il vous faut pour votre vidange sur l'Autoroute.

Pour commencer à refaire le plein d'huile, choisissez un sujet qui vous intéresse ou un domaine de votre vie qui a besoin d'être amélioré. Vous n'êtes pas bon en vente ou pour écrire ? Allez à la bibliothèque et commencez par lire. Avant de commencer à écrire *L'Autoroute*, j'ai acheté six livres sur la publication, l'écriture et le métier d'auteur. Je ne me suis pas lancé à l'aveugle dans l'écriture et la publication d'un livre ; je me suis instruit à fond pendant le processus.

Fixez-vous l'objectif de lire au moins 12 livres par an, soit 1 par mois. Si vous êtes un battant comme moi, vous lirez un livre par semaine. Je ne soulignerai jamais assez à quel point plus vous ingurgitez de connaissances, plus vous pourrez avoir de puissance dans votre voyage sur l'Autoroute.

LA VIDANGE À 50 000 DOLLARS

La dernière fois que je suis allé dans un garage où ils vous proposent une vidange sans rendez-vous « pendant que vous patientez », les 21,99 $ de facture initiale se sont transformés en 110 $ à cause de suggestions d'entretien supplémentaires. Une vidange ne devrait pas coûter plus de 25 $, donc tout ce qui dépasse devrait éveiller les soupçons. 20 $, c'est le prix moyen d'un livre. Les livres d'occasion coûtent moins cher. Les livres de bibliothèque sont gratuits. Une vidange ne coûte pas cher. Pourtant, nous continuons à nous attacher les chaînes de l'endettement aux pieds et à payer des milliers de dollars pour nos vidanges.

L'autre jour, j'ai vu la photo d'une étudiante qui protestait publiquement contre les plans de sauvetage financier du gouvernement. Elle brandissait une grande pancarte sur laquelle on pouvait lire : « J'ai une super moyenne générale, 90 000 $ de dettes, et pas de boulot. Où est mon plan de sauvetage financier ? » Je vais te le dire, moi, va dans la salle de

bains, allume la lumière et regarde dans le miroir. Il est là, ton plan de sauvetage. J'en ai marre des histoires larmoyantes d'étudiants bien intentionnés qui obtiennent leur diplôme universitaire, couverts de dettes, et n'arrivent pas à décrocher un boulot. Prenez vos responsabilités. Vous avez cru au mythe des études qui assurent un travail. En réalité, quand vous laissez les forces du marché conduire votre véhicule, vous avez de grands risques de finir dans la rue avec une affiche sur laquelle vous aurez écrit votre super moyenne générale et le fardeau écrasant de vos dettes à cinq chiffres.

Tout le monde s'en fiche. Vous êtes endetté parce que vous avez emprunté. Vous êtes endetté parce que vous avez gobé le mensonge et abandonné le contrôle. Vous avez cru à la Voie lente. Est-ce qu'on vous a forcé à emprunter ? Vous n'avez pas de boulot parce que vous avez voté pour les politiciens qui pénalisent les producteurs et récompensent les consommateurs. Rendez-vous à l'évidence.

Une vidange onéreuse qui vous force à une vie entière de temps sous contrat est stupide. Je le répète, les dettes parasites ne se soucient pas de leur origine ; tout ce qu'elles veulent, c'est dévorer votre temps libre, de préférence assaisonné avec un peu de sel et de poivre.

L'ÉCHEC DU SÉMINAIRE

Quel imbécile paierait 50 000 $ pour assister à un séminaire ? Il y en a beaucoup. C'est une question qui revient souvent sur le forum. Untel propose un séminaire de trois jours sur les investissements immobiliers pour 50 000 $. Est-ce que je devrais le faire ? Quoi ? T'as fumé ou quoi ? Est-ce que vous savez ce que vous achetez, là ? Je vais vous le dire. Vous payez 50 000 $ pour que quelqu'un vous explique un bouquin qu'on peut trouver pour 19 $.

Un séminaire à 50 000 $ est l'exploitation de ce que nous, les producteurs, savons : *les gens sont flemmards*. Les gens veulent du tout cuit. Les gens ne veulent pas lire et chercher à piger seuls ; ils veulent qu'on le fasse pour eux. Les gens veulent qu'on leur montre le chemin. Ils veulent que quelqu'un conduise pour eux. Les gens veulent des événements, pas des processus, et quoi de mieux comme événement qu'un séminaire à 50 000 $!

Un séminaire peut être un excellent moyen de se former, mais ce doit être le bon séminaire, c'est-à-dire à un prix abordable et animé par des

producteurs et des experts expérimentés, pas par des orateurs publics professionnels.

La plupart des séminaires hors de prix sont des machines de marketing bien rodées conçues pour vous extirper jusqu'à votre dernier dollar. La plupart des séminaires bon marché sont conçus pour vous vendre un séminaire plus cher à la fin de la journée. Et ces parfaits animateurs ? Ils sont l'exemple même du paradoxe vivant : riches parce qu'ils parlent en public devant des millions de gens, mais pas riches grâce aux enseignements qu'ils prodiguent.

Voici les réflexions postées par un membre du forum de l'Autoroute à propos de son expérience récente d'un séminaire animé par un gourou connu pour ses livres :

> Pour commencer, on n'a pas le « droit » d'échanger. Si on avait le droit, les gens se rendraient plus vite compte que ce séminaire n'est qu'un énorme baratin de vente pour un séminaire plus long et plus cher qui avoisine les 50 000 dollars. Ensuite, vous n'y apprendrez rien, sauf que vous auriez dû suivre votre instinct et ne pas venir. C'est bien vrai que le monde est plein de naïfs ! C'est drôle comme les gens n'ont rien sur leur compte en banque, mais peuvent se ramener avec 50 000 dollars dans le seul espoir de quelque chose de mieux. Et enfin, il y a un moment dans le séminaire où ils vous font sortir votre carte de crédit, parce qu'après tout, les riches se font de l'argent, et les pauvres doivent le gagner. Et quand vous êtes prêt à y mettre le prix, ils vous assènent un grand coup avec un prix de vente du prochain séminaire entre 16 000 et 50 000 dollars en fonction de votre « sérieux ». Ridicule ? Apparemment pas, parce que les gens se ruent au fond de la salle comme des vaches à l'abattoir, carte de crédit en main. Ils repartent avec un sentiment d'autosatisfaction un peu contraint et un mignon petit autocollant sur leur chemise, sur lequel on peut lire : « J'investis en moi-même. »

Une vidange à 50 000 $ est aussi choquante qu'un séminaire à 50 000 $. Les bons séminaires ne coûtent pas plus de 1 000 $ et ils sont donnés par de respectables experts, praticiens ou sociétés de séminaires. Les bons séminaires sont enrichissants et ne coûtent pas le prix d'une Cadillac Escalade neuve. Les mauvais séminaires sont médiatisés, ils mettent la pression et exploitent le client. Les mauvais séminaires visent à vous faire payer et non à vous aider.

Comment distinguer un bon séminaire d'un mauvais ? Le premier indice, c'est le prix. Tout ce qui n'entre pas dans des limites raisonnables est le signe que le fournisseur cherche plus à gagner de l'argent qu'à instruire. Le deuxième, c'est encore le prix. Méfiez-vous quand c'est GRATUIT.

GRATUIT, ça veut dire en général huit minutes où on vous instruit, et huit heures où on vous vend un séminaire payant. Troisièmement, qui le propose ? Est-ce un orateur public professionnel ? Ou quelqu'un qui met effectivement en pratique ce qu'il enseigne ? Lisez ce qui est écrit en petits caractères. « Les stratégies de Johnny Gourou ont rapporté des millions ! » Et plus loin, en petits caractères, on peut lire : « Johnny Gourou ne sera pas présent. » Hein ? Vous permettriez à un remplaçant de vous opérer si le vrai chirurgien n'était pas disponible ? Raté !

Résumé du chapitre 27 : les particularités de la Voie rapide

- Pour les Fonceurs, la véritable formation commence après les études, sinon avant.
- La formation d'un Fonceur lui sert à faire progresser son système d'entreprise et son arbre à fric, pas à élever sa valeur intrinsèque.
- Les Fonceurs ne veulent pas être une roue dans l'engrenage, ils veulent être l'engrenage.
- « Je ne sais pas comment faire » est une excuse qui s'effondre devant la discipline.
- Le savoir infini est partout, et il est gratuit. Ce qui manque, c'est la discipline pour l'assimiler.
- Vous pouvez devenir un expert dans n'importe quelle discipline qui ne nécessite pas de compétences physiques.
- On peut se former pendant des laps de temps déjà alloués à d'autres objectifs.
- Les organisateurs de séminaires onéreux profitent des gens désenchantés du Trottoir et de la Voie lente en leur vendant des promesses vides sous la forme d'« événements ».

1. Émission de télévision rediffusant le match de la NFL *(National Football Ligue)* du lundi soir, une institution aux États-Unis. (NdT)

28

ENTREZ DANS LA ZONE ROUGE

Si tout semble sous contrôle, c'est que vous n'allez pas assez vite.
MARIO ANDRETTI

LES GAGNANTS DE L'AUTOROUTE SE FORGENT DANS LA ZONE ROUGE

Les gagnants se forgent dans la zone rouge. Qu'est-ce que cette zone rouge ? La zone rouge, c'est un *engagement* pur et sans faille.

Les arbres à thunes, les entreprises et les systèmes ne se construisent pas en un jour. Chuma a mis des années à construire sa machine à pyramide. S'engager, c'est apporter de l'eau, du soleil, de l'engrais et des soins à l'arbre à fric. Je sais que *l'engagement* est un mot qui risque de provoquer un exode bruyant. Si vous pensez que le processus de l'Autoroute est facile, arrêtez-vous maintenant et retournez vers la Voie lente, qui n'est pas facile non plus !

Souvenez-vous que « l'Enrichissement facile » est un leurre avec un hameçon. Créer une entreprise dynamique, c'est comme élever un enfant de sa naissance à l'âge adulte. Tel un parent qui s'engage vis-à-vis de ses enfants, vous devez vous impliquer vis-à-vis de votre système ou de votre entreprise. C'est dans la zone rouge, là où l'on teste les limites d'une voiture, que vos limites seront testées.

ÊTES-VOUS INTÉRESSÉ OU ENGAGÉ ?

Trop de gens se baladent à travers la vie en roue libre, ou en première, puis se demandent comment ils en sont arrivés là. Qui ne veut pas se préoccuper de l'argent ? Hélas, cela ne demande aucun effort d'être

« intéressé » par la richesse et la sécurité financière. Être « intéressé », c'est bon pour le jardin d'enfants ; ça ne suffit pas, et ceux qui sont « intéressés » vivent au ralenti.

Pour changer de vitesse, vous devez faire un effort concerté et toute une série de bons choix pour exploiter la puissance de l'Autoroute. Il y a une énorme différence entre « être intéressé » et « être engagé ».

Quand on est intéressé, on lit un livre ; quand on est engagé, on applique ce livre 50 fois. Quand on est intéressé, on veut se lancer dans une entreprise ; quand on est engagé, on remplit toute la paperasserie qui va de pair avec les SARL. Quand on est intéressé, on travaille sur son entreprise une heure par jour, du lundi au vendredi ; quand on est engagé, on y travaille sept jours sur sept, dès qu'on a un peu de temps. Quand on est intéressé, on roule dans une voiture onéreuse achetée en leasing ; quand on est engagé, on roule à bicyclette et on investit l'argent ainsi économisé dans son système. Quand on est intéressé, on a l'air riche ; quand on est engagé, on projette d'être riche.

Mark Zuckerberg, le fondateur de Facebook, n'a pas construit le réseau social en ligne le plus utilisé simplement parce qu'il était intéressé. Il était engagé. Thomas Edison n'a pas inventé l'ampoule électrique parce qu'il était intéressé ; il était engagé. Quand on est intéressé, on abandonne après le troisième échec ; quand on est engagé, on continue après le centième.

Quand je montais mon entreprise, mon système, ce qui allait se substituer à moi, j'étais engagé. J'ai passé 12 heures par jour pendant des semaines à perfectionner et construire mon système. J'ai renoncé aux nuits à boire avec mes amis. Je vivais dans un petit appartement étriqué. Je mangeais des nouilles à bon marché midi et soir. J'étais prêt à faire la plonge pour faire marcher mon plan. Pendant que mes amis se souciaient plus de pouvoir se vanter d'avoir la voiture la plus rapide dans une course de jeu vidéo, moi ce que je voulais, c'était la liberté financière. Je voulais une voiture rapide pour de vrai, pas dans un jeu vidéo. Mes amis étaient engagés à gagner dans un monde virtuel, moi, j'étais engagé à être un gagnant dans le monde réel. *Les gagnants de l'Autoroute se forgent dans la zone rouge.*

DÉMARQUEZ-VOUS DE « LA PLUPART DES GENS »

À quel point est-ce que vous en voulez ? Est-ce que vous êtes prêt à dormir dans votre voiture s'il le faut ? Êtes-vous prêt à vivre dans un

appartement minuscule pendant que vos amis possèdent des maisons ? Êtes-vous prêt à renoncer à la nouvelle BMW pour un tas de ferraille qui affiche 200 000 km au compteur ? Êtes-vous prêt à faire le serveur au Buffalo Grill pendant que vos amis ont des boulots pépères qui leur rapportent 50 000 $ par an ? Jusqu'où êtes-vous prêt à aller ?

La plupart des gens ne sont pas prêts à tout ça, et c'est ce qui différencie les gagnants des perdants. Il faut trouver plus pénible de vivre dans la routine stressante du quotidien pendant cinquante ans que de bouger son cul pour y échapper. Vous pouvez jouir d'un confort médiocre maintenant ou d'un confort éblouissant plus tard. Le Fonceur échange son confort à court terme contre la certitude qu'il atteindra un confort extraordinaire à long terme.

Quand il s'agit d'aller dans la boue et de se salir, la plupart des gens optent pour la vitesse de croisière en évitant l'inconfort de la zone rouge. Celle-ci est semée d'embûches qui compliquent le processus. Quand le professeur Randy Pausch de l'université Carnegie Mellon a appris qu'il était en phase terminale de son cancer, il nous a honorés d'une dernière conférence. Voici ce qu'il a dit :

> Les murs de brique ne sont pas là sans raison. Les murs de brique sont là pour nous empêcher de passer ; ils sont là pour nous donner une chance de montrer à quel point nous en voulons. Ils sont là pour arrêter les gens qui n'en veulent pas avec assez de conviction. Ils sont là pour arrêter les autres gens !

Les deux derniers mots de la citation sont « autres gens ». Vous devez être sacrément certain de ne pas faire partie des « autres gens », parce que les « autres gens », c'est synonyme de « la plupart des gens ». La plupart des gens sont des consommateurs qui sont à deux salaires de la faillite. La plupart des gens n'investiront pas des heures dans leur système d'entreprise pendant que leurs amis mènent grand train à crédit. La plupart des gens laisseront leurs amis et leur famille décourager leurs rêves à coups de « Ça ne marchera pas ». La plupart des gens sont enthousiastes et pleins d'exubérance au départ, mais ils abandonnent au premier nid-de-poule ou au premier échec. La plupart des gens se découragent et laissent tomber sans savoir qu'ils sont tout près du but – la courbe de croissance exponentielle de l'Autoroute.

« On est bientôt arrivés ? » La richesse est une entité sournoise, et son caractère insaisissable a raison des faibles. Nul doute que votre voyage sera bordé d'excitation, de questionnement, d'engagement et de

renaissance. La réussite sur l'Autoroute exige un péage en temps et en effort. C'est ce péage qui vous rend spécial et vous DISTINGUE de tous les autres.

On ne peut ni éviter ni déléguer cet effort dans la zone rouge. Sachez que vous allez devoir travailler et faire des sacrifices, connaissez votre destination, visualisez vos rêves, préparez vos moyens, et sachez que vous êtes simplement en train de payer le péage pour échapper à vie aux 5 jours de travail contre 2 jours de temps libre ! Si vous ne faites pas le travail acharné que les opportunités de l'Autoroute exigent, quelqu'un d'autre le fera. Et si vous n'êtes pas comme tout le monde, vous découvrirez quelque chose de miraculeux : *vous ne vivrez pas comme tout le monde.*

ENLEVEZ VOTRE PIED DU FREIN !

La sueur de la réussite, c'est l'échec, et je suis en nage.

Si vous avez déjà suivi un cours de step, de spinning ou d'aérobic, vous connaissez les objectifs : transpirer, pousser votre rythme cardiaque, développer votre endurance cardiovasculaire et perdre du poids. Si vous alliez à un cours de cardio et qu'on vous interdisait de transpirer, cela irait à l'encontre des objectifs. Quand on travaille dur, on produit naturellement de la sueur, et la sueur est la preuve de votre effort.

Malheureusement, cette analogie ridicule est le paradoxe qui vous attend si vous avez peur de l'échec et que vous refusez de lâcher le frein. La sueur de la réussite, c'est l'échec. Tout comme on ne peut pas développer d'endurance cardiovasculaire sans transpirer, on ne peut pas connaître la réussite sans connaître également l'échec. L'échec est simplement une réponse naturelle à la réussite. Si vous évitez l'échec, vous éviterez aussi la réussite.

Vous ne pouvez pas rouler sur le chemin de la richesse avec le pied sur le frein. Vous devez prendre des risques. Vous devez sortir de votre zone de confort. Vous devez oser et échouer.

Qu'est-ce qui crée cette peur de l'échec ? La peur de l'échec est due à une analyse surestimée des conséquences au pire des cas. Quel est le pire absolu qui pourrait se produire et les probabilités que cela arrive ? L'affaire que vous montez ne marche pas, et vous devez retourner au boulot ? La belle affaire. Si vous résistez aux vents contraires de la société, vous allez transpirer !

Prenez des risques calculés. Alors vous verrez qu'il se passera des choses. Vous rencontrerez de nouvelles personnes. Vous aurez de nouvelles opportunités. Vous entendrez plein de réactions. Vous bénéficierez de multiples « coups de pot ». Le fait d'agir entraîne des choses merveilleuses. Oui, l'Autoroute est un risque. L'échec est imminent. C'est à force d'essais et d'échecs que j'ai appris à programmer sur ordinateur. Je ratais un bloc de codes des centaines de fois avant de trouver la bonne façon de faire. Mes autres échecs vont de programmes de marketing multiniveaux débiles à des programmes de marketing direct en passant par la bijouterie. Chaque fois, je les ai balayés d'un revers de la main, j'ai analysé à nouveau, appris, ajusté et réessayé. Je vous garantis que je n'avais pas le pied sur le frein !

Un jour, j'ai entendu : « Un homme intelligent apprend de ses erreurs. Un homme sage apprend des erreurs des autres. » Vous pouvez apprendre de mes échecs. Je n'ai pas trouvé l'Autoroute du jour au lendemain. Je l'ai trouvée à la lumière de mes échecs. La peur de l'échec est normale, mais l'échec crée l'expérience, et l'expérience engendre la sagesse.

DES RISQUES SUR L'AUTOROUTE PEUVENT TRANSFORMER LA VIE

Bill Gates est un cas extraordinaire. Il a monté une entreprise et amassé des milliards. Il a suffi d'une entreprise. Certains pourraient dire que je suis un cas extraordinaire. Super. Je préfère être un cas extraordinaire qu'un cas tout court. Il suffit d'une fois, et votre vie pourrait en être transformée.

Vous avez un défi à relever : si vous voulez gagner, il faut que vous soyez sur le terrain. On ne peut pas gagner si on a le cul sur le banc de touche ou qu'on est assis sur le canapé à manger des bretzels tout en tuant des troufions sur Halo 3. Allez sur le terrain et commencez à jouer ! Commencez à tirer au but ! Quand vous aurez un peu d'entraînement et que vous serez acclimaté à la vélocité du business, ça deviendra plus facile.

PRENEZ DES RISQUES INTELLIGENTS ET ÉVITEZ LES RISQUES DÉBILES

En matière d'analyse de risques, il y a deux sortes de risques en fonction de ce qu'il peut advenir : possibilité du meilleur des cas – *risques intelligents –,* possibilité du pire des cas – *risques débiles*.

Aller à Las Vegas et claquer un mois de salaire au craps, c'est prendre un risque débile. Rouler à 130 km/h sur une autoroute avec des freins défectueux, c'est prendre un risque débile. Quand vous prenez des risques intelligents et que vous évitez les risques débiles, vous amplifiez la trajectoire de votre richesse dans le temps. Les *risques intelligents* ont des inconvénients limités mais des avantages illimités. Les *risques débiles* sont un puits sans fond d'inconvénients, et leurs avantages sont limités ou de courte durée.

La plupart des risques débiles tombent dans la catégorie « asymptomatique ». Ils ne sont tout simplement pas clairement définis, et cela demande un peu d'attention pour les repérer. Quand je fais une course-poursuite dans les rues de Phoenix avec une voiture de 850 CV, je prends un risque débile asymptomatique. Le bon côté de la chose, c'est une montée d'adrénaline à court terme et un ego temporairement gonflé. Le mauvais côté, c'est que je pourrais avoir un accident et me tuer ou tuer quelqu'un. Le bon côté est limité et de courte durée ; le mauvais côté est illimité et de longue durée. Oui, ça paraît tellement stupide.

Voici un autre risque débile, et il aura fallu que j'écrive ce chapitre pour m'en rendre compte. J'écris ce livre sur une application de *cloud computing*. Ça veut dire que j'écris sur un serveur externe. Je n'ai pas fait de sauvegarde de mon travail. Si le serveur informatique à distance tombe en panne, mon travail disparaît. Oui, on trouve vraiment toutes sortes et toutes tailles de risques débiles, et cela fait de moi l'idiot du jour. Excusez-moi une minute…, je vais sauvegarder mon travail.

Me revoilà.

Parlons maintenant des risques intelligents. Quand j'investis 100 000 $ dans une société internet, je prends un risque intelligent. Quand j'ai vendu ma société internet, j'ai réinvesti une partie des bénéfices dans l'entreprise. Je détiens toujours un petit pourcentage, et c'est totalement passif. Pourquoi ai-je investi 100 000 $ et me suis-je exposé à ce risque ? J'ai estimé que les chances de réussite des acquéreurs étaient élevées. Leur but était de prendre ma petite entreprise et de la transformer en une entreprise de 100 millions de dollars. S'ils réussissent, mon petit investissement initial de 100 000 $ vaudra 2 millions. Le revers de la médaille ? Ils peuvent échouer, et la valeur de liquidation de mon investissement perdrait près de 50 %. Le mauvais côté est limité, alors que le bon côté est substantiel. C'est ce que j'appelle un « risque intelligent ».

Si vous quittez votre emploi pour vous engager dans une entreprise de l'Autoroute, c'est un risque intelligent. Si les choses tournent bien, vous pourrez gagner des millions. Et si elles tournent mal ? Il vous faudra peut-être vivre en dessous de vos critères : faire des ménages, faire la plonge, manger des pâtes et des boîtes de conserve, et aller à vélo à l'épicerie. Est-ce que c'est vraiment si terrible que ça ? Pas si vous gardez votre destination en tête et que vous suivez votre feuille de route à la lettre. Je le répète, la vraie question est de savoir ce que vous êtes prêt à faire et à ne pas faire. Les risques nécessitent un pilotage habile des choix. Minimisez les risques débiles et tirez parti des risques intelligents. Quant aux échecs, faites-moi confiance – *il est plus facile de vivre en regrettant d'avoir échoué qu'en regrettant de n'avoir jamais essayé.*

RAYEZ « UN JOUR… » DE VOTRE VOCABULAIRE

Qu'est-ce qui empêche les gens d'atteindre la zone rouge ?

« Un jour ». Un jour, je… Un jour, je ferai ceci. Un jour, je ferai cela. Un jour, quand les enfants seront grands… Un jour, quand j'aurai remboursé mes dettes… Un jour. Pourtant, un jour n'arrive jamais. Un jour est un horizon lointain dans le champ de votre esprit.

« Un jour » est dangereux et tétanisant. Il vous fait tomber dans le piège de Nullepartville. Un jour, c'est ici, maintenant, clair et net, sans une pensée pour le lendemain. Pour être sur l'Autoroute, vous devez *faire en sorte qu'« un jour » soit aujourd'hui.*

Vous avez déjà roulé sur une route où les feux sont tous verts ? Hélas, quand il s'agit d'opportunités et de minimisation des risques, les gens attendent le timing parfait – ils attendent que tous les feux soient verts, d'où les « un jour ». Demandez à quelqu'un qui cherche à quitter la Voie lente : pourquoi est-ce que vous n'avez toujours pas fait le grand saut ? Qu'est-ce que vous attendez ? Il y a toujours une excuse…

- « J'attends une promotion. »
- « J'attends que mes enfants soient grands. »
- « J'attends de n'avoir plus de dettes. »
- « J'attends d'hériter. »
- « J'attends l'an prochain. »
- « J'attends d'avoir fini l'école. »
- « J'attends que ma femme trouve un boulot. »
- « J'attends que l'économie redémarre. »
- « J'attends d'avoir réparé le chauffe-eau. »

- « J'attends ceci… »
- « J'attends cela… »

Le point commun est toujours le même… « J'attends. » Mais vous attendez quoi ? Un jour ! Un jour, il y aura ceci ou cela : un événement, une condition préalable. Hélas, ces constructions mentales vont et viennent, et laissent le chercheur d'opportunités dans la même ornière pendant des années. Attendre que tous les feux soient verts, c'est comme attendre que le ciel tourne au violet le troisième mercredi de novembre.

Permettez-moi d'être clair, au cas où je ne l'aurais pas été suffisamment : il n'y a jamais un moment idéal. *Un jour, c'est aujourd'hui*. Aujourd'hui, c'est maintenant. Une semaine, c'est 7 aujourd'hui reliés entre eux, et dans une année, il y en a 365. C'est aujourd'hui ou jamais ! Et si vous attendez, les opportunités passent. Votre voyage sur l'Autoroute ne commence jamais, car, année après année, de nouvelles conditions préalables se rajoutent quand les premières ont été remplies. Et quand les opportunités passent, devinez ce qui passe aussi ? *Le temps*. Faites sonner la musique de feuilletons à l'eau de rose. Oui, quand le temps passe, c'est votre vie qui s'égrène… C'est-à-dire les jours de votre vie.

PAS DE BON OU DE MAUVAIS TIMING POUR LES OPPORTUNITÉS

Les opportunités passent souvent dans le coin, alors quand vous en voyez une, il faut l'attraper au vol. Évaluez les risques et agissez. Malheureusement, pour les opportunités, il n'y a pas de bon ou de mauvais timing. Elles se contrefichent de votre situation, de votre voiture en panne ou des turbulences dans votre vie. Elles semblent avoir une volonté propre, des idées propres, et elles sont insensibles aux situations délicates. Elles arrivent sous la forme de changements et de défis. Rappelez-vous : les changements font les millionnaires.

Le forum de l'Autoroute (TheFastlaneForum.com) est l'exemple d'une fois où j'ai saisi une opportunité en dehors du timing que j'aurais souhaité. Mon forum est né des années avant que j'écrive ce livre, parce qu'une opportunité est passée près de chez moi sans prévenir. J'avais prévu de faire naître ce forum après avoir achevé mon livre. Mais des années avant d'avoir même écrit le premier mot de *L'Autoroute*, je suis retourné sur un forum d'entrepreneurs que j'avais fréquenté dans le passé.

J'ai reconnu les contributeurs familiers du forum qui regrettaient « le bon vieux temps » et se plaignaient des bonimenteurs qui avaient envahi le forum : des gens qui inondaient le forum de leurs spams, plans et arnaques. C'était un jardin en fleurs qui avait été envahi par les mauvaises herbes. Les gens voulaient du changement ou une alternative.

Dans mon esprit, j'avais un forum qui allait voir le jour à un moment indéterminé du futur. Mais cette opportunité ne se présentait pas à un moment qui m'arrangeait. Tout à coup, elle a tourné au coin de la rue, et j'ai entendu le bruit assourdissant de son moteur. J'étais sous la douche, mais je suis sorti, j'ai foncé dehors tout trempé, pas du tout préparé, et j'ai saisi l'opportunité. Je l'ai accueillie les bras ouverts, j'ai ouvert la porte et l'ai fait entrer. Ce n'était pas le moment que j'aurais choisi, c'était celui qu'elle avait choisi, et « un jour » s'est retrouvé être ce jour-là. *Cette décision m'a permis de vendre de manière anticipée des centaines de livres avant même d'avoir écrit le premier mot.*

Nombre d'entrepreneurs qui ont réussi dans le monde ont démarré leur entreprise à l'université. Vous les connaissez : Microsoft, Dell, FedEx et Facebook. Leurs fondateurs ont saisi une opportunité à un moment qui n'était pas de leur choix, et ils ont choisi de prendre un risque intelligent. Ils ont saisi l'opportunité quand elle s'est présentée, et ils n'ont pas attendu que certaines conditions soient remplies : « quand j'aurai passé mon diplôme » ou « pendant les vacances d'été » ou « après mon examen de maths ». Les opportunités se présentent sous la forme de besoins non satisfaits, et quand elles sonnent à votre porte, ouvrez ! Si vous n'ouvrez pas, elles iront sonner ailleurs, sachant qu'elles finiront par trouver quelqu'un prêt à répondre.

Pourquoi pas vous ? Le timing est rarement parfait. L'attente prédispose à la médiocrité. Des gens passent leur vie entière à attendre ceci ou cela. Les scénarios et les circonstances parfaits n'arrivent jamais. Qu'est-ce qui arrive, en revanche ? Les années, la vieillesse et le spectre d'un rêve perdu.

Vous voici maintenant avec l'occasion de sortir du garage et de prendre la route. C'est là que votre voyage de l'Autoroute commence. Les routes qui mènent à l'Autoroute mènent à la richesse. Vous avez la feuille de route qu'il faut, et vous savez comment fonctionnent
la Voie lente et le Trottoir. Vous savez comment régler votre véhicule. Parmi les différents états d'esprit, vous savez lesquels sont des atouts et lesquels sont des freins. Vous avez vu les forces de gravitation qui vont

s'opposer à votre avancée. Vous disposez de tous les outils qu'il vous faut pour sortir du garage et prendre une des nombreuses routes qui mènent à la richesse. Oui, il est temps de prendre la route.

Résumé du chapitre 27 : les particularités de la Voie rapide

- Être intéressé, c'est rouler en première. Être engagé, c'est entrer dans la zone rouge.
- Bosser dur et être engagé, c'est ce qui différencie les gagnants des perdants.
- Certaines personnes choisissent un confort *médiocre* à court terme plutôt qu'un confort éblouissant à long terme.
- Pour pouvoir vivre comme personne, il faut que vous fassiez ce que personne d'autre ne fera.
- Attendez-vous à devoir travailler dur, à faire des sacrifices et à rencontrer des dos-d'âne sur la route. Ce sont les mines qui font sauter les faibles et les renvoient au pays de la « plupart des gens ».
- Pour réussir, il est naturel d'échouer. Préparez-vous-y et tirez-en des leçons.
- Un seul but pourrait assurer votre sécurité financière à vie, peut-être pour des générations.
- Pour pouvoir marquer un but, il ne faut pas être sur le banc de touche.
- Les risques débiles ont des inconvénients illimités (à long terme) et des avantages limités (à court terme).
- Les risques intelligents ont des avantages illimités (à long terme) et des inconvénients limités (à court terme).
- Le timing parfait n'existe pas, et attendre « un jour » n'est qu'une perte de temps.

Septième partie

LES CHEMINS DE LA RICHESSE

29

LES ROUTES QUI MÈNENT EFFECTIVEMENT À LA RICHESSE

Celui qui choisit le début de la route choisit l'endroit où elle mène.
C'est le moyen qui détermine la fin.

HENRY EMERSON FOSDICK

VOTRE ROUTE VERS LA RICHESSE EST-ELLE UNE VOIE SANS ISSUE ?

Quelle est la route à suivre quand on parle de « voyage vers la richesse » ? Si vous roulez sur la Voie lente, votre route, c'est votre travail : médecin, avocat, ingénieur, vendeur, coiffeur, pilote. Si vous roulez sur l'Autoroute, votre route, c'est un business : entrepreneur internet, investisseur immobilier, auteur ou inventeur. Votre route, c'est votre carrière ou votre business, et c'est cette route qui va – ou non – vous mener à la richesse. Malheureusement, la plupart des boulots ne mènent pas à la richesse, pour cause de limites mathématiques, et curieusement, la plupart des business non plus ! Une route qui part de Chicago vers l'Est ne mènera jamais à Las Vegas. C'est une voie sans issue ! Si vous avez un business sur une route qui ne mène nulle part, vous devez donner un coup de volant pour corriger votre trajectoire. Quittez cette route, tournez ou faites demi-tour.

Des millions de chefs d'entreprise sont confrontés à une voie sans issue. Ils se dupent eux-mêmes en roulant sur la mauvaise route, et après, ils se demandent pourquoi la richesse leur échappe. Au lieu de se battre contre des journées de 8 heures de travail, ils se battent contre des journées de

12 heures au magasin. Au lieu de tirer parti d'un système de substitution, ils échangent leur temps contre des dollars. Au lieu d'échanger 5 jours de travail contre 2 jours de repos, ils en échangent 6 contre 1, voire 7 contre 0, à perpétuité.

Si, pour tenir compte de la philosophie de l'Autoroute, vous ouvrez un stand de limonade au coin de la rue simplement parce que l'Autoroute a dit : « Créez une entreprise », c'est que j'ai échoué. Ce n'est pas la bonne route, parce qu'elle ne mène pas à la richesse. La bonne route pour la richesse doit mener à la richesse ! Comment ? Votre route doit passer par la loi de l'Impact, ou au moins s'en approcher.

LA ROUTE DE L'IMPACT : LES CINQ COMMANDEMENTS DE L'AUTOROUTE

La loi de l'Impact stipule que pour gagner des millions de dollars, il faut toucher des millions de gens. Comment avoir un impact sur des millions de gens ? Sur la Voie lente, vous faites exploser votre valeur intrinsèque, devenez absolument indispensable et gagnez des millions de dollars. Sur l'Autoroute, vous mettez sur pied un business qui touche des millions de vies à grande échelle, ou de nombreuses vies sur une grande magnitude. Si votre route ne passe pas du côté de l'Impact ou n'a pas de rampe d'accès à l'Impact, désolé, vous n'êtes pas sur la bonne route.

La puissance de l'équation de la richesse par l'Autoroute est déclenchée par un business qui utilise la loi de l'Impact. Ce ne sont pas les opportunités de business qui manquent, mais hélas, la plupart d'entre elles ne sont pas des Voies rapides. Si vous êtes coincé dans un petit salon de coiffure à faire des coupes de cheveux à 10 $, pouvez-vous raisonnablement imaginer avoir des millions de clients ? Pour gagner des millions de dollars, vous devez être utile à des millions de gens. Toute la volonté du monde ne servira à rien si votre route ne s'oriente pas vers l'Impact, parce que l'Impact est la porte d'entrée de la richesse.

Pour mettre en lumière la loi de l'Impact et illuminer votre Voie rapide, analysez celle-ci au regard des cinq commandements de l'Autoroute :

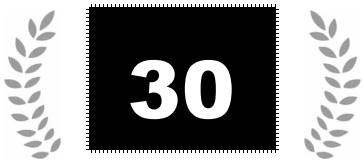
1) Le commandement du Besoin.
2) Le commandement de l'Entrée.
3) Le commandement du Contrôle.
4) Le commandement de l'Échelle.
5) Le commandement du Temps.

Ces cinq commandements sont un test décisif qui valide votre route. Est-ce que votre route (ou votre route potentielle) mène à la richesse ? Est-ce une Autoroute ? Peut-elle se transformer en Autoroute ? Peut-elle avoir un Impact ? Est-ce que votre route peut vous mener à une entreprise de plusieurs millions de dollars, générer un revenu passif et aboutir à une monétisation finale ?

Une route qui répond à ces cinq commandements peut vous rendre extrêmement riche en peu de temps. Moins ces critères sont remplis, plus votre route perd en potentiel de richesse, et, parallèlement à cela, plus votre capacité à vous approcher d'un Impact se dégrade. S'il arrive de pouvoir transgresser un ou plusieurs de ces commandements et de créer néanmoins de la richesse rapidement, vous devez viser une route qui répond à ces cinq commandements. Ces bonnes routes sont de puissants créateurs de richesse. Hélas, la plupart des opportunités de business ne répondent pas à ces critères, et si c'est le cas, elles ne méritent ni votre respect ni votre attention.

Résumé du chapitre 29 : les particularités de la Voie rapide

- Tous les business ne sont pas des routes gagnantes. Il y en a peu qui répondent à la loi de l'Impact ou qui s'en approchent.
- Les meilleures routes qui sont de véritables Voies rapides pour la richesse satisfont aux cinq commandements de l'Autoroute : Besoin, Entrée, Contrôle, Échelle et Temps.



LE COMMANDEMENT DU BESOIN

Pourquoi vivons-nous si ce n'est pour rendre la vie moins difficile les uns aux autres ?

GEORGE ELIOT

AVEC DES FONDATIONS EN SABLE, LES MAISONS S'ÉCROULENT

Quatre-vingt-dix pour cent des nouvelles entreprises font faillite dans les cinq ans, et je sais pourquoi. Elles font faillite parce qu'elles ne répondent pas au commandement du Besoin.

COMMANDEMENT NUMÉRO 1 : LE BESOIN

Quand vous bâtissez une entreprise sur des fondations qui présentent des défauts, elle ne marchera pas. Si les fondations sont en sable, les maisons s'écroulent. Les entreprises qui ne répondent pas au commandement du Besoin font partie des 90 % qui font faillite, ou bien ce sont des emplois déguisés. On ne peut pas défier la gravitation, et le postulat gagnant pour toute entreprise est quelque chose de simple que pourtant la plupart des petits patrons oublient : *les entreprises qui répondent à un besoin gagnent. Les entreprises qui apportent de la valeur gagnent*. Les entreprises qui résolvent des problèmes font des bénéfices. Les motifs égocentriques, narcissiques, ne constituent pas de bons modèles d'entreprises à long terme.

Pensez à la raison d'être des entreprises. Pourquoi existent-elles ? Pour satisfaire votre désir égoïste de « faire ce que vous aimez » ? Pour satisfaire votre soif de richesse et de liberté financière ? Honnêtement, tout le monde se fiche de vos désirs, de vos rêves, de vos passions, de

vos « pourquoi » et des raisons pour lesquelles vous voulez être riche. Tout le monde se fiche de savoir que vous voulez avoir une Ferrari pour prouver à vos parents qu'ils avaient tort. Tout le monde se fiche de savoir que le monde des entreprises vous a fait du tort. Tout le monde s'en fiche ! Oui, nous vivons dans un monde égoïste, et les gens n'en ont rien à faire de vos motivations pour prendre « l'Autoroute ».

Alors qu'est-ce qui intéresse les gens ? Ce qui intéresse les gens, c'est ce que votre entreprise peut faire pour eux. En quoi va-t-elle les aider ? Qu'est-ce qu'elle peut leur apporter ? Va-t-elle résoudre leurs problèmes ? Leur rendre la vie plus facile ? Leur donner un toit ? Leur faire économiser de l'argent ? Les instruire ? Leur faire ressentir quelque chose ? Dites-moi, pourquoi diable devrais-je donner de l'argent à votre entreprise ? Quelle valeur ajoutez-vous à ma vie ?

Repensez à notre dichotomie producteur/consommateur. Les consommateurs sont égoïstes. Ils exigent de savoir « ce que ça va leur apporter ! » Pour réussir en tant que producteur, *oubliez votre propre égoïsme et répondez à l'égoïsme des autres.*

ARRÊTEZ DE COURIR APRÈS L'ARGENT, COUREZ APRÈS LES BESOINS

Ne vous lancez jamais dans un business simplement pour gagner de l'argent. *Arrêtez de courir après l'argent et commencez à courir après les besoins.* Permettez-moi de répéter, parce que c'est la chose la plus importante de ce livre : arrêtez de penser à un business en vous référant à vos propres désirs égoïstes, que ce soit gagner de l'argent, réaliser un rêve ou « faire ce que vous aimez ». Au contraire, poursuivez les besoins, les problèmes, les souffrances, les lacunes dans les offres de service et les émotions.

Les entrepreneurs échouent parce qu'ils créent des entreprises sur la base de postulats égoïstes, et les postulats égoïstes ne donnent pas des entreprises rentables ; ils mènent droit à la poubelle des 90 % d'échecs.

« J'ai besoin d'une nouvelle source de revenus. »

« Je suis un spécialiste de […], donc je vais me lancer là-dedans. »

« J'ai lu un livre sur comment "devenir riche", et ils disent de créer une entreprise. »

Pas bon. Pas bon. Et re-pas bon.

Je le répète : les postulats égoïstes, narcissiques, sont des invitations de VIP à bafouer le commandement du Besoin.

Vous attirerez l'argent avec votre entreprise quand vous arrêterez d'être égoïste et orienterez votre entreprise vers les besoins des autres plutôt que vers les vôtres. D'abord, donnez, ensuite prenez. Les besoins passent en premier, pas l'argent ! Les besoins précèdent l'argent ! Lancez-vous sur le marché avec vos propres besoins égoïstes en tête, et je parie que vous échouerez.

> Joe était un expert en arts martiaux et il adorait ça. Suivant les conseils de gourous, il a décidé de « faire ce qu'il aimait » et a ouvert un centre d'arts martiaux. Moins de dix mois plus tard, il a dû fermer, car il ne pouvait plus subvenir aux besoins de sa famille avec les 21 000 dollars de bénéfice annuel de son entreprise.

Avant même de démarrer, le projet de Joe était voué à l'échec. La route qu'il avait empruntée pour bâtir son entreprise reposait sur du sable, un postulat basé sur des besoins égoïstes et des désirs égoïstes : « Je suis un spécialiste des arts martiaux et j'adore ça, je devrais donc ouvrir un dojo. » De bonnes fondations sont externes et basées sur les besoins du marché, et non internes, et basées sur des besoins égoïstes. Au lieu d'avoir en tête ses motivations égoïstes, qu'est-ce que Joe aurait dû se demander ?

- Y a-t-il dans mon quartier un besoin pour un centre d'arts martiaux ?
- Qu'est-ce que les dojos existants font mal et que je pourrais faire mieux ?
- Quelle valeur ajoutée est-ce que j'apporte vraiment aux élèves d'arts martiaux ?
- Quels sont les plus que j'apporte à la collectivité ?

Joe a échoué parce qu'il n'y avait pas de véritable besoin sur le marché et que ses motivations étaient égoïstes. Si Joe avait analysé ces questions en premier lieu, il aurait eu bien plus de chances de se retrouver sur la voie du succès.

Il y a quelques années, quand l'économie était en pleine expansion, j'ai remarqué qu'on construisait un magasin indépendant près de chez ma mère, à Chandler, une banlieue de Phoenix, Arizona. À peine le magasin construit et le nouveau propriétaire installé, j'ai discerné le spectre de l'échec. Sur quoi je me fondais ?

Ce nouveau magasin était une boutique de vêtements hip-hop. Attachez votre ceinture, voici l'échec ! Pourquoi ? Ce magasin ne répondait pas au commandement du Besoin. Ce quartier n'avait *pas besoin* d'un magasin

de hip-hop. Il n'était pas en zone urbaine, il n'y avait pas de clubs de danse aux alentours, et rien n'avait l'air hip-hop ni de près ni de loin. En fait, à moins de 100 m de là, il y avait une maison de repos pour personnes âgées. Est-ce qu'un grand-père de 91 ans est la cible de prédilection pour une tenue hip-hop ? Le problème flagrant ici, c'est l'égoïsme. Le propriétaire suit ses passions et son amour pour la musique et la culture hip-hop. Peut-être qu'un coach lui a conseillé de « faire ce qu'il aimait ». Quel que soit le motif, le besoin était interne et non externe, basé sur le marché. Je lui donnais 12 mois d'existence. 18 mois plus tard, le magasin avait disparu. La route de ce business reposait sur du sable parce qu'il n'existait pas de besoin.

LES COUREURS DE FRIC COURENT APRÈS L'ARGENT, PAS APRÈS LES BESOINS

Je vois souvent des commentaires d'entrepreneurs en herbe postés sur les forums, dans lesquels ils exposent leurs objectifs grandioses de faire fortune en créant une entreprise. Traînez sur n'importe quel forum de business et vous verrez comment de mauvaises fondations, égoïstes, empoisonnent le puits.

- Comment puis-je me faire de l'argent en créant une entreprise ?
- Quelle sorte d'entreprise puis-je créer avec 200 $ en poche et l'intention de gagner 5 000 $ par mois ?
- Je veux travailler de chez moi, quelle entreprise puis-je créer ?
- J'ai un ami qui fabrique des gadgets ; vous pensez que je peux me faire de l'argent en les vendant ?
- Comment puis-je créer un revenu passif ?
- Avez-vous une idée d'un bon produit à vendre sur eBay ?
- Quelle est la meilleure entreprise à créer quand on a très peu d'argent au départ ?

Si vous passez votre temps à vous poser ce genre de questions, il y a fort à parier que vous finirez dans la catégorie des échecs, car ces dialogues révèlent votre préoccupation pour l'argent et non pour les besoins ou la valeur. Vous raisonnez à l'envers ! J'appelle ce genre d'entrepreneurs les « coureurs de fric ». Ils passent d'un business à un autre, profitent des déséquilibres du marché et ce n'est que rarement qu'ils répondent à un besoin ou créent une dynamique. Ces propriétaires d'entreprises égoïstes utilisent parfois des pratiques commerciales

douteuses, car les besoins des consommateurs sont négligés, et l'argent est recherché avec un zèle implacable.

Les coureurs de fric sont des consommateurs qui n'ont pas encore achevé leur transition vers le statut de producteur. Ils veulent être des producteurs, mais ils raisonnent avec l'égoïsme des consommateurs.

Ainsi, pendant le boom immobilier, les coureurs de fric sont devenus courtiers en hypothèques et agents immobiliers. L'éclatement de la bulle a purgé l'industrie de ces excès. À présent, avec un taux de saisie jamais atteint auparavant, les « restructurations de crédit » voient naître de nouveaux coureurs de fric. Chaque période de prospérité et de récession vient avec son lot de coureurs de fric qui sont égoïstement motivés par l'idée de monter à bord d'un train de tendances mais sont dans les affaires dans l'unique but de se servir eux-mêmes. Avec de multiples consommateurs égoïstes à se mettre sous la dent, les coureurs de fric survivent et prospèrent jusqu'à la prochaine crise ou jusqu'à ce qu'ils soient pris en fraude. En période d'excès, les escroqueries, les procédés malhonnêtes et les arnaques se répandent parce que les coureurs de fric se multiplient et que des déséquilibres se créent.

POUR ATTIRER L'ARGENT, OUBLIEZ L'ARGENT

Vous voulez vous faire un paquet de fric ? Alors commencez par attirer l'argent au lieu de courir après.

L'argent, c'est comme un chat malicieux ; si vous lui courez après dans le quartier, il vous échappe. Il se cache dans un arbre, derrière un buisson ou dans le jardin. Mais si vous l'ignorez et que vous vous concentrez sur ce qui *attire* le chat, il vient à vous et se love sur vos genoux.

L'argent n'est pas attiré par les gens égoïstes. Il est attiré par les entreprises qui résolvent des problèmes. Il est attiré par les gens qui répondent à des besoins et apportent de la valeur ajoutée. *Répondez massivement à des besoins, et vous attirerez massivement l'argent. La masse d'argent* que vous avez dans la vie n'est qu'un reflet de *la masse de valeur* que vous avez apportée aux autres. Ignorez cette symbiose et l'argent vous ignorera. Les entreprises qui réussissent ont toutes une caractéristique en commun : la satisfaction des consommateurs reflétée par les ventes sur le marché. Ce sont les consommateurs et le marché qui déterminent la viabilité de votre entreprise, pas vous. Si vous vendez 10 millions de quelque chose, c'est que 10 millions de personnes ont jugé que votre produit va les aider ou répondre à un de leurs besoins.

La seule Voie rapide qui marche est une route de bitume – des besoins, des envies et des solutions dures comme la pierre –, pas une route de sable. Une chaussée dure comme la pierre vous donne un avantage compétitif unique. Répondez aux besoins sur une grande échelle ou avec une grande magnitude. Ce peut être quelque chose d'aussi exceptionnel que de créer une société de logiciels, comme ce qu'a fait Bill Gates, ou quelque chose d'anodin en apparence, comme de donner un nouvel élan à quelque chose qui existe déjà. Si vous possédez un site web qui est visité par 10 000 personnes par jour, vous avez un impact. Si vous possédez une agence immobilière qui loge 1 000 personnes, vous avez un impact.

Ayez un impact, bon sang, et commencez à apporter de la valeur ajoutée ! Laissez l'argent venir à vous. Regardez autour de vous et sortez de votre bulle, arrêtez d'être égoïste et aidez vos congénères à résoudre leurs problèmes. Dans ce monde d'égoïsme, soyez désintéressé. Vous voulez quelque chose de plus concret ? Aucun problème. Faites en sorte qu'un million de personnes réagissent positivement à l'une des choses suivantes :

1) Faites qu'elles se sentent mieux.
2) Aidez-les à résoudre un problème.
3) Instruisez-les.
4) Faites en sorte qu'elles aient une meilleure apparence (santé, nutrition, habillement, maquillage).
5) Donnez-leur la sûreté (logement, sécurité, santé).
6) Déclenchez une émotion positive (amour, joie, rire, confiance en soi).
7) Satisfaites leurs appétits, du primaire (alimentation) au plus osé (sexuel).
8) Simplifiez-leur la vie.
9) Renforcez leurs rêves et donnez-leur de l'espoir.

… et je vous garantis que *vous vaudrez des millions.*

Alors, la prochaine fois que vous traînez sur le Web à la recherche d'un moyen de vous faire de l'argent, détendez-vous et demandez-vous : « Qu'est-ce que j'ai à offrir au monde ? » *Offrez de la valeur au monde et l'argent sera attiré par vous comme par un aimant !*

« FAITES CE QUE VOUS AIMEZ FAIRE »… ET MOUREZ, CE FAISANT

Méfiez-vous d'une autre scie des gourous : « Faites ce que vous aimez faire et l'argent suivra ! » N'importe quoi. Enfin, sauf si vous voulez transgresser le commandement du Besoin. « Faites ce que vous aimez faire », voilà une autre déclaration mythique et hypocrite de gourous et de prétendus coachs de vie qui ne sont probablement pas loin de la faillite eux-mêmes. Malheureusement, la route où l'on « fait ce que l'on aime faire » converge rarement avec la richesse. À vrai dire, elle peut même vous conduire sur la route de l'amour destructeur.

Si vous êtes comme moi, « faites ce que vous aimez faire » n'a jamais été une option. Pensez à ce que vous aimez faire, puis demandez-vous : quelqu'un va-t-il payer pour ça ? Est-ce que ça va répondre à un besoin ? Êtes-vous assez bon pour gagner de l'argent en faisant ça ? Il y a de fortes chances que ce soit non.

Pour pouvoir s'enrichir en « faisant ce que l'on aime faire », il faut deux choses :

1) Ce que vous aimez faire doit répondre à un besoin,

2) vous devez être exceptionnel dans ce domaine.

J'adore jouer au basket, mais je suis nul. J'ai beau aimer ça, je ne peux pas en faire une carrière. J'adore jouer du piano, mais là aussi, je suis nul. J'aime des tas de choses, mais en général, je suis nul. Si je voulais faire carrière dans un de ces domaines que « j'aime », j'aurais besoin d'un capital temps et argent illimité parce que personne ne donnerait un centime pour que je fasse ça. Qui veut supporter un truc pareil ?

Prenez ce livre… J'adore écrire. Pour moi, écrire ce livre, c'est la réalisation du rêve de « faire ce que j'aime faire », et ce rêve a été rendu possible par l'Autoroute. Si j'avais besoin de ce livre pour payer mon emprunt immobilier, je ne suis pas sûr que ça marcherait. Je ne sais pas du tout si ce livre va se vendre à 10 exemplaires ou à 10 millions. Donc je ne peux pas compter dessus.

Souvent, « faire ce que l'on aime faire » pour gagner sa vie ne suffit pas parce qu'on n'est pas assez bon. De plus, il y a tant de gens qui « font ce qu'ils aiment faire » que le marché est saturé dans ce domaine, au point que les marges se dégradent et qu'une forte concurrence règne.

Il y a du monde dans la création littéraire. Ce n'est pas parce que j'adore écrire que l'argent suivra. En fait, tout le monde se fiche de savoir que j'aime écrire. Pas vous ? Bien sûr que si ! *Vous voulez savoir si ce que j'écris peut vous aider.*

Dans une interview pour un magazine, il était demandé au milliardaire R. J. Kirk comment il évaluait son succès. Il a répondu : « C'est aux autres de dire si je suis utile ou non. » Ce n'est pas à vous de déterminer si vous êtes utile. C'est le marché qui le détermine. Les gens paient pour la satisfaction d'un besoin qu'ils ont ; ils ne paient pas pour satisfaire votre besoin de « faire ce que vous aimez faire ». Les gens paient pour des solutions, pas pour votre plaisir. Les gens paient pour une résolution de leurs problèmes. Ils n'en ont rien à faire que vous aimiez ceci ou cela. Si vous voulez « faire ce que vous aimez faire » mais que cela ne répond pas à un besoin de manière spectaculaire, personne ne paiera pour ça !

Ce livre a été rendu possible parce que je n'avais pas besoin que l'argent confirme et authentifie mes compétences. Si cette phrase n'est pas trop compliquée à comprendre, vous voyez ce que je veux dire. Peut-être que je ne suis tout simplement pas assez bon. Indépendamment des ventes, mon livre témoigne que je « fais ce que j'aime faire », que je sois bon dans ce domaine ou non. Grâce à l'Autoroute, l'argent a pu être retiré de l'équation. Je n'ai à présent plus besoin d'être payé pour « faire ce que j'aime faire ». Je le fais, tout simplement. En d'autres termes, l'argent m'a permis de « faire ce que j'aime faire », et non l'inverse. Plutôt ironique, non ?

LeBron James est payé pour jouer au basket parce qu'il est bon. Une des nombreuses destinations de l'Autoroute, c'est de ne plus avoir besoin que l'argent confirme l'activité que « vous aimez faire ». La réussite sur l'Autoroute signifie que je pourrais jouer au basket sept jours par semaine si je le voulais. Je peux jouer aux jeux vidéo toute la journée. Je n'ai pas besoin d'être payé pour « faire ce que j'aime faire » parce qu'aujourd'hui je peux le faire GRATUITEMENT.

Si vous faites partie des quelques chanceux qui peuvent toucher un revenu d'une activité spécifique qu'ils aiment ET dans laquelle ils sont assez bons, bravo à vous. Et félicitations, vous n'aurez peut-être pas besoin d'une Autoroute. Une Voie lente suffira peut-être. Pas de souci. Mais pour ceux d'entre nous qui ne peuvent tirer un revenu de ce qu'ils aiment faire, l'Autoroute leur propose des alternatives.

« FAITES CE QUE VOUS AIMEZ » – CONTREFAÇONS ET DÉRIVATIFS

Si vous ne pouvez pas avoir un emploi ou un business qui corresponde à ce que vous aimez faire, vous risquez de tomber dans un piège. Votre

réaction naturelle est de faire un pacte avec le diable – la Voie lente. Vous bradez votre vie en faisant des choses que vous détestez pour pouvoir faire des choses que vous aimez. Vous dites : « Je ferai cinq jours d'un boulot que je déteste pour pouvoir profiter de deux jours de week-end à faire quelque chose que j'aime faire. » Est-ce que cela vous semble une façon rationnelle de penser ?

Ainsi, mon ami Andy est un agent de recouvrement pour une banque, et il déteste son travail. Quand on prend une bière ensemble, j'entends ses récriminations, sa frustration et les conneries liées au boulot : la microgestion quasi nazie, le patron incompétent et ses collègues psychotiques. Il est en première ligne sur tous les fronts. Il s'insensibilise à cette souffrance cinq jours par semaine. Ce qui le sauve ? Ses week-ends. Il paie le fait de partir en bateau le week-end, qui est « ce qu'il aime faire », en faisant « ce qu'il déteste ».

Il y a d'autres gens qui négocient « ce qu'ils aiment faire » en en faisant une alternative ou un dérivatif. Par exemple, Pauline adore tricoter, et elle vend ses réalisations en ligne. José adore les systèmes audio pour automobiles, alors il ouvre un magasin d'autoradios. Janice adore sculpter, et elle vend ses œuvres à la galerie d'art du coin. Gary est un culturiste passionné, alors il devient un coach personnel.

Les dérivatifs présentent deux dangers :

1) Ils ne permettent pas de se faire de l'argent rapidement.

2) Ils représentent un danger pour ce que l'on aime.

Tout d'abord, « faites ce que vous aimez faire » permet rarement de se faire de l'argent rapidement parce que, très vraisemblablement, non seulement VOUS faites ce que vous aimez faire, mais il y a des milliers d'autres personnes qui aiment faire la même chose (pour preuve, il vous suffit de regarder la première semaine d'auditions pour *American Idol).* Le besoin est faible, d'où un marché saturé et des marges bénéficiaires réduites.

À ma salle de sport, un coach personnel que je connais m'a dit qu'il avait du mal à joindre les deux bouts. Quand je lui ai demandé pourquoi, il m'a répondu qu'il y avait tant de concurrence sur le marché des coachs personnels qu'il ne pouvait facturer un taux horaire qui vaille le coup. Ses tarifs diminuent, du fait de l'offre abondante de coachs personnels, et quand l'offre dépasse la demande (le besoin), les prix chutent. Pas assez de besoin, trop d'offres. Alors pourquoi le secteur des coachs personnels est-il aussi saturé ? C'est simple. Les gens suivent aveuglément les

conseils des gourous sans réfléchir au besoin : « Faites ce que vous aimez faire. » Malheureusement, si vous ADOREZ faire ça, il y a fort à parier que des milliers d'autres personnes adorent faire ça aussi. Quand vous « faites ce que vous aimez faire », attendez-vous à devoir affronter une vive concurrence. Qui va avoir les marges bénéficiaires les plus grandes ? Le coach personnel ? Ou le gars qui lance une société pour nettoyer les scènes de crimes ?

Le deuxième danger des dérivatifs, c'est que le goût que vous avez pour cette activité risque d'en prendre un coup quand vous l'exercez pour de l'argent. Quand vous êtes obligé de faire quelque chose pour de l'argent, même quelque chose que vous prétendez aimer faire, ce goût court un danger.

Il y a des années, j'ai pris un emploi de chauffeur de limousine parce que j'adorais conduire. Quand j'ai arrêté ce boulot, je détestais conduire. Après le travail, je restais à la maison tellement j'en avais marre de conduire. Mon goût en avait pris un coup.

J'ai eu autrefois une copine qui peignait de magnifiques tableaux pendant ses loisirs. Quand je lui ai demandé pourquoi elle ne faisait pas ça à plein temps pour gagner sa vie, sa réponse a été simple : « Je peins quand j'ai vraiment envie de peindre. » Les quelques fois où elle avait peint pour de l'argent, ça avait freiné sa créativité parce qu'il y avait une autre force derrière sa motivation : l'argent, et non l'émotion tirée de l'instant présent.

Reste les sportifs professionnels qui peuvent « faire ce qu'ils aiment faire », parce qu'ils sont à l'apogée de leur sport. Et encore, même après avoir gagné des millions, ils sont nombreux à souffrir du même sort. Ils perdent le goût pour leur domaine de prédilection. Les danseurs perdent leur goût pour la danse. Les artistes perdent leur goût pour l'art. L'argent et les exigences de la vie jettent une ombre sur leur goût et le transforment en fardeau.

Si les dérivatifs au précepte de « faire ce que vous aimez faire » peuvent procurer un semblant de bonheur, ils œuvrent sur des marchés saturés et, plus grave encore, ils pourraient mettre en danger votre goût naturel pour cette activité.

VOTRE SYSTÈME D'ALLUMAGE : PASSER DU GOÛT À LA PASSION

Le carburant qu'il vous faut sur l'Autoroute, c'est la *passion*, pas le goût. C'est la passion qui vous fait sortir du garage et prendre la route. Si vous êtes passionné par quelque chose en particulier, vous ferez n'importe quoi pour ça. J'étais passionné par les Lamborghini, et j'étais prêt à faire n'importe quoi. Ramasser les crottes de chiens, faire des ménages, travailler à 3 heures du matin – s'il y avait un truc qu'il fallait faire, j'avais la passion nécessaire pour m'y livrer. Est-ce que j'adorais conduire des limousines ? Certes non. Mais j'avais pour l'Autoroute une passion qui me motivait pour agir vers ma vision du futur.

Votre véhicule a besoin d'un système d'allumage, un starter, quelque chose qui vous fait sauter hors du lit le matin, prêt à affronter la journée. Ce système d'allumage, c'est la passion. Il faut que vous soyez passionné par quelque chose de grand. C'est différent pour chacun d'entre nous, mais une fois que vous l'aurez trouvé, rien ne vous arrêtera.

Quand vous replacez vos objectifs et vos visions au bout d'une route qui fonctionne, votre vie quotidienne s'en trouve transformée, et vous agissez chaque jour avec passion pour vous rapprocher de cette destination précise. Si vous ne pouvez pas être payé pour faire quelque chose de particulier, identifiez une « raison » ou un « objectif » qui déclenchera en vous la passion d'agir.

Quelle est votre RAISON ? Pourquoi faites-vous ce que vous faites ? Pourquoi suivre l'Autoroute ? À qui voulez-vous prouver quelque chose ? Voici la liste de mes RAISONS personnelles :

- « Je veux rembourser le crédit immobilier de ma mère. »
- « Je veux me réveiller sans réveil. »
- « Je veux écrire un livre sans la pression de l'argent. »
- « Je veux une grande maison à flanc de montagne avec piscine. »
- « Je veux une Lamborghini. »
- « Je veux changer les choses. »
- « Je veux lui prouver qu'il avait tort. »

C'est plus fort d'avoir une passion que de « faire ce que l'on aime faire », parce que la passion est le carburant de la motivation pour se dépasser, et elle est généralisée. Quand on se concentre sur « faire ce que l'on aime faire », alors l'objectif se réduit à une industrie en particulier, et vous risquez de transgresser le commandement du Besoin. Pourquoi vous lancez-vous dans ce créneau ? Parce que vous l'aimez ? Ou parce qu'il correspond à un véritable besoin du marché ?

Je le répète : c'est la passion pour un objectif, une raison, qui motive l'action sur l'Autoroute.

Mike Rowe, présentateur de l'émission de télé-réalité *Dirty Jobs* [1], a dressé le portrait de plusieurs entrepreneurs qui avaient des tâches plus que pénibles. Il y avait celui qui teste le fumier de bovin, ou encore celui qui nettoie les fientes de pigeons, tous avaient ceci de commun qu'ils étaient passionnés. Aucun n'« aimait » ce qu'il faisait, mais ils avaient des « raisons » passionnées et des comptes en banque bien garnis. La concurrence était rare parce que tous les autres sont trop occupés à chercher à « faire ce qu'ils aiment faire ».

Tout ce dont vous avez besoin, c'est une « raison » impérative qui transforme vos activités quotidiennes en motivation passionnée – métamorphose qui fait que dès le saut du lit, vous êtes prêt à foncer sur l'Autoroute. Quelles sont vos RAISONS, et sont-elles assez solides pour vous motiver à suivre le processus ?

QUAND ON EST PASSIONNÉ, LE TRAVAIL N'EST PLUS UN POIDS

Quand ma société en était à ses débuts, je ne comptais pas mes heures. Est-ce que je souffrais de la lourde charge de travail ? Non. J'aimais ça, parce que j'avais mes « raisons » et que j'allais dans ce sens. Le voyage m'a endurci, m'a lancé des défis, et oui, même amusé, parfois ! J'étais passionné par ce que je voulais et j'allais l'avoir. *L'Autoroute n'est pas une destination mais un voyage personnel.*

Écrire ce livre a été un voyage de longue haleine, et je dois avouer que j'ai abandonné trois fois. Pourquoi ? Après avoir passé un an à écrire sans parvenir à mes fins, mon goût pour l'écriture s'est évaporé. J'ai commencé à détester ça. Je « faisais ce que j'aimais » et puis, soudain, cet engouement s'est éteint parce que les gens commençaient à attendre ce livre. Je me suis confié ainsi à un ami : « J'abandonne. Ça ne me plaît plus, et je n'ai pas besoin de le finir. »

Alors comment ai-je fini, si mon goût pour l'écriture s'est évaporé ? J'ai trouvé ma passion, ce qui m'a poussé à terminer : j'aime voir les rêves des autres devenir réalité. Quand un rêve qu'on croyait mort revient à la vie, je me sens revigoré. Chaque fois que je voulais abandonner, je recevais un e-mail qui me félicitait : « Votre forum a changé ma vie » ou bien « Merci, ma vie a été transformée ». Cette expression de la passion

était ce qui a relancé mon effort d'écriture. Du goût, je suis allé à la passion en passant par la souffrance.

FAITES CONVERGER VOTRE ROUTE AVEC UN RÊVE FANTASTIQUE

Une route qui ne converge pas avec vos rêves est une impasse. Quand vous abandonnez vos rêves, la vie s'étiole. Rappelez-vous quand vous étiez enfant et qu'on vous demandait : « Qu'est-ce que tu veux faire quand tu seras grand ? » Qu'est-ce qui se cache véritablement derrière cette question ? C'est une façon de découvrir la route de vos rêves, et la réponse relevait en général du fantasme. En ce qui me concerne, je voulais être astronaute (la faute à Han Solo), réalisateur de films (la faute à George Lucas) et écrivain (la faute à Isaac Asimov).

Et vous ? Quel est votre rêve fantastique, délirant ? Et la vraie question préoccupante est la suivante : y a-t-il une chance que vous soyez en train de vivre ce rêve, ou sur le point de le faire ? Très probablement non, parce que la Voie lente l'a tué.

J'ai posé cette question à mon ami Rick. Je vous le donne en mille. Il n'a pas répondu : « Je veux être vendeur à Verizon Wireless. » Non. Il a dit qu'il voulait être coureur automobile. Alors pourquoi est-ce que Rick vend des téléphones portables, aujourd'hui ? Y a-t-il la moindre chance qu'il devienne l'homme de ses rêves – un coureur automobile ?

Non. Le rêve est mort, et la route, à l'abandon. Pourtant, tout en s'accrochant à son job et en attendant une promotion, il se dit : « Il doit y avoir autre chose que ça. »

Et puis il y a Sarah. Elle n'a pas répondu : « Je veux faire les 3 × 8 chez Taco Bell. » Non, elle voulait être artiste. Mais aujourd'hui, elle se retrouve à travailler de nuit, à laver le sol d'une salle de restauration où des porcs ont confondu la mayonnaise avec de la peinture à doigts. Alors qu'elle essore sa serpillière, Sarah voit passer une ombre. « C'est ça, ma vie, maintenant ? »

Le problème, pour ces gens, n'est pas leur boulot. Nous avons tous eu des jobs peu ragoûtants que nous détestions. Le problème, c'est qu'ils sont dans une impasse qui n'aboutira jamais sur un de leurs rêves. Ils ont laissé tomber leurs rêves pour payer leurs factures. Au lieu de mener vers leurs rêves (ou une chance de rêve), leur route est un enfer auquel ils ne peuvent échapper. La vie n'est plus que souffrance. Il n'y a rien de mal à travailler chez Verizon ou Taco Bell. C'est même bien mieux que certains

jobs insignifiants que j'ai eus. Mais je vous en prie, ne faites pas de ces jobs le moyen d'arriver à vos fins, votre destination finale, parce que vous n'atteindrez probablement jamais cette « fin ».

Vous savez, si votre rêve est mort, votre passion aussi. C'est quand on n'a « pas de passion » qu'on devient insensible au plus extraordinaire violoniste du monde qui joue à la gare. C'est quand on n'a « pas de passion » qu'on va droit à la médiocrité et à la vie de Monsieur Tout-le-monde. C'est quand on n'a « pas de passion » qu'on devient malheureux. C'est quand on n'a « pas de passion » qu'on ne connaît jamais la richesse.

Si vous avez du mal à trouver une motivation, redynamisez votre rêve en vous frayant un chemin qui puisse en faire votre réalité. Quand un rêve est mort, il ne permet pas de se frayer un chemin de passion. La passion déclenche votre volonté de faire ce qu'il faut pour aller au-delà de ce que les autres font. Les Fonceurs travaillent comme personne, de façon à pouvoir vivre comme personne. Acceptez 4 ans de dur travail pour accéder à 40 ans de liberté. Malheureusement, la plupart des gens acceptent 40 ans de dur travail pour plus ou moins 4 semaines de liberté, en fonction du temps de congés payés qu'ils ont.

TROUVEZ VOTRE « NEIGE DANS LES TOILETTES »

Comment trouver votre passion ? La passion naît soit de l'excitation, soit du mécontentement. Lisez l'histoire suivante, postée sur le forum de l'Autoroute (TheFastlaneForum.com).

> J'ai grandi dans une famille pauvre, et nous vivions dans une très vieille grange dont la moitié avait été convertie en maison. L'hiver était une des pires périodes de l'année parce que les canalisations gelaient, et du coup, on n'avait plus d'eau courante. La seule façon de « tirer la chasse d'eau », c'était de prendre de la neige dehors, de l'entasser dans le réservoir d'eau derrière les toilettes et d'attendre qu'elle fonde. Je voyais bien que ma mère devait mettre de la neige dans le réservoir des toilettes juste pour qu'on puisse tirer la chasse. Le pire, c'est qu'il fallait le remplir à nouveau chaque fois que quelqu'un allait aux toilettes. Un jour, je me suis fait la réflexion : « Je ne veux plus jamais vivre comme ça ! »

Quelle est votre passion, votre éternelle « neige dans les toilettes » ?

> Leslie Walburn est une passionnée des animaux. Déçue par les refuges départementaux qui euthanasient les chiens, son rêve est d'avoir un refuge où les chiens ne seraient jamais piqués. Si elle peut « faire ce qu'elle aime » en travaillant dans un refuge, cela ne la rapproche pas de ses rêves et ne lui permet pas non plus

> d'amasser tout l'argent nécessaire pour poursuivre son rêve. Oui, les refuges pour chiens coûtent cher. Alors Leslie préfère laisser sa passion alimenter sa motivation – elle crée un business sur l'Autoroute (qui n'a rien à voir avec les animaux) qui lui permettra de financer son rêve. Sa passion mène à un rêve sans toute la pression de l'argent.

Pensez à un moment où votre vie a été chamboulée par l'excitation et/ou le mécontentement.

Voilà votre passion. Pour moi, l'excitation transformée en passion remonte au jour où, adolescent, j'ai vu ma première Lamborghini et où j'ai pris une décision : « Un jour, j'aurai une Lamborghini. » Pour moi, le mécontentement transformé en passion remonte aux occasions où j'ai vu ma mère se démener avec des petits boulots sans intérêt, à essayer d'élever seule ses trois enfants. Les deux ont été le carburant de ma passion ; je voulais une Lamborghini et je voulais aider à alléger le fardeau de ma mère. L'excitation (les fortes envies et les désirs) sert de carburant à la passion, tout comme le mécontentement (les situations indésirables). Les deux m'ont permis de faire ce que d'autres ne feraient pas. Si vous trouvez les vôtres, vous aussi, vous y arriverez.

Résumé du chapitre 30 : les particularités de la Voie rapide

- D'après le commandement du Besoin, les entreprises qui répondent à un besoin sont celles qui gagnent. Les besoins peuvent être des souffrances, des lacunes dans des offres de service, des problèmes non résolus ou des déconnexions émotionnelles.
- 90 % de toutes les nouvelles entreprises font faillite parce qu'elles sont fondées sur des besoins internes et égoïstes, et non sur les besoins externes du marché.
- Tout le monde se fiche de vos désirs égoïstes de rêves ou d'argent ; tout ce que les gens veulent savoir, c'est ce que votre entreprise peut faire pour eux.
- Les coureurs de fric n'ont pas rompu avec l'égoïsme, et ils poursuivent souvent leurs propres besoins égoïstes à travers leurs entreprises.
- C'est avec leur argent que les gens votent pour votre entreprise.
- Courez après l'argent et celui-ci vous échappera. En revanche, si vous l'ignorez et que vous vous concentrez sur ce qui l'attire, il viendra à

vous.

- Aidez un million de personnes et vous deviendrez millionnaire.
- Pour pouvoir non seulement faire « ce que vous aimez faire », mais également gagner de l'argent, votre goût doit répondre à un besoin, et vous devez être exceptionnel dans ce domaine.
- Quand on « fait ce qu'on aime faire », on se retrouve sur des marchés saturés dont les marges sont maigres.
- Quand vous avez les ressources financières, vous pouvez « faire ce que vous aimez faire » sans avoir besoin d'être payé pour ça ou d'être exceptionnel dans ce domaine.
- Sur la Voie lente, M. Prudent se paye deux jours de ce qu'il aime faire en faisant pendant cinq jours ce qu'il n'aime pas faire.
- « Faire ce que vous aimez faire » pour de l'argent, c'est faire courir un risque à ce que vous aimez faire.
- C'est la passion pour un objectif, une raison d'agir, qui mène à la réussite sur l'Autoroute.
- Quand on est passionné par une raison d'agir, le travail se transforme en *joie*.
- Quand on « fait ce qu'on aime faire », en général, on finit par transgresser le commandement du Besoin.
- Le bon chemin pour vous est celui qui coïncide avec vos rêves.

1. Littéralement : « Sales Boulots ». (NdT)

31

LE COMMANDEMENT DE L'ENTRÉE

Nos plans échouent parce qu'ils n'ont aucun but.
Il n'est pas de vent favorable pour qui ne connaît pas son port.

SÉNÈQUE

VOUS POUVEZ ÊTRE LE MOUTON OU LE BERGER

On était en 1994, et j'étais dans un auditorium bondé et surchauffé, au milieu d'une foule en effervescence – une fourmi perdue dans une fourmilière. Des mois plus tôt, je m'étais lancé dans une entreprise de marketing de réseau, et c'était sa réunion de motivation mensuelle. Tous ces gens étaient excités, anxieux, et dans les starting blocks.

Pas moi. Je regardais autour de moi, et je voyais un problème. Je voyais une armée de zombies qui s'accrochaient à tout ce qui était dit, sans aucun esprit critique, et j'étais moi-même sur le point de me laisser endoctriner. Mais je ne me laissais pas faire. Je posais des questions. Je revenais à la charge, j'étais curieux et je voulais en savoir plus sur le chemin que j'étais sur le point d'entreprendre.

Je demandais souvent, et dès le début : « Vous gagnez combien ? » Comme avec les politiciens, la réponse était mise de côté et déviée sur une personne de l'organisation qui était absente, mais je n'étais pas dupe. OK, vous m'avez déjà dit que Bill Hanson se fait 30 000 $ par mois, mais *vous,* combien est-ce que vous touchez ? Et vous ? Et vous ? Et les 3 000 autres personnes de la salle ? La vérité, c'est qu'il y en avait peu qui se faisaient de l'argent. Pourquoi ? Parce qu'ils étaient coincés dans les embouteillages d'une route encombrée qui ne répondait pas au

commandement de l'Entrée. On avance lentement sur une route encombrée, embouteillée, quand encore on avance.

LE COMMANDEMENT DE L'ENTRÉE

Quatre fois, j'ai échoué dans le marketing de réseau parce qu'inconsciemment, je possédais la vérité : ce chemin transgressait le commandement de l'Entrée.

COMMANDEMENT NUMÉRO 2 : L'ENTRÉE

Le commandement de l'Entrée stipule que *plus les barrières à l'entrée de n'importe quelle route menant à un business sont faciles à lever, voire inexistantes, plus l'efficacité de cette route diminue, car on assiste, de ce fait, à une augmentation de la concurrence dans ce secteur.* Des barrières à l'entrée plus difficiles à franchir signifient des routes plus solides, plus efficaces, car il y a moins de concurrence et moins besoin d'être exceptionnel.

Les entreprises qui ont des barrières à l'entrée faciles à lever ne sont pas de bonnes routes, parce qu'une entrée facile entraîne une concurrence élevée et une circulation dense, avec tout le monde qui se partage le même gâteau. Et quand la circulation est congestionnée, il n'y a pas de mouvement.

Autrement dit, si, pour « démarrer un business », il suffit de payer 200 $ pour avoir un kit de distributeur, c'est qu'il n'y a pas de barrières à l'entrée, et cette opportunité doit être écartée. Si n'importe quel type qui fait la sieste à côté de la benne à ordures dans l'allée derrière Chez Chan, le restaurant chinois du coin, peut démarrer le même business que vous en quelques minutes, ce n'est pas l'activité qu'il vous faut. Le monde est plein de ces prétendus business qui n'ont pas de barrières à l'entrée. Et c'est pour ça qu'ils sont nuls et que les gens qui se lancent là-dedans ne sont pas riches.

Il y a dix ans, le gros buzz, c'était : « Faites-vous des millions sur eBay ! » Ça n'a pas duré longtemps parce que cette opportunité a fini par transgresser le commandement de l'Entrée. Étant donné que vous pouviez créer un business sur eBay en dix minutes, eh bien, je vous le donne en mille : des millions d'autres gens pouvaient en faire autant ! Et qui s'est fait des millions de dollars ? Les premiers arrivés : eBay et les fondateurs d'eBay. Ils ont roulé sur l'Autoroute et ont pris des milliers d'auto-

stoppeurs en cours de route. Il y en a peu qui s'en sont bien sortis, et des millions qui ont échoué.

Il y a quelques mois encore, le gros buzz, c'étaient les blogs sur Internet. Les blogueurs se font des milliers de dollars ! C'est juste, mais aujourd'hui, le blogueur multimillionnaire est l'exception plutôt que la règle. Pourquoi ? Parce que l'opportunité s'est fait écraser par la facilité d'entrée, ce qui a entraîné des encombrements, de la concurrence et une saturation. La saturation génère du bruit. Le bruit entraîne une réduction du volume des ventes. Une réduction du volume des ventes entraîne une baisse des bénéfices. Si n'importe qui peut créer le même business que vous en un jour ou moins, vous transgressez sans doute le commandement de l'Entrée, et l'avenir s'annonce difficile.

Le marketing de réseau – ou MLM[1] – transgresse toujours le commandement de l'Entrée. Sauf si c'est vous qui possédez et créez la société de marketing de réseau elle-même. Si vous êtes dans une salle avec 2 000 autres personnes qui font exactement la même chose que vous, vos chances de réussite sont maigres. Qui est l'innovateur, le leader, celui qui se tient sur la falaise et écarte les eaux de la mer Rouge ? Le gars qui est sur l'estrade et a fondé la société de MLM, c'est lui qui est sur l'Autoroute. Et vous ? Désolé, mais vous n'êtes qu'un énième soldat de son armée de l'Autoroute, un rouage dans sa stratégie de marketing. Le fondateur de la société de MLM n'a pas besoin de grimper en haut de la pyramide, puisque c'est *lui qui a construit la pyramide !* Vous pouvez construire une pyramide, ou grimper les échelons d'une pyramide. Vous pouvez être le mouton ou le berger.

POUR COMPENSER UNE ENTRÉE TROP FACILE, IL FAUT ÊTRE « EXCEPTIONNEL »

Si vous transgressez le commandement de l'Entrée, il vous faudra être *exceptionnel*. Être exceptionnel permet de compenser une entrée trop facile. Hélas, il y a à peu près aussi peu de chances d'être exceptionnel que de passer professionnel pour un sportif simplement au-dessus de la moyenne au lycée.

Ainsi, quand je me suis retrouvé dans cet auditorium avec des milliers d'autres vendeurs en réseau, j'ai compris que pour sortir du lot parmi tous ces gens qui faisaient la même chose, il fallait que je sois exceptionnel. Il fallait que je sois le meilleur. Honnête avec moi-même, je savais que je ne pouvais pas l'être dans cette structure. Est-ce que je pouvais être

l'exception parmi 50 000 « distributeurs » partageant les mêmes aspirations ? J'avais des doutes. À l'inverse, quand j'ai commencé ma société internet, j'avais une douzaine de concurrents. Est-ce que je pouvais être l'exception parmi 12 concurrents ? Absolument.

Voici d'autres exemples où il faut être exceptionnel : quand on joue au poker de manière professionnelle ou qu'on fait de la spéculation financière en investissant dans des actions, des contrats à terme et des opérations de change. Ces deux disciplines transgressent le commandement de l'Entrée et ont peu de restrictions d'accès, si encore elles en ont. Je peux aller à Las Vegas avec 10 000 $ et m'inscrire à un tournoi de poker quand je veux. Je peux déposer 10 000 $ sur un compte de titres et commencer à jouer sur les taux de change. *C'est le manque de barrière à l'entrée lui-même qui crée le marché,* et pour réussir sur ce marché, vous devez être exceptionnel. Les meilleurs joueurs de poker au monde (et les plus riches) sont exceptionnels et tirent profit des plus faibles qui sont attirés par cette barrière d'entrée quasi inexistante. C'est ce que les professionnels appellent l'« argent mort ».

Il existe la même chose sur le marché des changes. Les novices vont et viennent, négocient des devises, espèrent faire fortune pendant que les seuls qui se font vraiment des millions sont ceux qui sont exceptionnels et les fournisseurs du secteur, comme les plates-formes de devises, les maisons de courtage et les sites de poker en ligne.

Il y a un vieux dicton qui dit : « Dans une ruée vers l'or, ne cherchez pas l'or, vendez des pelles ! » Quand il s'agit d'entrée sur le marché, votre secteur de l'industrie et votre business ne devraient pas être accessibles à tout un chacun, parce que si c'est le cas, il faut que vous soyez exceptionnel. Et si vous êtes exceptionnel, une entrée facile n'est plus un handicap mais un atout.

L'ENTRÉE EST UN PROCESSUS, PAS UN ÉVÉNEMENT

Vous voulez savoir si votre business transgresse le commandement de l'Entrée ? La réponse tient dans une autre question simple : est-ce que se lancer dans les affaires relève d'un *événement* ou d'un *processus ?* Si vous vous retrouvez tout à coup dans un business parce que vous avez acheté un kit de distributeur ou que vous avez rempli un formulaire en ligne, vous transgressez le commandement de l'Entrée. Si vous vous retrouvez soudain dans un business parce que vous avez fait un truc ou deux, vous transgressez le commandement de l'Entrée. À l'inverse, si je

voulais ouvrir un *bed & breakfast* dans la Napa Valley, il faudrait que je trouve une propriété, que je la retape, que je l'assure, que j'obtienne un permis d'exploitation, que j'embauche du personnel et que je passe encore par une dizaine d'étapes. L'Entrée est un processus détaillé.

Pour démarrer un business, comme pour atteindre la richesse, il faut passer par une série de choix réfléchis qui constituent un processus. Les fondateurs de sociétés de marketing de réseau réussissent remarquablement bien parce qu'ils savent que les gens adorent les événements, et quoi de mieux comme événement que : « Remplissez ce formulaire et vous voilà dans les affaires ! » *Ils exploitent la facilité d'entrée à leur avantage.* En tant qu'entrepreneurs, nous voulons créer des sociétés auxquelles d'autres peuvent se joindre par le biais d'un événement. Ne vous laissez pas duper. Envoyer un chèque à une adresse figurant au dos d'un magazine pour entrepreneurs n'est pas un embryon de business. Tout business que l'on peut créer/rejoindre en seulement 10 minutes transgresse le commandement de l'Entrée. Transgressez ce commandement et vous devenez Monsieur Tout-le-monde qui fait partie du plan pour gagner l'Autoroute de quelqu'un d'autre.

TOUT LE MONDE LE FAIT !

Ça ne vous arrive jamais d'être coincé dans les embouteillages sur l'autoroute et de ne pas bouger pendant des heures ? Bienvenue au pays où « Tout le monde le fait ! » Une route encombrée par la circulation est une route encombrée de gens. Si tout le monde le fait, moi je ne le ferai pas. Je quitterai la route, et vous devriez en faire autant. Pourquoi ? Parce que tout le monde n'est pas riche. Si tout le monde était riche, c'est que ça marcherait de faire « ce que tout le monde fait ».

En matière d'argent, le meilleur signal d'avertissement, c'est l'expression : « tout le monde ». « Tout le monde » est le signal que le commandement de l'Entrée a été transgressé. Si tout le monde se livre à la même activité, ça ne marchera certainement pas.

Quand « tout le monde » achetait frénétiquement une ou des maisons pendant le boom immobilier, moi j'ai fait le contraire. Je me suis mis sur la touche et j'ai vendu. Quand les gens se déchaînent pour acheter, vous devriez vendre. Quand ils se déchaînent pour vendre, vous devriez acheter ou ne rien faire.

L'Histoire est pavée de hauts et de bas où tout le monde faisait la même chose. Rien que dans la dernière décennie, il y en a de parfaits exemples,

que ce soit le boom technologique de la fin des années 1990, l'explosion du prix du pétrole et, plus récemment, la crise immobilière qui a conduit à la crise financière mondiale. Quand « tout le monde le fait », on est sur une route fortement encombrée où l'on se déplace lentement vers une catastrophe imminente, tel un troupeau de moutons qui se dirige vers l'abattoir.

PANNEAU AVERTISSEUR : « TOUT LE MONDE LE FAIT »

À la fin des années 1990, quand les actions des sociétés technologiques grimpaient en flèche, j'ai perdu de l'argent parce que j'ai suivi tout le monde. J'ai appris. Pendant le boom immobilier de ces dernières années, je n'ai pas acheté une seule maison. Non, cette fois, j'ai vendu trois propriétés avant le déclin. Quand le marché immobilier s'est effondré et que le cours des actions a suivi de près, ça faisait longtemps que j'avais décampé et que je trônais sur un paquet de fric. Comment ai-je pu savoir ?

J'ai repéré les panneaux « tout le monde le fait », parce que si tout le monde était riche, ça voudrait dire que ça marche de faire « ce que tout le monde fait ». Si cette logique peut paraître fallacieuse, elle m'a toujours réussi. Comment est-ce que je sais quand « tout le monde le fait » ? C'est simple. Quand une exubérance irrationnelle se développe au sein de l'équipe consommateurs – le *vulgum pecus* – à propos d'un investissement, je sais alors qu'il est temps de SORTIR ET DE RESTER À L'ÉCART.

Quand le plombier vient réparer les toilettes et s'extasie sur les trois appartements qu'il a en location, car leur loyer a pris 15 % de valeur dans les trois derniers mois, il est temps de sortir et de rester à l'écart. Quand votre coach personnel s'extasie sur son portefeuille d'actions internet qui ont pris 40 % en deux mois, il est temps de sortir et de rester à l'écart. Quand votre cousin qui est routier vous appelle pour savoir s'il devrait investir dans le pétrole parce qu'il vaut 150 $ le baril, il est temps de sortir et de rester à l'écart. L'argent facile – TOUT LE MONDE – fait toujours son apparition à la fin d'un boom. Qui est derrière cet « argent facile » ? Les consommateurs ! Les coureurs de fric ! Mais il y a des malins qui maîtrisent la règle de Tout-le-monde. Au lieu de sortir, ils foncent de l'autre côté et tirent profit de la dégringolade. À chaque crash, de nouveaux millionnaires et milliardaires voient le jour parce qu'ils ont vu venir l'effondrement imminent, inévitable dès qu'il y a une ascension irrationnelle fulgurante.

Quand le marché boursier a implosé début 2009, qui vendait et qui achetait ? Tout le monde vendait. Ça faisait longtemps que j'étais parti, j'avais vendu un an plus tôt. Warren Buffet achetait. Tout le monde vend, et l'homme le plus riche du monde achète. Hum… Serait-il possible que tout le monde ait tort ? Eh oui.

Si vous ne voulez pas vivre comme tout le monde, vous ne pouvez pas être comme tout le monde. Ne confondez pas cela avec le fait d'être exceptionnel. Vous devez être à la tête du troupeau afin que « tout le monde » vous suive. Quand les moutons font la queue les uns derrière les autres en se dirigeant vers l'abattoir, vous voulez être le propriétaire de l'abattoir.

Résumé du chapitre 31 : les particularités de la Voie rapide

- Le commandement de l'Entrée stipule que moins il y a de barrières à l'entrée de la route d'un business, plus la concurrence est forte, et moins cette route s'avère intéressante.
- Les routes d'accès facile sont encombrées. Plus elles sont encombrées, plus il y a de concurrence, et plus il y a de concurrence, plus les marges sont faibles pour les gens qui les empruntent.
- Il y a souvent peu de contrôle dans les business dont l'entrée est facile, et ceux-ci interviennent sur des marchés saturés.
- Il faut être exceptionnel pour vaincre l'inconvénient de barrières d'entrée faciles à lever.
- L'accès à une route menant à un business doit être un processus avec un péage, pas un événement.
- Quand on parle de « tout le monde », il s'agit du *vulgum pecus* soutenu par les médias traditionnels.
- Si tout le monde était riche, ça voudrait dire que ça marche de faire « ce que tout le monde fait ». Et si tout le monde est riche, alors personne n'est riche.
- Quand « tout le monde le fait », c'est un signe annonciateur de surachat ou de survente et d'arrivée d'argent facile.

1. MLM *(multi-level marketing)* : marketing de réseau ou vente multiniveau. (NdT)

32

LE COMMANDEMENT DU CONTRÔLE

Il n'y a aucune dépendance dont on puisse être sûr, hormis la dépendance de soi.

JOHN GAY

EXIGEZ LE SIÈGE CONDUCTEUR

Oui ou non. Soit vous êtes sur l'Autoroute, soit vous n'y êtes pas. Soit vous avez le contrôle de votre plan financier, soit vous ne l'avez pas. Il n'y a rien entre les deux. Et si ce n'est pas vous qui conduisez, c'est que vous êtes sur le siège passager et que quelqu'un d'autre a le contrôle.

Visualisez la voiture, le bateau ou l'avion de vos rêves. Super, maintenant voici les clefs. Elles sont à vous pour une heure, faites-en ce que vous voulez. Est-ce que vous saisiriez ces clefs et que vous profiteriez de chaque minute pour faire une virée ? Ou est-ce que vous laisseriez tomber vos fesses sur le siège passager en disant : « Hé, prenez le volant, moi je me mets sur le siège passager et je me fais balader » ? N'importe quoi ? Pas tout à fait. C'est comme ça que bien des gens voient les choses en affaires : ils font du stop, ils laissent le volant et transgressent le commandement du Contrôle. En faisant ça, ils sacrifient le contrôle de leur plan financier et finalement, rendent quelqu'un d'autre riche.

FAIRE DE L'AUTO-STOP SUR L'AUTOROUTE

Si les auto-stoppeurs de la vie piétinent sur le Trottoir et sont des victimes, les auto-stoppeurs du monde des affaires transgressent le commandement du Contrôle.

COMMANDEMENT NUMÉRO 3 : LE CONTRÔLE

Un auto-stoppeur du monde des affaires cherche à se protéger des risques et se tapit au sein d'une organisation matriarcale. Cette relation servile représente une perte de contrôle et vous rend vulnérable aux actions du conducteur. Quand vous avez le contrôle de votre business, vous contrôlez *tout* ce qui y a trait : votre organisation, vos produits, vos prix, votre modèle de revenus et vos choix opérationnels. Si vous ne pouvez pas contrôler chacun des aspects de votre business, vous n'êtes pas au volant ! Et si ce n'est pas vous qui conduisez, vous vous exposez à des accidents soudains et inattendus.

Les conducteurs de l'Autoroute gardent le contrôle. Pas ceux qui transgressent ce commandement. En général :

- Les conducteurs créent les sociétés de MLM ; ils n'y adhèrent pas.
- Les conducteurs vendent des franchises ; ils ne les achètent pas.
- Les conducteurs proposent des programmes d'affiliation ; ils n'y adhèrent pas.
- Les conducteurs gèrent des fonds spéculatifs ; ils n'investissent pas dedans.
- Les conducteurs vendent des actions ; ils ne les achètent pas.
- Les conducteurs offrent un système de livraison directe au client ; ils ne l'utilisent pas.
- Les conducteurs offrent des emplois ; ils ne se font pas employer.
- Les conducteurs touchent des loyers et des redevances ; ils ne les paient pas.
- Les conducteurs vendent des licences ; ils ne les achètent pas.
- Les conducteurs offrent des actions dans le cadre d'une introduction en Bourse ; ils ne les achètent pas.

Alors, sur l'Autoroute, vous ÊTES AU VOLANT ? Ou vous FAITES DU STOP ?

Si cette description de l'auto-stoppeur vous correspond, ne vous découragez pas et ne soyez pas non plus sur la défensive. On ne peut pas être au volant absolument sans arrêt. Même moi, il m'arrive de faire du stop. Les auto-stoppeurs de l'Autoroute peuvent se faire pas mal d'argent, parfois même plus que ça. Mais vous devez comprendre ceci : le conducteur est celui qui garde le contrôle et va se faire *un paquet de fric*. Au mieux, l'auto-stoppeur va se faire *pas mal d'argent*.

PAS MAL D'ARGENT OU UN PAQUET DE FRIC ?

Il y a une différence entre se faire pas mal d'argent, un paquet de fric et des sommes faramineuses. Se faire pas mal d'argent, c'est toucher 20 000 $ par mois.

La phrase d'accroche de toute société de marketing de réseau est la suivante : « Hé ! Vous voulez vous faire 10 000 $ par mois ? » La belle affaire. Rappelez-vous le coup du pare-brise. Ce n'est que dans votre tête que c'est un paquet de fric. C'est une somme d'argent décente, mais rien qui va vous rapprocher d'un jet privé et d'un yacht de 12 m à Newport Beach.

Un paquet de fric, c'est 200 000 $ par mois. Là d'accord. 200 000 $ chaque mois, vous allez sentir une différence dans votre train de vie. Quand on gagne ce niveau de revenus, la vie change.

Et puis, il y a les sommes faramineuses, quand vous gagnez un million de dollars tous les mois. Impensable ? Pas du tout. Quand vous tirez profit des cinq commandements et que vous contrôlez votre entreprise, un million par mois n'est pas impossible.

Pour parvenir à gagner un paquet de fric ou des sommes faramineuses, vous devez contrôler votre système et chaque aspect de ce système. Lorsque vous renoncez au contrôle et que vous déléguez le pouvoir à une autorité supérieure, vous cédez le paquet de fric au conducteur et acceptez pas mal d'argent en tant que passager. Mon site web, par exemple, offrait un programme d'affiliation. Mon meilleur affilié gagnait régulièrement 20 000 $ par mois. Oui, il se faisait pas mal d'argent. Il était l'auto-stoppeur, et j'étais le conducteur, c'est moi qui contrôlais le processus d'affiliation. Mais pensez au risque qu'il prenait. À tout moment, j'aurais pu instituer une « nouvelle politique » qui aurait réduit ses revenus. C'était moi qui maîtrisais sa source de revenus, et il en acceptait le risque, comptant sur le fait que je n'allais pas perturber, transformer ou modifier le contrat d'affiliation. Et surtout, en tant que conducteur, c'était moi qui me faisais un « paquet de fric » (200 000 $ par mois), pendant qu'il se contentait de « pas mal d'argent » (20 000 $ par mois).

Dans le même genre, vous avez peut-être entendu parler d'un groupe unique d'entrepreneurs sur Internet qu'on appelle les millionnaires « AdSense ». Google AdSense est un réseau d'annonceurs dont les éditeurs de contenu en ligne tirent profit pour gagner un revenu grâce au trafic sur leurs sites web. Il y a des affiliés, des blogueurs et des éditeurs qui se font pas mal d'argent par le biais du programme AdSense de

Google. Certains fournisseurs de contenu et blogueurs se font des revenus mensuels à six chiffres. On peut dire que c'est un paquet de fric, mais c'est bien Google (le conducteur) qui se fait les sommes faramineuses.

PAS DE CONTRÔLE = ACCIDENTS

Pensez aux dangers de l'auto-stop. Vous montez dans la voiture d'un inconnu et vous le laissez conduire. Faire de l'auto-stop sur l'Autoroute, c'est prendre un risque incroyable, surtout quand votre famille est à bord. Mon expérience s'est répétée pour d'innombrables entrepreneurs qui en ont fait les frais.

Un bref historique : mon forum tire profit du réseau publicitaire de Google, qui me verse des revenus chaque fois qu'on clique sur une publicité depuis mon forum. C'est une relation d'auto-stoppeur à conducteur – Google est le conducteur, et mon forum est le passager. Un jour, il y a eu un fil de discussion sur un e-book qui parlait d'un programme de marketing. Au fur et à mesure de la discussion, quelqu'un a fait une blague à propos d'un ancien joueur de la NBA qui avait fait faillite, et (pour faire court) les gens de chez Google ont prétendu que le contenu violait leurs conditions. Ils ont mis un terme à mes publicités, et les revenus ont cessé. Alors imaginez si ce forum et les revenus de Google me servaient à nourrir ma famille. Imaginez si je comptais dessus. Imaginez si je gagnais 15 000 $ par mois avec ces publicités, et que d'un seul coup, tout ça disparaissait.

Pas de contrôle. Pas voix au chapitre. Pas de pouvoir. J'ai mis huit jours à résoudre le problème, mais ça a clairement montré les dangers de faire de l'auto-stop sur l'Autoroute plutôt que de conduire soi-même. Durant ces huit jours, mon revenu lié à cette activité a été nul. Dans toute relation conducteur/auto-stoppeur, le conducteur gagne toujours plus d'argent que l'auto-stoppeur et conserve un élément essentiel de la stratégie de l'Autoroute : *le contrôle.*

Je ne peux pas m'imaginer gérer une entreprise dans laquelle une autre entité aurait le pouvoir d'anéantir instantanément mon flux de revenus. Si quelqu'un peut détruire votre business simplement en « appuyant sur un bouton », vous jouez à la roulette avec votre plan financier. Le danger inhérent à l'auto-stop, c'est que vous laissez le contrôle au conducteur. S'il percute un mur, devinez qui s'éclate contre le mur aussi…

Vous.

Le problème, quand on fait du stop, c'est qu'on ne connaît jamais vraiment le conducteur. Il pourrait être éthique, moral et juste, ou bien corrompu et mal intentionné. Dans tous les cas, en tant qu'auto-stoppeur, vous renoncez à tout pouvoir au profit du conducteur. *Celui qui détient les clefs détient le pouvoir.*

Pourtant, des millions de personnes se soumettent à ce genre de contrôle organisationnel sans état d'âme. Ils signent des accords de franchise, cédant le contrôle sur des décisions cruciales pour leurs affaires, notamment en matière de marketing, de publicité et de redevances. Ils rejoignent des réseaux de distribution dans lesquels d'autres dictent la structure de leur rémunération. Leur entonnoir de vente est dirigé par une source centralisée. On leur dit, comme si c'étaient des automates, ce qu'ils peuvent faire et ne pas faire. Ils sont maintenus en otage par un patriarche d'entreprise, sans se rendre compte qu'ils ne sont pas vraiment leur propre patron. Si vous ne pouvez pas changer vos produits, c'est vous le patron ? Si vous ne pouvez pas changer vos prix, c'est vous le patron ? Si vous n'avez aucune influence sur les décisions de marketing, c'est vous le patron ?

Il y a des années, j'ai rejoint une société de marketing de réseau. J'avais un ami qui se faisait pas mal d'argent. La société a fini par changer sa ligne de produits et son plan de rémunération. Le flux de revenus de mon ami a été affecté puis a carrément disparu. L'actif qu'il avait créé (ses filleuls et son flux de trésorerie) s'est volatilisé en l'espace de quelques mois. Il avait beau clamer qu'il « possédait son propre business », mon ami n'avait aucun contrôle. Son erreur avait été de transgresser le commandement du Contrôle. Il n'a jamais eu les clefs de son business, et son empire n'était rien d'autre qu'un mirage posé sur de fausses fondations régies par un parti politique dans lequel il n'avait pas son mot à dire.

Quand le conducteur décide de prendre un virage radical et de changer les conditions, vous n'avez pas d'autre choix que de le suivre. Qu'il longe la falaise de la faillite ou de la négligence criminelle, quand son bateau coule, il vous entraîne avec lui. Vous voulez vraiment vous engager dans ce type de relation d'affaires ?

PENSEZ REQUIN, PAS GUPPY

Si vous viviez dans un aquarium, vous préféreriez être le requin ou le guppy ? *Les requins dévorent…, les guppys*[1] *se font dévorer.*

Le business est un univers de concurrence féroce pour la quête du consommateur et de son argent. C'est un vaste océan où de multiples espèces se font la guerre pour obtenir leur subsistance : l'argent. Dans le jeu de l'océan, vous voulez être en haut de la chaîne alimentaire, pas en bas à essayer de vous frayer un chemin vers le haut. Établissez des échelons dans une entreprise, ne les gravissez pas. Construisez des organisations pyramidales, ne les rejoignez pas. Pensez fabrication, pas vente au détail.

Pour devenir un requin, vous devez penser comme un requin. Les requins voient grand, les guppys voient petit. En tant que requin, vous devez examiner de près votre système de croyance et changer d'état d'esprit. Pensez global, ne pensez pas local. Pensez à mener, pas à suivre. Pensez à innover, pas à copier. Pour passer de guppy à requin, vous devez d'abord transformer vos pensées afin que votre attention ne porte plus sur quelques-uns mais sur les masses.

Lorsque vous vous engagez sur votre Autoroute, soyez le requin et utilisez tout l'océan comme terrain de jeu. Vous avez déjà vu un banc de poissons ? Aucun des poissons n'agit comme une entité unique. Ils agissent à l'unisson, comme un groupe. Hélas, la plupart des gens ne voient pas le danger de cette analogie. Ils ne sont qu'un poisson au sein d'un banc de poissons contrôlé par une force plus grande qu'eux. Et qui est attiré par ces bancs de poissons ? Les requins. Soyez le requin, le prédateur, pas le guppy. Soyez un conducteur, pas un auto-stoppeur.

N'INVESTISSEZ QUE DANS VOTRE MARQUE !

À qui appartient l'arbre à fric que vous faites pousser ? Est-ce que vous êtes en train d'investir dans votre marque ou dans celle de quelqu'un d'autre ?

Ça vous est déjà arrivé d'être coincé dans les encombrements et de repérer une voiture couverte d'autocollants vantant telle ou telle entreprise ? Que ce soit pour des sociétés de marketing de réseau qui vendent des boissons à l'açai ou la plus grosse société de produits de maquillage du pays, ces autocollants sont une façon pour le conducteur de clamer au monde entier : « Oui, Messieurs-Dames ! J'investis ma vie dans la marque de quelqu'un d'autre. » Ces gens sont des guppys dans un océan infesté de requins.

Récemment, une femme d'âge mûr m'a abordé alors que j'étais sur le parking de ma salle de sport. Elle s'est arrêtée et m'a posé des questions

sur ma Lamborghini et sa plaque d'immatriculation personnalisée. Puis elle a ouvert la boîte de Pandore et m'a demandé : « Est-ce que vous faites du marketing de réseau ? » Avant de lui dire ce que j'en pensais, j'ai jeté un coup d'œil à la voiture qu'elle conduisait. C'était une vieille Hyundai toute rouillée qui aurait bien eu besoin de nouveaux pneus et d'un coup de peinture. Il n'y avait pas de lunette arrière (sauf si vous considérez que du scotch suffit à remplacer efficacement une vitre). Les portes latérales étaient placardées d'autocollants et de plaques aimantées qui vantaient sa super-société de marketing.

« Faites-vous un énorme revenu en travaillant de chez vous ! »

Je me suis demandé pourquoi, si sa société (et sa route) était si super que ça, elle conduisait une Hyundai toute pourrie qui valait moins que le pneu avant gauche de ma Lambo. Comment pouvait-elle clamer : « Faites-vous un énorme revenu en travaillant de chez vous ! » quand ce n'était manifestement pas le cas pour elle ? Je lui ai demandé poliment pourquoi elle investissait dans un business qu'elle ne contrôlait pas. Pourquoi est-ce que vous peignez le « rêve » de quelqu'un d'autre au lieu de peindre le vôtre ?

Elle a souri et rejeté mon analyse en se défendant de « voler un rêve ». Comme si ce qu'elle faisait marchait et que c'était raisonnable ; son esprit était fermé à mes suggestions. Pas de problème. Continuez à faire ce que vous faites et voyez si ça vous mène là où vous voulez aller. Ne m'écoutez pas ; c'est vous qui êtes venue à moi, et c'est moi qui suis à la retraite et qui ai la vie de rêve. Je sais que ça a l'air arrogant et prétentieux, et j'en suis désolé, mais la logique échappe à la plupart des gens.

Quand vous investissez aveuglément votre vie et votre temps dans la marque de quelqu'un d'autre, vous vous mettez à faire partie de son plan de marketing. Vous devenez une touche de peinture dans le rêve qu'il se peint. Vous vous résignez à la faible possibilité de vous faire pas mal d'argent à défaut d'un paquet de fric. Quand j'étais jeune entrepreneur, ne pas investir dans ma propre marque a été ma plus grosse erreur. Faire de l'auto-stop sur l'Autoroute est un piège classique dans lequel tombent beaucoup de soi-disant entrepreneurs. Je dis « soi-disant » parce que faire de l'auto-stop ne relève pas d'un esprit d'entreprise, lequel sous-entend création et innovation. Les auto-stoppeurs ne sont pas des pionniers ; ils ne créent pas, ils n'innovent pas. Ils vendent, ils exploitent et ils gèrent.

Si le conducteur décide de fermer boutique, pas de pot. Si le conducteur décide d'arrêter une ligne de produits et que c'est votre seule source de revenus, pas de chance. Les Fonceurs contrôlent leurs marques, leurs biens et leurs plans financiers. Ils ne les donnent pas aveuglément à quelqu'un d'autre en espérant que tout se passera pour le mieux.

LE MARKETING DE RÉSEAU, UNE VOIE RAPIDE, SEULEMENT SI…

Le marketing de réseau est une Voie rapide mais seulement si vous *possédez* la société de marketing de réseau. En tant que Fonceur, vous voulez créer ces sociétés, pas les rejoindre.

J'ai beaucoup d'amis sur Facebook qui se sont engagés avec entrain dans le marketing de réseau. Je ne défends pas ma vision du monde devant eux, parce qu'il faut qu'ils se rendent compte par eux-mêmes. S'ils sont véritablement convaincus que 20 000 $ par mois, c'est un super-revenu, très bien. S'ils croient vraiment que leur flux de revenu passif ne se tarira jamais, très bien. Ces gens doivent découvrir la vérité par eux-mêmes.

Il m'a fallu quatre sociétés de marketing de réseau pour voir la vérité. À savoir ? Que les seules personnes de la société à vivre dans des propriétés au bord de l'océan Pacifique avec des voitures de rêve plein leurs garages, c'étaient les fondateurs et leur entourage – pas les distributeurs qui avaient signé des années plus tard.

Je ne cache pas mon aversion pour le marketing de réseau, bien que la raison de mon aversion soit mal interprétée. Le marketing de réseau est une stratégie d'auto-stop qui se cache sous l'apparence d'une activité entrepreneuriale. Mon aversion vient de cette idée fausse que des millions de gens s'en font ; ils tombent dans les pièges du type : « Soyez votre propre patron ! » « Possédez votre propre société ! » Ou encore : « Un revenu résiduel passif ! »

S'il y a bien une once de véracité dans ces affirmations, elles masquent la véritable essence des MLM, qui sont la vente, la distribution et la formation ; pas l'entreprenariat.

J'ai rejoint quatre sociétés de MLM. Je ne me souviens pas avoir jamais pu prendre des décisions sur les produits, la recherche-développement, les restrictions de commercialisation, les réglementations, l'analyse des coûts ou toute autre activité essentielle quand on possède une société. En tant que distributeur en réseau, vous ne possédez pas une entreprise, vous possédez un emploi qui consiste à créer et à gérer une organisation de

vente. C'est comme glisser de l'argent sous le matelas et dire qu'on a fait un investissement.

Il y a des années de cela, j'avais des amis qui réussissaient bien dans le marketing de réseau, et pour certains d'entre eux, ça marche toujours bien. Même pour moi, ça marchait pas mal. Mais il y a deux choses qui m'ont toujours titillé. La première, c'est que je n'avais aucun contrôle. J'étais à la merci de la société, de sa politique, de ses procédures, de sa ligne de produits, de la structure de ses coûts. Et quelle que soit la décision prise en interne, je n'avais pas d'autre choix que de l'appliquer. Je me souviens du temps où ma société a arrêté son meilleur produit et où mon revenu a chuté sans que j'y sois pour rien.

Quant à mon ami qui gagnait bien sa vie dans le marketing de réseau, il a arrêté pour cause de désaccord avec les décisions de l'entreprise, et d'après ce que j'ai entendu dire, il saute d'une opportunité à l'autre tous les deux ou trois ans. Il passe son temps à reproduire le même schéma : il prend le train en marche d'une société qui a le vent en poupe, en tire tout ce qu'il peut, puis passe à la suivante. Aux dernières nouvelles, il n'était pas riche et n'est toujours pas à la retraite. Il échappe peut-être au métro-boulot-dodo, mais il n'est qu'un lapin qui court de carotte en carotte.

La seconde chose qui me titillait était très claire : je n'avais pas le sentiment d'être un entrepreneur. J'avais le sentiment d'être une abeille ouvrière dans une ruche en effervescence. J'avais le sentiment d'être l'employé d'un grand groupe qui profitait des fruits de mon dur labeur, même quand des heures de ce dur labeur ne rapportaient que quelques dollars. Au fond de moi, je savais que je violais une multitude de commandements et de règles : la règle de Tout-le-monde, le commandement de l'Entrée et le commandement du Contrôle.

Mon aversion pour ce modèle vient du fait qu'on trompe les participants potentiels : ils croient être des entrepreneurs, alors que ce ne sont que des vendeurs et des responsables des ventes au service du plan d'un Fonceur.

Est-ce que ces gens peuvent se faire un paquet de fric ? Bien sûr, je ne dis pas le contraire ! Les meilleurs vendeurs des entreprises classées au Fortune 500 aussi se font beaucoup d'argent. Les gagnants du Loto aussi se font beaucoup d'argent. Mais c'est l'exception, pas la règle. Les distributeurs de MLM sont des employés payés à la commission, qui sont déguisés en entrepreneurs et travaillent pour un Fonceur dans un système qu'ils ne contrôlent pas, mais qui est contrôlé par le Fonceur. *Les*

vendeurs des sociétés de marketing de réseau sont des soldats dans l'armée d'un Fonceur.

Alors, que je sois clair, pour tous ces gars de MLM qui sont prêts à me pendre : j'adore le marketing de réseau en tant qu'entrepreneur. Si jamais j'invente un produit qui doit être distribué, la première option à laquelle je penserai sera le marketing de réseau. De plus, le MLM a une excellente valeur éducative : vente, motivation, esprit d'équipe ; et le marketing de réseau peut donner un coup d'accélérateur à votre avenir.

Quant à mon ami, c'est un auto-stoppeur sur l'Autoroute. Ce qu'il ne comprend pas, c'est que pour exploiter complètement l'Autoroute, il ne faut pas rejoindre une société de marketing de réseau, il faut en créer une. Vous devez mettre sur pied l'entreprise que les gens meurent d'envie de rejoindre. Vous devez être celui qui contrôle la politique et le produit, et également le producteur.

Le Fonceur crée et investit dans sa propre marque ; l'auto-stoppeur monte à bord de celle d'un autre et espère en tirer profit. Si vous ne contrôlez pas votre système, votre arbre à fric et votre marque, vous ne contrôlez rien. Vous devez vous tenir au sommet de la pyramide et servir les masses. *Arrêtez d'escalader des pyramides et commencez à en construire.*

Résumé du chapitre 32 : les particularités de la Voie rapide

- Les auto-stoppeurs laissent le contrôle de leur business à un Fonceur.
- Il y a une différence entre « pas mal d'argent » et un « paquet de fric ». Les auto-stoppeurs peuvent se faire pas mal d'argent, alors que les Fonceurs sur l'Autoroute se font un paquet de fric ; parfois, des sommes faramineuses.
- Dans une relation conducteur/auto-stoppeur, le conducteur est toujours celui qui a le contrôle, et l'auto-stoppeur est à la merci du conducteur.
- Les auto-stoppeurs font partie du plan d'Autoroute de quelqu'un d'autre.
- Faites que le monde soit votre terrain de jeu dans une organisation que vous contrôlez.
- Le marketing n'a pas grand-chose à voir avec l'entreprenariat : c'est plus une question de vente, de réseau, de formation et de motivation.

- Le marketing de réseau transgresse à la fois le commandement du Contrôle et celui de l'Entrée, et parfois celui du Besoin.
- Les vendeurs en réseau sont des soldats dans l'armée d'un Fonceur.
- Le marketing de réseau est un système de distribution puissant. Si vous voulez foncer sur l'Autoroute, cherchez à en posséder un, pas à en rejoindre un.

1. Petit poisson. (NdT)

33

LE COMMANDEMENT DE L'ÉCHELLE

Pour réussir dans les affaires, il suffit d'avoir raison une fois.
MARK CUBAN

LIMITATION DE VITESSE : 30 OU 180 ?

Quand la route que vous suivez pour vos affaires transgresse le commandement de l'Échelle, l'accélération de votre richesse se trouve bridée par de strictes limitations de vitesse. Où que vous soyez, si votre route est limitée à 30 km/h, vous n'irez nulle part rapidement. L'échelle, c'est l'effet levier, et l'effet levier, c'est ce qui donne sa puissance à l'équation de la richesse par l'Autoroute.

COMMANDEMENT NUMÉRO 4 : L'ÉCHELLE

L'effet levier, c'est comme le terrain de jeu ou le milieu aquatique. Vous pouvez choisir d'évoluer dans l'océan ou dans un bassin de la piscine municipale. Il y a six cas de figure pour votre entreprise :

- la communauté locale (le bassin),
- la ville (la piscine),
- le département (l'étang),
- la région (le lac),
- le pays (la mer),
- le monde entier (l'océan).

Il est difficile de trouver l'échelle au niveau local ou dans un bassin qui a une capacité d'accueil limitée. Bien sûr, on peut y arriver, mais cela nécessite de l'ampleur et la magnitude ne vient pas sans efforts. Si vous

possédez un salon de cabines UV, vous avez un rayonnement local. Si vous possédez un restaurant haut de gamme, vous avez un rayonnement au niveau de la ville. Si vous possédez une société internet, vous avez un rayonnement qui couvre le monde entier. Sur l'Autoroute que vous suivez, plus votre terrain de jeu est grand, plus votre vitesse potentielle, ou effet levier, est grande.

MIEUX VAUT FRAPPER UN GRAND COUP

Le milliardaire Mark Cuban a récemment écrit sur son blog que peu importe le nombre de fois que vous échouez : en affaires, il suffit d'avoir raison une fois, et cette « fois » peut vous mettre à l'abri pour le reste de vos jours. Autrement dit, *en affaires, visez le* home run[1].

Le business, c'est comme le base-ball. Jouez sur un terrain où vous pouvez faire des *home runs* ; ne jouez pas sur un terrain où ils sont interdits ! Ainsi, si vous possédez une boutique de vêtement sur la Grand-Rue, vous transgressez le commandement de l'Échelle parce que votre clientèle potentielle provient du coin. Pour forcer l'échelle, le propriétaire du business doit introduire un effet levier sous la forme d'une démultiplication : ouvrir plus de magasins, vendre des franchises ou vendre sur Internet.

Hélas, la plupart des entrepreneurs se lancent dans des business qui ne leur permettent pas de faire de *home run*. Leur terrain de jeu est rabougri. Leur route est envahie de panneaux : « Vitesse limitée : 30 ». Le *home run* est impossible, et leur terrain de jeu étriqué. Si vous êtes kiné, vous n'allez pas vous réveiller un jour et découvrir 10 000 clients à votre porte. Il n'y a pas d'effet levier ! Et si vous n'avez pas d'effet levier dans l'équation de votre Voie rapide, vous n'avez aucune chance ! Le commandement de l'Échelle, c'est comme un poste de péage sur la route de la loi de l'Impact !

DÉSARMEMENT DE L'ÉQUATION DE LA RICHESSE PAR L'AUTOROUTE

Lorsque vous transgressez le commandement de l'Échelle, vous désarmez l'équation de la richesse par la Voie rapide et réduisez sa puissance au statut de la Voie lente. Rappelez-vous l'équation de la richesse par l'Autoroute :

richesse = bénéfice net + valeur de l'actif

La valeur de l'actif est fondée sur le bénéfice net, lequel est fondé sur le bénéfice par unité multiplié par le nombre d'unités vendues :

bénéfice net = nombre d'unités vendues × bénéfice par unité

Si le nombre d'unités vendues a un plafond, vous menottez votre capacité à créer un effet de levier. Sans effet de levier, vous ne pouvez pas créer de richesse exponentielle. Si votre entreprise se trouve sur une route sans capacité d'échelle, vous anéantissez l'équation de la richesse par la Voie rapide.

Mon exemple favori est celui du gars qui achète une célèbre franchise de sandwichs dans son quartier. Ce business transgresse le commandement de l'Échelle parce que les variables – nombre d'unités vendues et bénéfice par unité – sont implicitement limitées. Combien de sandwichs ce gars peut-il raisonnablement vendre en un jour ? 50 ? 100 ? Combien y a-t-il d'heures dans une journée ? 24 ? Vous voyez le rapport ? L'objectif est d'avoir une limite maximum d'unités vendues supérieure à 100. Que diriez-vous de 10 000 ? Ou 100 000 ? Y a-t-il quelque chose que ce propriétaire du magasin de sandwichs peut faire pour vendre plus de sandwichs en une journée ? Dans sa structure actuelle, non. Il est limité en échelle par sa vente en local. Il ne vendra jamais un jambon-beurre à un homme habitant en Australie, ni même dans la ville voisine. L'échelle est limitée, ce qui fait que cette route se retrouve avec une limitation de vitesse contraignante qui en fait une Voie lente.

Pour ne rien arranger, l'autre partie de l'équation aussi est limitée : le bénéfice par unité. Quel est le bénéfice par unité maximum qu'on peut tirer d'un sandwich avec boisson ? Deux dollars ? Là encore, nous intervenons sous un plafond de petits chiffres. *Ces chiffres ne permettent pas à la richesse de percer les plafonds ; ils limitent la richesse.*

Bon, laissez-moi être plus clair avant de vouloir me donner un coup de marteau sur la tête : je ne suis pas en train de dire qu'un propriétaire de restaurant local ne peut pas devenir riche. À dire vrai, je connais plusieurs propriétaires de restaurants qui s'en sortent fort bien sauf qu'ils dirigent un autre type de restaurant : des établissements haut de gamme, dans lesquels l'échelle et la magnitude ont plus de portée. Si l'addition moyenne pour un dîner est de 200 $ et que vous attirez des clients de toute

la ville et pas seulement du quartier, vous intervenez sur une autre échelle. Le bénéfice par unité n'est pas de 2 $ par sandwich mais de 40 $ par personne, et avec l'alcool, il grimpe à 60 $.

PORTÉE OU MAGNITUDE = ÉCHELLE

Pour atteindre l'échelle, la *magnitude* ou la *portée* doit augmenter. La magnitude augmente naturellement avec le prix ou le coût. Si vous vendez des Lamborghini plutôt que des Hyundai, vous avez plus de magnitude du simple fait du prix implicite des Lamborghini. Vous vous rapprochez de l'Impact (les propriétaires de Lamborghini exploitent très probablement la loi de l'Impact). Si vous êtes un agent immobilier pour les riches et que vous vendez des propriétés à plusieurs millions de dollars, vous atteignez implicitement la magnitude par le prix. Des prix et des coûts plus élevés actionnent implicitement la magnitude. Si vous réussissez à vendre l'immeuble le plus cher de Manhattan, vous avez un effet de magnitude et vous atteignez l'échelle. Si vous œuvrez avec une grande magnitude, vous vous rapprochez de l'Impact, ou vous y êtes.

La portée, magnitude mise à part, permet aussi d'atteindre l'échelle. La portée, ce sont des nombres énormes. Plus vous touchez de gens, plus votre échelle potentielle est grande. À qui sert votre business ? À la communauté locale ? Au monde ? Plus votre aire de jeu est grande, plus votre potentiel de richesse est grand.

Le gars qui est coincé dans la Grand-Rue à vendre ses sandwichs n'a ni échelle ni magnitude. Y a-t-il quelque chose qu'il puisse faire pour faire passer son bénéfice annuel de 40 000 $ à 400 000 $? Non. C'en est fait de lui avant même qu'il ait commencé. Il n'a pas acheté une franchise ; il a acheté un job. Tant qu'il ne prendra pas conscience que l'échelle ne s'atteint pas en vendant 100 sandwichs par jour à 1 $ de marge l'unité, il ne pourra pas devenir riche.

L'ÉCHELLE, C'EST L'EFFET DE LEVIER !

Pour respecter le commandement de l'Échelle, il faut que votre entreprise maximise l'équation de la richesse par la Voie rapide. Donnez une chance à la loi de l'Impact ! Donnez une chance à la richesse ! Comment savoir si votre business (ou business potentiel) répond au commandement de l'Échelle ? Posez-vous les questions suivantes :

- Est-ce que le revenu net de ce business peut grimper de manière illimitée, disons de 2 000 à 200 000 $ par mois ?

- Est-ce que la valeur de l'actif de ce business se chiffre en millions ?
- Est-ce que ce business impacte des millions de gens ? Ou des centaines ? Sa clientèle vient-elle du monde entier ou d'une petite communauté locale ?
- Est-ce que ce business peut être reproduit et élargi au-delà de l'aire de commercialisation locale par un système de franchise ou de chaîne de magasins, ou bien par des unités supplémentaires ?
- Quel est le potentiel d'unités vendues dans le meilleur des cas ? 100 ou 100 millions ?
- Dans le meilleur des cas, comment le bénéfice par unité est-il malléable ? A-t-il de la magnitude ?

Si vous n'êtes pas sûr de la réponse à ces questions, il est possible que vous soyez coincé dans un business restrictif où la création de richesse est étouffée.

À petit terrain de jeu, petite richesse. L'échelle, ce sont les gros chiffres. Voyez grand, national et mondial. Les gros chiffres – ou échelle – constituent le chemin qui mène à la loi de l'Impact. Pour vous faire des millions de dollars, vous devez toucher des millions de gens. Cela n'arrive pas dans un petit magasin sur la Grand-Rue, mais quand on a des centaines de magasins dans tout le pays.

ROULEZ DANS LES PARAGES DE L'IMPACT

Un ami à moi « en quête de richesse » m'a demandé si je pensais que c'était une bonne idée d'acheter une franchise de café. Je lui ai dit : « Non ». Ma réponse l'a choqué parce qu'il se jouait le coup du « Soyez votre propre patron ». Je n'aimais pas l'idée parce que le passage vers la loi de l'Impact était barricadé.

Le problème ? Son but était la liberté financière. Si tel était son but, posséder une franchise de café dans la communauté locale n'allait pas répondre à ses attentes. Avec un café, il n'a pas accès à la loi de l'Impact. Vendre 100 cafés *latte* par jour n'aura tout simplement pas d'impact, ni en échelle ni en magnitude. Et comme il ne voulait pas posséder vingt de ces franchises, mais seulement une, il se fermait la porte de cette loi. Route barrée.

Si vous n'avez pas accès à la loi de l'Impact, vous ne deviendrez jamais riche. Il est impératif de passer par la loi de l'Impact pour atteindre la richesse. Pour M. Prudent sur la Voie lente, la loi de l'Impact ne peut être

atteinte qu'en faisant exploser massivement sa valeur intrinsèque : chanter devant des millions de gens, faites rire des millions de gens, jouez au foot devant des millions de gens. Pour le Fonceur sur la Voie rapide, la loi de l'Impact est appliquée via l'échelle ou l'explosion de la valeur des actifs. Vendez des millions de choses ; apportez une aide, offrez un service à des millions de personnes ; ayez un impact sur des millions de gens.

OBSTACLES À LA LOI DE L'IMPACT

Il y a trois obstacles qui empêchent les entrepreneurs d'accéder à la loi de l'Impact : l'échelle, la magnitude et la source.

Le plus gros obstacle à l'Impact est *l'échelle*. Si vous ne pouvez pas servir des millions de gens, vous ne vous ferez pas des millions de dollars. Pour en revenir au café de mon ami, la variable « unités vendues » dans l'équation de la richesse par la Voie rapide est restreinte, parce que son café est limité à une clientèle locale. Ses ventes sont mathématiquement emprisonnées – il n'y a pas de notion d'échelle. Il ne vendra jamais de café à quelqu'un en Nouvelle-Zélande. Un business qui n'a pas d'échelle, c'est comme une voiture dont le limiteur de vitesse l'empêche d'accélérer.

La seule option de mon ami pour casser cette notion d'échelle serait d'acheter plus de franchises dans divers endroits. S'il détenait 29 franchises dans tout l'État, il servirait 6 000 cafés par jour. L'échelle devient un facteur dominant, et avec elle, on atteint la loi de l'Impact. Bien sûr, la stratégie optimum de l'Autoroute n'est pas d'acheter des franchises mais de les vendre.

Si mon ami ne veut pas posséder de multiples franchises, il ne peut pas franchir cet obstacle de l'échelle. Sans échelle (nombre d'unités vendues) ni magnitude (bénéfice unitaire élevé), il est à la tête d'un business dont la valeur de l'actif restera faible. L'équation de la richesse prend du retard pour lui, et la loi de l'Impact est mise en quarantaine, ce qui le renvoie à une existence de travail typique de la classe moyenne. Avec un revenu de classe moyenne et une faible valorisation de ses actifs, il passe à une équation de la richesse représentative de la Voie lente.

L'autre obstacle à l'Impact est *la magnitude*. Puisque notre propriétaire de café est restreint en échelle, son autre option est l'échelle par magnitude. Hélas, la route de la magnitude est également fermée. Le bénéfice par unité ne peut pas être manipulé. Chaque vente ne générera pas un bénéfice de plus de quelques dollars, et augmenter les prix

réduirait le nombre d'unités vendues. Un bénéfice de 100 000 $ sur chaque café vendu est impossible.

Si l'accès direct à la loi de l'Impact est une route infaillible pour la richesse, l'accès indirect n'est pas si évident, car l'Impact remonte toujours aux propriétaires et aux producteurs, il ne descend pas vers les employés ou les consommateurs. Ainsi, si vous travaillez comme médecin dans un centre de soins privé, vous pourriez affirmer que vous avez de la magnitude et que vous devriez donc être riche. En fait, tous les médecins devraient être riches puisqu'ils ont de la magnitude, n'est-ce pas ? Pas exactement. L'erreur dans cette présomption réside dans le fait que *la loi de l'Impact n'honore que ceux qui en ont le contrôle.*

Pour ce centre de soins privé, c'est le propriétaire qui reçoit tout le bénéfice de l'Impact, pas les médecins qu'il emploie. Les docteurs de l'équipe n'ont pas l'assurance de l'accès à l'Impact, parce que ce ne sont pas eux qui contrôlent le système. Peuvent-ils néanmoins être riches ? Bien sûr, mais cela dépend de la décision du propriétaire du système qui évalue leur valeur intrinsèque. Les médecins qui possèdent un cabinet et embauchent d'autres médecins ont le plein accès à l'Impact et s'enrichissent.

L'Impact penche toujours en faveur de l'architecte du système.

COMMENT ACCÉDER À LA LOI

Si vous voulez avoir accès à la loi de l'Impact, empruntez une route qui vous permet d'avoir de l'échelle ou de la magnitude tout en contrôlant sa source. Si vous ne pouvez pas être la source, servez la source. Heureusement, vous pouvez facilement déterminer les routes qui sont parallèles à la loi de l'Impact. Quelle que soit la route que vous suivez, quelle que soit votre feuille de route, peut-elle directement vous amener à avoir un impact sur des millions de gens (échelle) ? Peut-elle avoir un effet énorme sur quelques personnes (magnitude) ?

- Si vous inventez un gadget que des millions de gens peuvent utiliser, vous avez un accès direct à l'échelle, et la loi de l'Impact est accessible. La richesse rapide est possible.
- Si vous êtes retenu comme finaliste pour *American Idol,* vous avez un accès direct à l'échelle, et la loi de l'Impact est accessible. La richesse rapide est possible.

- Si vous créez un site web pour les mères célibataires, vous avez un accès direct à l'échelle, et la loi de l'Impact est accessible. La richesse rapide est possible.
- Si vous êtes à deux échelons du poste de directeur financier d'une société classée dans le groupe Fortune 100, vous avez un accès indirect à l'échelle, et la loi de l'Impact est accessible. La richesse rapide est possible.
- Si vous êtes avocat et que vous traitez des dossiers de décès causés par la faute d'autrui, vous avez un accès indirect à la magnitude, et la loi de l'Impact est accessible. La richesse rapide est possible.
- Si vous créez un magasin de détail qui marche bien et que vous le franchisez à 300 entrepreneurs dans tout le pays, vous avez accès à la fois à l'échelle et à la magnitude, et la loi de l'Impact est accessible. La richesse rapide est possible.
- Si vous inventez une machine qui détecte le cancer de la peau, vous avez accès à la fois à l'échelle et à la magnitude, et la loi de l'Impact est accessible. La richesse rapide est possible.

Voyez grand, mais pensez échelle et/ou magnitude. Analysez l'équation de votre Autoroute, et examinez les variables. Quel est le nombre maximum d'unités que vous pouvez vendre, et le bénéfice maximum que vous pouvez faire par unité ? Quelle est la taille de votre clientèle potentielle ? Par exemple, en tant qu'auteur, j'ai accès à l'échelle, et avec l'échelle, la loi de l'Impact est accessible. Qui est mon lectorat ? L'ensemble du monde anglophone[2], des dizaines de millions de gens ! Je me souviens de l'échelle chaque fois que ce livre est précommandé depuis l'Australie ou la Nouvelle-Zélande. Ma limite supérieure est le monde. Ma route n'a pas de limitation de vitesse, et cela me donne accès à la loi de l'Impact.

Résumé du chapitre 33 : les particularités de la Voie rapide

- Votre clientèle potentielle détermine votre terrain de jeu. Plus celui-ci est grand, plus votre potentiel de richesse est grand.
- Un business peut être basé sur plusieurs petites réussites ou un *home run*. Sa force est déterminée par l'échelle, laquelle provient du

« terrain de jeu ».

- Il y a désarmement de l'équation de la richesse par l'Autoroute quand vous transgressez le commandement de l'Échelle.
- L'échelle s'atteint par la portée (nombre d'unités vendues) et/ou la magnitude (bénéfice par unité).
- La loi de l'Impact est le canal fondamental de la richesse, qui peut être entravé par l'échelle, la magnitude ou la source.
- Les conséquences de l'Impact remontent aux propriétaires et aux producteurs. Atteindre l'échelle ou la magnitude de manière indirecte dans une entité non contrôlée ne garantit pas la richesse.
- Pour avoir un Impact, vous devez franchir la barrière de l'échelle ou de la magnitude dans une entité que vous contrôlez.
- Des déficiences au niveau de l'échelle, de la magnitude ou de la source agissent comme des limiteurs de vitesse pour la création de richesse.

1. *Home run* : au base-ball, c'est le fait pour le batteur de taper un coup suffisamment réussi pour lui permettre de faire le tour de toutes les bases en une seule fois. Aux États-Unis, le base-ball est si populaire que l'expression est passée dans le langage commun pour signifier une belle et rapide réussite. (NdT)
2. Sans compter les futures traductions… (NdT)

34

LE COMMANDEMENT DU TEMPS

J'ai beaucoup d'idées mais peu de temps. Je ne m'attends pas à vivre plus de cent ans.

THOMAS EDISON

ROMPEZ CES LIENS QUI VOUS LIGOTENT

Le dernier commandement de l'Autoroute, c'est le commandement du Temps. Celui-ci exige que vous dissociiez votre business de votre temps. Est-ce que votre business peut se substituer à vous et s'épanouir sous la forme d'un arbre à fric ? Le revenu passif est un objectif de l'Autoroute qui vient avec le commandement du Temps.

COMMANDEMENT NUMÉRO 5 : LE TEMPS

N'oubliez pas ceci : *être propriétaire d'un business n'est pas une garantie de richesse ni de dissociation du temps.* Certains propriétaires d'entreprises sont mariés à leur business parce que celui-ci transgresse le commandement du Temps. Leur affaire ressemble alors à un boulot et à une peine de prison à vie. Si se donner corps et âme à un business est parfaitement normal quand on démarre et que l'affaire commence à prendre de l'ampleur, ce n'est pas une prescription que j'aimerais supporter pendant quarante ans. Le commandement du Temps pose les questions suivantes :

- Ce business peut-il être automatisé et systématisé de façon à fonctionner quand je suis absent ?
- Mes marges sont-elles assez importantes pour que je puisse embaucher des ressources humaines ?
- Puis-je introduire à profit un plant d'arbre à fric ?

- Comment puis-je faire fonctionner ce business indépendamment de mon temps ?

Dans un emploi, on échange son temps contre un revenu, et oui, il y a des business qui sont comme ça. Le but de l'Autoroute, c'est d'arriver à déconnecter votre temps de votre revenu, même si ce revenu ne s'élève pas à des millions de dollars. Vous préféreriez travailler 10 heures par semaine et gagner 60 000 $ ou travailler 70 heures par semaine pour 140 000 $? Moi, je choisirais la première option à tous les coups.

> Ashlyn Gardner adore l'art et la littérature. Suivant le conseil prophétique de gourous, elle décide de « faire ce qu'elle aime faire » : elle ouvre un salon de thé où elle expose les œuvres d'artisans locaux et anime des lectures hebdomadaires d'œuvres littéraires. Telle une nouvelle relation amoureuse, son nouveau business démarre dans l'enthousiasme et l'excitation. Mais, au bout de deux ans, son entreprise atteint sa vitesse de croisière, le lustre du début se ternit, et ce n'est plus qu'un dur labeur. Ashlyn se rend compte qu'elle ne possède pas son business, c'est son business qui la possède.
>
> Elle est debout à 4 heures du matin pour ouvrir et doit être là pour la fermeture à 8 heures du soir. 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, son business se rappelle à elle. Les employés vont et viennent, et les bons exigent des rémunérations qu'elle ne peut pas se permettre de payer. Sa vie sociale meurt, et son petit ami rompt avec elle parce qu'elle n'a jamais le temps. Son abonnement à la salle de sport arrive à expiration, entraînant la fin de son cours de yoga hebdomadaire. Cherchant à reconquérir son temps et sa vie, Ashlyn envisage d'embaucher un gérant. Malheureusement, embaucher un gérant mettrait ses marges dans le rouge. Elle ne veut pas faire tourner son business gratuitement, et le prix qu'elle paie dans sa vie ne vaut pas les bénéfices qu'elle fait. Trois ans après avoir ouvert, elle ferme son entreprise et cherche à revenir dans les rangs des employés plutôt que des employeurs.

Ashlyn n'a pas échoué dans les affaires. Son salon de thé marchait bien et lui rapportait de quoi vivre modestement. Où a-t-elle échoué ? Elle a failli au commandement du Temps, et comme la plupart des propriétaires de petits business, quand elle a commencé, elle n'a pas réfléchi à ce qui se passerait une fois l'excitation de la nouveauté passée.

UN ARBRE À FRIC QUI NE POUSSE JAMAIS

Un business prospère n'est pas une partie de plaisir, surtout quand on transgresse le commandement du Temps. Souvent, les gens se lancent dans les affaires avec une idée fausse de ce que ça sera. Encouragés par les gourous et les coachs de vie, beaucoup sont induits en erreur et sont

convaincus qu'« être son propre patron » et « faire ce que l'on aime faire » sont des motivations suffisantes pour faire germer le succès. Hélas, ces soi-disant entrepreneurs s'engagent sur des routes qui pourraient bien passer par le désert. Et je suis désolé de vous dire que les arbres à thunes ne poussent pas dans le désert.

Pensez à Ashlyn et à son salon de thé original. Était-elle son propre patron ? Oui, c'est sûr, mais ce n'était pas suffisant. Le salon de thé d'Ashlyn n'était peut-être pas un échec en soi, mais ce fut un échec pour elle. Elle était motivée par sa passion de l'art et de la littérature. Elle était motivée par l'idée d'être son propre patron. Certes, de telles dispositions étaient bonnes, elles n'étaient cependant pas suffisantes pour modifier une route qui ne l'était pas. On ne peut pas faire éclore des fleurs dans un sol aride.

Si vous voulez atteindre l'Autoroute, vous devez vous engager dans votre voyage avec l'intention d'automatiser votre business. Vous voulez obtenir la passivité et un arbre à fric qui s'épanouisse. Quand vous manquez au commandement du Temps, c'est qu'il y a eu un des deux obstacles suivants :

1) Vous n'avez pas accès aux graines parce que votre route était mauvaise dès le départ.

2) Les graines ne poussent pas dans un sol infertile.

Si votre business est fondé sur un plant d'arbres à thunes, vous devriez pouvoir faire pousser un arbre à fric. Les systèmes de contenu, les systèmes informatiques, les logiciels, les systèmes de distribution et les systèmes de ressources humaines sont tous des plants d'arbres à thunes. Si ce n'est pas le cas pour votre business, pouvez-vous en ajouter un de façon à le rendre passif ?

Dans le cas de son salon de thé, Ashlyn avait reconnu qu'elle avait besoin de planter un arbre à fric – sous la forme d'un gérant (système de ressources humaines). Elle ne pouvait pas justifier le coût, et la graine était inaccessible. Sa route était mauvaise dès le départ, et une graine n'aurait pas pu y pousser. Si elle n'avait pas tenu compte de ses finances et qu'elle avait engagé un gérant malgré tout, et donc planté cette graine, elle aurait découvert plus tard que sa route était infertile et incapable de se développer en arbre à fric.

Le problème, avec la plupart des routes d'entrepreneurs, c'est que ce sont des sols infertiles pour les arbres à thunes simplement parce qu'ils ne

répondent pas au commandement du Temps. Les graines ne sont pas accessibles, et quand elles le sont, elles sont stériles.

Résumé du chapitre 34 : les particularités de la Voie rapide

- Un business qui est fondé sur votre temps est un emploi.
- Un business qui vous rapporte un revenu indépendamment de votre temps répond au commandement du Temps.
- Pour répondre au commandement du Temps, démarrez un business qui utilise un plant d'arbre à fric, ou introdui

35

LA RICHESSE RAPIDEMENT : LES DIFFÉRENTES AUTOROUTES

Vous ne pouvez vivre une journée parfaite sans faire quelque chose pour quelqu'un qui ne sera jamais capable de vous le rendre.

JOHN WOODEN

LES CARREFOURS

Si vous voulez traverser le pays, roulez sur les routes les plus rapides, pas les plus lentes. Ça paraît logique, sauf quand il s'agit d'indépendance financière. Au lieu de rouler sur les routes les plus rapides, la plupart des gens roulent sur les routes les plus lentes, et dans certains cas, ils prennent un chemin qui ne les mènera même pas là où ils veulent aller.

Créer une entreprise est une décision importante. Si c'est pour vous un simple centre d'intérêt, votre entreprise ressemblera à un passe-temps. Et quand une entreprise est gérée comme un passe-temps, elle ne paie pas plus qu'un passe-temps.

Quand j'avais dans les 25 ans, je me suis essayé à différents business qui n'ont jamais marché longtemps. J'étais à un carrefour de ma vie, et mon dernier boulot au goût du jour était chauffeur de limousine. Bien sûr, j'avais pris ce boulot parce que j'avais des factures à payer, mais j'avais d'autres motivations : l'infiltration. Je pensais vouloir monter ma propre société de limousines. Comme je n'avais jamais travaillé dans le secteur, je me disais qu'en prenant un boulot dans la branche, j'apprendrais les ficelles du métier. Après un an dans l'entreprise, j'ai eu ma fameuse opportunité – mon carrefour. Le propriétaire de la société de limousines

l'a mise en vente et me l'a proposée sans versement initial. C'était la chance de ma vie – la chance de devenir propriétaire d'un service de limousines ! Seulement il y avait un problème…

J'étais déchiré. À peine quelques semaines plus tôt, j'avais pris la décision de partir m'installer à Phoenix, et je préparais mon déménagement. Et voilà ce qui se présentait maintenant. Est-ce que je devais rester ? Mais comme j'avais vu le propriétaire actuel se coltiner les exigences permanentes de l'entreprise pendant plus d'un an, j'ai pris conscience d'un truc énorme : je n'aimais pas ça. Le business tournait 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, et il fallait souvent se lever tôt. Et moi, je suis du genre méchamment grincheux, le matin.

Ainsi, je me retrouvais avec un choix qui pouvait être soit perfide, soit accélérateur. Est-ce que c'était un chemin que j'avais envie de suivre ? Est-ce que je voulais décliner cette super-opportunité « sans versement initial » ? Laisser tomber Phoenix ? Qu'est-ce que j'ai fait ? J'ai pesé le pour et le contre grâce à ma matrice de décision multicritère pondérée pour y voir plus clair. Oui, j'utilise réellement les tuyaux que je donne dans ce livre ! Évidemment, c'est Phoenix qui a gagné, et je n'ai pas acheté la société de limousines. Mais qu'y avait-il dans cette matrice de décision qui m'a aidé à identifier le bon chemin et la bonne marche à suivre ?

Je connaissais les cinq commandements de l'Autoroute et je sais quels types de business avaient la « pureté de l'Autoroute »… et je connaissais les chances de mise en œuvre des deux.

LA PURETÉ DE L'AUTOROUTE : CINQ COMMANDEMENTS

Tu n'investiras pas dans un business qui ne correspond pas à un besoin. Tu ne troqueras pas ton temps pour de l'argent. Tu n'œuvreras pas sur une petite échelle. Tu ne délaisseras pas le contrôle. Tu ne démarreras pas un business suite à un événement mais à un processus.

Quand j'ai analysé le service de limousines sous l'angle d'un business potentiel, j'ai vu que ce n'était pas un produit pur de l'Autoroute. L'affaire répondait aux critères de contrôle et d'entrée, mais elle n'avait pas d'échelle ; elle desservait les quartiers nord-ouest de Chicago. Elle n'était pas dissociée du temps ; j'aurais eu à faire de longues heures, et les marges n'étaient pas assez grandes pour me permettre de déployer des ressources humaines. Et elle ne répondait certainement pas à un besoin non satisfait ; à Chicago, les sociétés de limousines pullulaient.

Pour pouvoir mettre le business « sur l'Autoroute », cela aurait pris beaucoup de temps, d'effort et d'argent. Au fond de moi, je savais que je voulais me lancer dans un business qui était sur l'Autoroute dès le départ, pas un qu'il faudrait façonner. Les Voies rapides les plus pures sont celles qui ont le plus grand potentiel de richesse, et je le savais. Quand vous appliquez la loi de l'Impact, l'argent vient à vous. Quelles sont les Autoroutes les plus pures qui ont des vitesses super rapides ? Quelles routes peuvent exploiter la loi de l'Impact et devenir des Autoroutes ?

LES TROIS GRANDES AUTOROUTES

J'appelle les Autoroutes les plus puissantes « les trois G », ou « les trois Grandes », parce qu'elles possèdent les limitations de vitesse les plus élevées et qu'elles répondent, ou peuvent répondre, aux cinq commandements de l'Autoroute. Les trois Grandes sont :

1) Internet,
2) l'Innovation,
3) l'Itération intentionnelle.

Pour chacune de ces autoroutes, il y a des dizaines d'autres routes. Mettez les trois ensemble, et vous avez des centaines de routes à votre disposition pour votre voyage.

Grande Autoroute numéro 1 : Internet

L'Autoroute la plus efficace est une entreprise internet. Internet a fait plus de millionnaires dans les dix dernières années que n'importe quel autre média. Internet a déjà détruit et continue de détruire tous les vieux secteurs économiques classiques du type agences de voyages, agents de change, journaux et magazines. Internet est le requin de l'Autoroute.

C'est sur Internet que j'ai trouvé ma fortune, et c'est l'une des raisons pour lesquelles j'ai décliné l'offre d'acquérir une société de limousines. Internet est la meilleure Autoroute disponible, parce qu'elle obéit immédiatement aux cinq commandements de la Voie rapide, pourvu qu'on réponde à un besoin. Elle a naturellement un public à l'échelle du monde, elle se systématise et s'automatise via des systèmes informatiques, c'est un média que l'on peut contrôler (malheureusement, la plupart des gens ne le font pas), et ses barrières sont toujours assez solides pour ne pas permettre à « tout le monde » d'entrer.

Les modèles d'entreprises internet (les routes) se divisent en sept grandes catégories :

1) Basé sur l'abonnement

Offrez aux utilisateurs un accès à des données, des informations ou un logiciel et prélevez une redevance mensuelle. Ces données peuvent être des *leads*, des informations de vente, une base de données propriétaire ou cette bonne vieille pornographie. Quand 10 000 personnes vous paient 9,95 $ par mois pour avoir accès à vos informations, c'est de la Voie rapide toute crachée !

Quand j'avais ma société, je payais pour beaucoup de services web, qui fonctionnaient tous sur la base de l'abonnement. De l'analyse des données (qui visite mon site ?) à la gestion d'affiliations (qui veut offrir mon service ?). Il y avait une société en particulier qui offrait un service de suivi du fonctionnement de sites web. Sur sa page d'accueil, elle indiquait à l'époque : « 20 000 clients servis » et je payais 50 $ par mois pour ce service. En supposant que j'avais un tarif moyen, c'étaient 20 000 x 50 $ = $1 000 000 $ de revenus bruts PAR MOIS. C'est l'exemple même d'un système informatique sur Internet dans lequel l'entreprise est le système. Pas de produits. Pas de frais de port. Pas de prises de tête. Je dirais que ce site se faisait des marges de 75 % et avoisinait les 750 000 $ de revenu net par mois. En combien de temps deviendriez-vous millionnaire si vous gagniez 750 000 $ par mois ? Ou est-ce que vous préféreriez mettre de côté 200 $ par mois de votre salaire annuel de 45 000 $? On ne boxe vraiment pas dans la même catégorie, là, au point que c'en est risible.

2) Basé sur le contenu

Les modèles basés sur le contenu sont les magazines d'information en ligne et les blogs qui diffusent des informations à une niche ou à une industrie particulières. Ces services fournissent ces contenus pour une consommation gratuite et ils vendent des espaces publicitaires à des groupes qui veulent atteindre ces cibles. Mon forum de l'Autoroute peut être considéré comme un modèle de revenus basé sur le contenu. Je considère que c'est avec les modèles de revenus basés sur le contenu que c'est le plus difficile de percer, parce que les barrières à l'entrée ont été levées de manière significative et que leur succès dépend de l'importance de la fréquentation. De plus, les systèmes de contenu s'engagent

massivement dans des programmes d'affiliation, ce qui est une structure de l'auto-stop.

3) La génération de *leads*1

Les services de génération de *leads* s'adressent souvent à des consommateurs tout en agrégeant simultanément une industrie non homogène. C'est ce que j'ai fait pour l'industrie de la limousine. J'ai rassemblé une industrie fortement fragmentée dans une source centralisée, j'ai rajouté les consommateurs dans le mélange, et j'ai vendu ces informations sur les consommateurs à des sociétés de limousines. La génération de *leads* est populaire dans les industries fragmentées dans lesquelles on trouve principalement des PME. La génération de *leads* ne marcherait probablement pas dans l'industrie du transport aérien alors qu'elle marcherait pour la chirurgie plastique. La génération de *leads* répond à deux besoins : 1) le désir du consommateur de gagner du temps et de l'argent, 2) le besoin pour le propriétaire du business de trouver de nouveaux clients à moindres frais.

4) Les réseaux sociaux

Les réseaux sociaux sont des produits dérivés des systèmes de contenu. Au lieu de mettre en commun du contenu pour un public, les gens sont rassemblés en groupes, ou tribus. Facebook a commencé comme un rassemblement de jeunes étudiants et a évolué vers un réseau social générique pour tous les âges. MySpace cible les lycéens. LinkedIn vise les professionnels ambitieux. Les réseaux sociaux se contentent de rassembler des communautés partageant les mêmes idées, que ce soit des auteurs de romans policiers ou des fans de mécanique qui aiment remonter des moteurs, le week-end.

5) Les systèmes de courtage

Les courtiers rapprochent les acheteurs et les vendeurs et facilitent les transactions. Ce sont des animateurs de marché pour un secteur particulier, et ils sont généralement payés pour chaque transaction. PayPal, Elance, CarsDirect et Travelocity.com sont des exemples de courtiers connus aux États-Unis.

6) La publicité

Tout comme les courtiers, les annonceurs rapprochent les acheteurs et les vendeurs et prélèvent des frais de publicité au lieu de frais de transaction. Ainsi, j'ai eu un site web qui faisait la liste des limousines à vendre. Le site prélevait des frais sur chaque limousine vendue. Je mettais en relation les acheteurs et les vendeurs. Certains services tirent profit à la fois du courtage et de la publicité, comme eBay. Les moteurs de recherche – comme Google et Yahoo – fonctionnent tous les deux à la fois sur le modèle d'entreprise publicitaire et le modèle du courtage.

7) Le commerce électronique

Le commerce électronique est le fait de vendre des biens, des services et des informations par l'intermédiaire d'Internet. Amazon.com est un exemple d'entreprise de commerce électronique de grande envergure. Cependant, de nombreux petits magasins locaux se sont développés et ont étendu leur échelle par le biais du modèle de commerce électronique. J'ai dans mon jardin 24 lampes solaires que j'ai achetées à un petit détaillant du Minnesota qui donne dans le commerce électronique. Il y a seulement quelques années, ce magasin était strictement local, sans aucune envergure. Maintenant, grâce à sa présence en ligne, il œuvre dans le monde entier, et vend même à des péquenauds en retraite de Phoenix.

On peut aussi vendre des informations en ligne. Les livres numériques sont la forme la plus populaire de distribution d'informations sur Internet. Quand je vends mon livre sous format numérique par Internet, je fais du commerce électronique. Je peux vendre les bouquins que j'ai dans mon coffre sur le parking de l'université d'Arizona, ou je peux créer un site web et vendre des livres dans toute l'Europe.

Quand on examine Internet en tant qu'Autoroute, on constate que c'est un outil extrêmement puissant par rapport à l'équation de la richesse par la Voie rapide :

richesse = bénéfice net + valeur de l'actif

Pour ce qui est de la variable du nombre d'unités vendues (dans le bénéfice net), le monde devient la limite supérieure quand on intervient sur Internet. De plus, la valeur de l'actif, qui est une composante de l'équation de la richesse par la Voie rapide, n'est pas seulement déterminée par le bénéfice net, mais aussi par les mesures du trafic. Beaucoup de sites web se vendent pour des milliards alors qu'ils ne font

pas un centime de bénéfice. Le trafic – ou nombre de visiteurs d'un site web – a également une échelle illimitée vers le haut. Les variables de l'Autoroute que sont le bénéfice net et la valeur de l'actif n'ont virtuellement aucune limite vers le haut.

Grande Autoroute numéro 2 : l'Innovation

L'Innovation est un deuxième exemple pur de Grande Autoroute, et elle recouvre beaucoup de routes. C'est la bonne vieille méthode pour s'enrichir : inventez un produit, un service ou une information, fabriquez-le puis distribuez-le.

L'Innovation recouvre tout acte de création suivi de sa distribution. Je répète, l'Innovation implique deux actions : 1) la fabrication, 2) la distribution.

Inventez un produit, puis vendez-le par le téléachat, sur Internet, QVC, vendez-le à 10 000 distributeurs en réseau ou 20 grossistes qui le revendront à 20 000 détaillants. Quel produit peut-on inventer ? Virtuellement, n'importe quoi qui réponde à un besoin ou à un désir.

- Alimentation (bière, sauce barbecue, biscuits, recettes secrètes).
- Produits pour la maison (robots qui aspirent, outils, cintres).
- Forme et santé (vitamines, herbes, boissons énergisantes, barres, produits pour « accroître la virilité »).
- Informations (livres, magazines, abonnement à des bulletins d'information).
- Effets personnels (vêtements, sacs à main, chaussures, gants).
- Secteur automobile (accessoires, gadgets, autocollants).

L'invention est toujours reconnue comme la méthode par défaut pour s'enrichir rapidement, et oui, elle se porte bien. Mais ne vous méprenez pas. Quand on dit « invention », il ne s'agit pas vraiment d'inventer la voiture, le téléphone ou ce drôle d'engin qu'on appelle le Segway[2] – l'activité essentielle des inventeurs consiste à prendre quelque chose qui existe déjà et à l'améliorer ou à le modifier. Prenez quelque chose de vieux et de passé de mode et améliorez-le. Prenez un produit oublié, appropriez-vous-le et réintroduisez-le dans le monde. Prenez quelque chose de marginal et faites-en quelque chose de conventionnel.

J'ai suivi l'interview à la télé d'un entrepreneur qui avait réussi dans le domaine. Il avait simplement reconditionné des bouteilles de vodka : à

partir de vieilles bouteilles transparentes sans intérêt, il avait fait des bouteilles colorées tape-à-l'œil. D'ailleurs, pour mon anniversaire, j'ai reçu une bouteille de vodka en forme de crâne. La vodka existe depuis des siècles, mais un entrepreneur a pris un vieux produit pour y ajouter un élément de différenciation qui en fait quelque chose d'unique. Parfois, c'est aussi simple que ça.

Mon exemple préféré, c'est le Snuggie – une très grande couverture avec des manches –, qui se vend en masse. Le concept du produit existe depuis des années, mais ils l'ont pris, reconditionné, commercialisé à nouveau, et boum, 40 millions d'exemplaires plus tard, c'est un tabac.

L'Innovation est un processus qui pose un double défi : la *fabrication* et la *distribution.* Inventer un produit qui répond à un besoin, c'est gagner la moitié de la bataille ; pour gagner l'autre moitié, il faut réussir à mettre votre invention entre les mains de millions de gens, ce qui regroupe divers canaux de distribution : la publicité (vendre par le biais des médias de masse), les établissements commerciaux (vendre aux distributeurs et aux grossistes) et le marketing direct (vendre via la presse, la poste et Internet).

Ainsi, quand j'ai écrit ce livre, j'étais le moyen de fabrication. Je l'ai écrit, assemblé, édité et je l'ai fait publier sous forme papier. Je l'ai fabriqué. Je me suis lancé dans l'innovation. Cela dit, comme toutes les routes d'Innovation, réussir la fabrication, c'est gagner une petite bataille, ce n'est pas gagner la guerre. C'est avec la distribution que la guerre se gagne. Un super-produit ne sert à rien s'il n'atteint pas les mains des gens, et ça, c'est la distribution. Pour mon livre, si je veux réussir, il faudra que j'utilise Amazon (un système de distribution), des distributeurs de livres (grossistes) et Internet (un autre système de distribution) pour obtenir un effet levier.

Oui, le produit que vous inventez peut être quelque chose que vous inventez, mais qui sera manufacturé en Chine, ou un livre numérique que vous écrivez en un week-end. L'innovation – que ce soit en matière de livres ou de produits – est une Voie rapide. Vous ne vous êtes jamais demandé pourquoi les gens vendent des livres sur la façon de s'enrichir rapidement alors que le contenu n'est que le baratin remâché de trente livres précédents ? Les auteurs savent que l'écriture est une Autoroute efficace.

Le défi de l'écriture comme Voie rapide, ce n'est jamais le livre ou les mots en eux-mêmes. Certains des meilleurs livres du monde n'arrivent pas

jusqu'aux lecteurs, alors que des trucs médiocres se vendent à des millions d'exemplaires. Pourquoi ? C'est une question de marketing, de relations publiques et de savoir-faire, tout simplement. *Écrire un livre n'est pas un business ; mais le vendre, si.* Si je veux vraiment vendre mon livre à des millions d'exemplaires, je dois le fabriquer, puis le distribuer. Je dois vendre, commercialiser, promouvoir, parler, faire parler de moi, répondre à des interviews, et écrire ; je dois m'investir dans le secteur de la distribution. Pour tirer profit de l'équation de la richesse par la Voie rapide et m'approcher de la loi de l'Impact, je dois enfiler mon casque de détermination pour que ce livre atteigne des millions de gens.

Grande Autoroute numéro 3 : l'Itération intentionnelle

La dernière Grande Autoroute pour s'enrichir rapidement est l'« Itération intentionnelle ». Définition de l'itération : « Action de répéter un processus, généralement avec l'intention de s'approcher d'un objectif ou d'un résultat désiré. »

L'Itération intentionnelle est une Autoroute efficace, mais elle pose un grand défi parce qu'elle s'applique à des business qui ne répondent pas réellement aux cinq commandements, mais à quatre. Le processus de l'Itération intentionnelle est l'acte qui consiste à répondre au commandement final : l'échelle. On atteint l'échelle soit par un système de ressources humaines, soit par des succès répétés.

Ainsi, quand un investisseur immobilier achète une maison individuelle vendue aux enchères par une banque, puis la loue, il n'y a pas d'échelle, et avec cette seule action, il n'y a rien qui puisse créer une échelle. L'investisseur a peu de marge de manœuvre vis-à-vis de l'équation de la richesse par la Voie rapide : le bénéfice net provient du loyer, et la valeur de l'actif, du marché immobilier.

Pour résoudre ce problème, l'investisseur s'engage dans l'Itération intentionnelle en reproduisant le processus. Au lieu d'acheter une maison, il en achète 50. Certes, plus facile à dire qu'à faire, et le processus peut être terriblement lent. Dans les faits, comme il ne peut pas faire de *home run* avec un seul achat, l'investisseur doit recourir à la stratégie de l'Itération intentionnelle, qui lui permettra d'atteindre son *home run* en plusieurs fois. L'Itération est alors rentable.

La franchise est un autre exemple d'Itération intentionnelle.

Si vous montez un petit magasin avec, pour objectif, une Itération intentionnelle, votre objectif n'est pas un magasin, mais des centaines, peut-être des milliers, par le biais d'un système de chaîne ou de franchise. L'entrepreneur qui a recours à l'Itération intentionnelle se lance dans les affaires en découpant son système en nombreuses réussites. Un petit magasin commence souvent par transgresser quatre des cinq commandements, mais il peut rapidement se transformer en véritable entreprise de l'Autoroute grâce à l'Itération. Le principe de la franchise sur l'Autoroute est de construire une entreprise à l'échelle locale définie par des processus systématiques, puis de franchiser le concept à l'échelle nationale ou mondiale. L'objectif d'un entrepreneur qui a recours à l'Itération est de reproduire et de vendre un concept, une marque et un système et de se retirer des opérations. Votre petite épicerie n'est peut-être pas particulièrement une entreprise de l'Autoroute, mais elle pourrait le devenir si vous passiez par le processus de l'Itération, en la reproduisant via des franchises ou un système de chaîne.

Un fil de discussion populaire sur mon forum s'intitule : « Est-ce qu'un distributeur de bonbons est une Voie rapide ? » Un utilisateur du forum voulait savoir si le fait d'avoir des distributeurs automatiques de bonbons dans un centre commercial constituait un plan de Voie rapide. Un distributeur tout seul, non. Mais avec une Itération intentionnelle, et comment ! Un distributeur dans un centre commercial ne vous rendra pas riche. Mais 200 distributeurs dans 50 centres commerciaux, ce serait possible, parce que ça crée un bénéfice net, une échelle qui accroît la valeur de l'actif, et un plus grand impact en magnitude. L'Itération intentionnelle est la réponse du Fonceur à une échelle limitée.

Résumé du chapitre 35 : les particularités de la Voie rapide

- Les meilleures Autoroutes répondent aux cinq commandements : le Contrôle, l'Entrée, le Besoin, le Temps et l'Échelle.
- À condition qu'il réponde à un besoin, Internet est l'Autoroute la plus rapide, parce qu'il répond très largement à tous les commandements.
- L'Innovation peut prendre toutes sortes de formes : écriture, invention ou services.
- Pour réussir, l'invention doit être couplée avec la distribution.

- L’Itération intentionnelle permet à un business limité d’atteindre une échelle qui lui permettra d’être un succès d’Autoroute.

1. Voir note page 40. (NdT)
2. Gyropode. (NdT)

36

TROUVEZ VOTRE PROPRE VOIE

Au début, les gens refusent de croire qu'une chose étrange et nouvelle puisse être faite,
puis ils commencent à espérer que cela puisse se faire,
puis ils voient qu'elle peut se faire.
Une fois qu'elle est faite, le monde entier se demande pourquoi elle n'a pas été faite des siècles plus tôt.

FRANCES HODGSON BURNETT

BESOINS, IDÉES, OPPORTUNITÉS, QUAND LA VOIE EST LIBRE

Les opportunités sont partout, et avec elles, ce sont autant de routes qui s'ouvrent à vous. Regardez autour de vous. Cette personne qui se plaint au comptoir du magasin. Opportunité. Ce stupide répondeur téléphonique en labyrinthe que vous détestez quand vous appelez la banque. Opportunité. Cette maison que personne ne semble vouloir acheter. Opportunité. Ces ordures sur le bord de la route. Opportunité. La salade qui ne tient pas deux jours au réfrigérateur avant de pourrir. Opportunité. Ces gens qui râlent sur le forum. Opportunité.

Si vous n'arrivez pas à voir les opportunités qui vous entourent au quotidien, c'est que vous n'êtes pas sur la fréquence Autoroute. Il suffit de faire quelques petits ajustements mentaux mineurs pour que des routes, en apparence fermées, s'ouvrent subitement. Beaucoup d'entrepreneurs interprètent mal l'idée d'opportunité parce qu'ils l'associent à celle de découverte majeure, d'idée de génie. Ils cherchent des idées vierges, parfaites et nouvelles ; des idées qui seraient dévoilées au monde sous la forme d'un événement grandiose. Cela arrive rarement.

Une opportunité est rarement une découverte révolutionnaire comme l'ampoule électrique ou l'automobile, mais simplement la réponse à un besoin qui n'a pas été satisfait, ou mal, jusque-là. Une opportunité, c'est une solution à un désagrément. Une simplification. Un sentiment. Un confort. Une opportunité, c'est un meilleur service. C'est apporter un soulagement à la douleur. C'est éliminer des entreprises fragiles.

QUELQU'UN LE FAIT DÉJÀ

Vous avez une idée géniale, mais quelqu'un le fait déjà. Et alors ? Faites-le mieux.

« Quelqu'un le fait déjà » : voilà une illusion monumentale qu'on prend pour un obstacle insurmontable. *Il y a toujours quelqu'un qui le fait déjà.* La vraie question, c'est : pouvez-vous le faire mieux ? Pouvez-vous mieux répondre au besoin, apporter une plus grande valeur ou mieux le vendre ? Quand j'ai eu cette idée de commencer un annuaire de limousines sur Internet, je croyais que je détenais une idée lumineuse… Enfin, jusqu'à ce que j'aille sur le Web et que je fasse quelques recherches. Il y avait déjà une douzaine de sociétés qui faisaient ce que je croyais être une idée toute neuve. À l'époque, je n'étais pas encore tout à fait réglé sur la bonne fréquence. J'allais laisser tomber l'idée et recommencer à me triturer les méninges pour essayer de trouver cette fichue idée de génie, celle à laquelle, sur 6 milliards de personnes sur la planète, personne n'avait pensé. Mais une amie s'est mise en travers de ma perception et a donné un coup de pied dans mon antenne pour qu'elle capte mieux. Elle m'a dit : « La concurrence est partout. Fais-le, mais fais-le mieux. »

Elle avait raison. La concurrence est un élément de base du monde des affaires. Cette opportunité était une route ouverte et non fermée. Ces annuaires qui existaient sur le Web étaient difficiles à trouver, et pour la plupart, ils n'étaient pas conviviaux. J'ai compris que c'était un besoin qui avait été mal satisfait jusque-là et j'ai décidé de prendre la route de cette opportunité malgré les nombreux panneaux qui annonçaient « route fermée ». Dix ans plus tard, chacune de ces sociétés que je craignais a disparu ou est devenue insignifiante. En fait, le leader de l'industrie, incapable de rivaliser avec moi, s'est redirigé vers un autre service.

OUBLIEZ L'IDÉE DE GÉNIE, CONTENTEZ-VOUS DE FAIRE MIEUX

Les entreprises qui réussissent sont rarement le fruit d'une idée de génie. Non, leurs fondateurs ont pris des concepts existants et ont entrepris de les améliorer. Ils choisissent des besoins qui sont mal satisfaits et ils leur apportent une meilleure solution. *Laissez tomber l'idée de génie et faites une mise en œuvre de génie.* Vous n'avez pas besoin d'une idée à laquelle personne n'a jamais pensé. Les vieilles idées suffisent ; prenez-en une et améliorez-la ! Mettez-la en œuvre comme jamais personne ne l'a fait !

Que se serait-il passé si, il y a des années, Sergey Brin et Larry Page avaient regardé le paysage Internet et s'étaient dit : « Purée, il existe déjà plein de moteurs de recherche – Yahoo, Snap, Alta Vista. Pourquoi commencer Google ? Ça a déjà été fait ! » Dieu merci, ce n'est pas le cas, et aujourd'hui, Google est le moteur de recherche le plus utilisé, raison pour laquelle Brin et Page sont maintenant milliardaires. Une idée flambant neuve ? Non, un besoin mieux satisfait avec une mise en œuvre du tonnerre.

Les grands magasins existent depuis des dizaines d'années, mais ça n'a pas empêché Sam Walton de créer Walmart. C'était une route ouverte, même si elle semblait fermée.

Les hamburgers existaient depuis des dizaines d'années, mais ça n'a pas empêché Ray Kroc de fonder McDonald's. C'était une route ouverte, même si elle semblait fermée.

Le café existait depuis mille ans quand Howard Schultz a créé Starbucks. Une idée neuve ? Non, il a fait du café un produit à la mode et il a inventé une marque, une ambiance et une émotion qu'il a rattachées au café. C'était une route ouverte, même si elle semblait fermée.

Les magasins de location de DVD existaient depuis longtemps, mais ça n'a pas empêché NetFlix ou RedBox de lancer une société et d'ajouter le « côté pratique » à l'équation du besoin. C'était une route ouverte, même si elle semblait fermée.

On fait de la bière depuis des milliers d'années, mais ça n'a pas empêché Jim Koch de créer Samuel Adams, ni Sam Calagione de fonder Dogfish Head Brewery, la brasserie qui a aujourd'hui la plus forte croissance en Amérique. Dogfish a démarré en 1995 avec un kit de brassage artisanal de 40 litres et quelques billets. C'était une route ouverte, même si elle semblait fermée.

Les ordures existent depuis que l'homme est sur Terre. Ça n'a pourtant pas empêché Brian Scudamore de créer puis de franchiser 1800-GOT-JUNK[1], ni Wayne Huizenga de fonder Waste Management à partir d'un

seul camion-benne et d'une poignée de clients. Plus tard, il a réussi à faire entrer son entreprise dans le classement de Fortune 500. S'agit-il d'un nouveau besoin ? Ou d'un besoin auquel il fallait mieux répondre ? C'était une route ouverte, même si elle semblait fermée.

Une couverture avec des manches ? Ça existait depuis des années, mais ça n'a pas empêché Snuggie d'en vendre 40 millions par téléachat. Une idée ancienne mieux mise en œuvre et mieux commercialisée. C'était une route ouverte, même si elle semblait fermée.

MySpace marchait très bien avant Facebook, mais ça n'a pas arrêté Mark Zuckerberg. Il a vu un créneau en matière de besoin et s'y est engouffré. C'était une route ouverte, même si elle semblait fermée.

Les besoins auxquels on n'apporte pas de bonne réponse sont des routes ouvertes qui ont souvent l'air fermées. Les entreprises qui réussissent prennent des idées, des services ou des produits existants et les améliorent, simplement, ou les orientent dans de nouvelles directions.

COMMENT REPÉRER LES ROUTES OUVERTES

Il ne se passe pas un jour sans que je repère un besoin qui pourrait être exploité pour en faire une Voie rapide. Mon esprit est affûté parce que je vois le terrain d'une opportunité par le biais de mes sens aiguisés. Je vois et j'entends ce que la plupart des gens ne remarquent pas. Comment pouvez-vous régler vos yeux et vos oreilles pour qu'ils soient sur cette fréquence-là ? Avec un peu de pratique, c'est facile.

Les routes ouvertes, les besoins, les opportunités se manifestent toujours par des « noms de codes » ou des expressions qui disent clairement : « Opportunité à saisir ! » Quand vous entendez ces mots dans votre bouche ou dans celle de quelqu'un d'autre, c'est que vous tenez une opportunité possible. Voici ces expressions les plus courantes :

- « Je déteste… »

Qu'est-ce que vous détestez ? Supprimez ce dégoût, voilà votre route ouverte.

- « Je n'aime pas… »

Qu'est-ce que vous n'aimez pas ? Mettez un terme à cette aversion, voilà votre route ouverte.

- « C'est frustrant, ça !… »

Qu'est-ce qui est frustrant ? Éliminez cette frustration, voilà votre route ouverte.

- « Pourquoi c'est comme ça ? »

Je ne sais pas ; pourquoi c'est comme ça ? Ôtez le « pourquoi », voilà votre route ouverte.

- « Est-ce qu'il faut que… ? »

Est-ce qu'il le faut ? Supprimez le « il faut ». Voilà votre route ouverte.

- « J'aimerais tellement que… »

Qu'est-ce que vous aimeriez ? Si vous, vous aimeriez, d'autres aimeraient aussi. Faites en sorte que vos souhaits deviennent réalité, voilà votre route ouverte.

- « J'en ai marre de… »

De quoi en avez-vous marre ? Arrangez le problème, voilà votre route ouverte.

- « Ça craint… »

Qu'est-ce qui craint ? Éliminez ou réduisez ce qui craint, voilà votre route ouverte.

Les opportunités se cachent derrière des codes secrets prévisibles qui signalent leur présence. Par exemple, je mange comme un cochon. Une chemise blanche et des spaghettis, et c'est la cata. En plus de ça, j'ai une fâcheuse tendance à me mordre l'intérieur de la bouche. À chaque fois que je me mords, j'ai un aphte qui se forme. J'ai eu des problèmes d'aphtes depuis l'école primaire. Ils ne posent pas un problème en soi, sauf quand je me mords accidentellement par-dessus. Le dernier aphte que j'ai eu a duré une semaine et il était extrêmement douloureux. J'ai râlé : « J'en ai marre de ces aphtes ! » Remarquez le vocabulaire « J'en ai marre… » Dring, dring, opportunité !

À cause de mon problème, j'ai commencé à faire des recherches sur les aphtes sur Internet. J'ai trouvé des informations et des explications contradictoires sur la façon de les éviter. Il y avait des gens qui recommandaient la vitamine X pendant que d'autres recommandaient la plante Y (ce n'est pas leur vrai nom, mais je protège ma formule !). Alors

j'ai acheté la vitamine X et la plante Y et j'ai attendu que je me morde à nouveau la lèvre.

Bien sûr, ça a fini par arriver. Alors que je mangeais du porridge, je me suis mordu la lèvre. Quelques jours plus tard, j'ai senti qu'un aphte commençait à se former à cet endroit. Je me suis badigeonné de vitamine X et de plante Y. Incroyable, mais l'aphte ne s'est jamais formé, et il s'est avéré que le mélange vitamine X et plante Y permettait de prévenir les aphtes. Aujourd'hui, chaque fois que je sens un aphte qui se prépare parce que je me suis mordu, je répète le processus, et chaque fois, l'aphte ne se forme pas. Ça fait presque deux ans que je n'ai pas eu un seul aphte ! Avant, j'en avais un tous les deux mois, et aujourd'hui, plus du tout.

Mon opportunité est claire. Je pourrais commercialiser ma « formule spéciale anti-aphtes » auprès des masses. J'ai le contrôle, des barrières à l'entrée correctes, l'échelle et le temps. Combien de gens souffrent d'aphtes ? Combien existe-t-il de formules préventives contre les aphtes ? Quelques-unes, mais sont-elles bien commercialisées ? Est-ce que je peux faire mieux ?

Les opportunités d'une route ouverte revêtent un langage facilement reconnaissable : l'inconfort, la détresse, la gêne, les plaintes, les problèmes et les écarts par rapport aux résultats escomptés. Vous devez faire face à ces défis et trouver des solutions. Proposez des solutions aux masses et je vous garantis que l'argent suivra ! Moralité : résolvez les problèmes des autres et vous résoudrez vos propres problèmes d'argent !

L'ÉCHEC OUVRE DES ROUTES

Malheureusement, les Autoroutes les moins empruntées sont pavées d'échecs et non d'un asphalte lisse. Cela veut dire qu'on est sûrs de caler. *Tout le monde échoue sur la route de la réussite.* Ce qui différencie les gagnants des perdants, c'est la façon dont ils réagissent à l'échec. Comment allez-vous réagir ? Est-ce que votre voyage va s'arrêter là, avec le verdict : « C'est de la connerie, cette histoire d'Autoroute, ça ne marche pas », ou allez-vous changer de route ? Ou continuer ?

Les échecs qui vous poussent vers de nouvelles directions sont souvent les forces les plus productives en matière d'invention. Les stimulateurs cardiaques, les fours à micro-ondes, la pénicilline et le caoutchouc vulcanisé sont tous des inventions qui résultent d'échecs ou d'accidents.

L'échec a ouvert une route que les inventeurs ont eu la force de reconnaître, dans leur échec.

Oui, abandonner votre route et changer de direction est parfois le meilleur choix. Mais faites bien la distinction entre « abandonner » et « abandonner votre route ». Abandonner, c'est laisser vos rêves pour morts et les mettre au rebut comme quelque chose d'impossible. « Abandonner votre route », c'est changer de direction et prendre une nouvelle route. Si vous mettez un terme à votre carrière d'enseignant pour démarrer une société de cours de soutien scolaire, vous avez changé de route. Si vous vendez votre salon de beauté et que vous commencez une société internet, vous avez quitté une route et vous en avez pris une autre. Si vous laissez tomber cette société de marketing de réseau et que vous décidez de monter la vôtre, vous avez changé de route.

J'ai beaucoup changé de route dans ma vie, mais je n'ai pas abandonné mon rêve. Si votre route ne coïncide pas avec vos rêves, il est peut-être temps d'abandonner votre route.

Résumé du chapitre 36 : les particularités de la Voie rapide

- Les opportunités naissent rarement de l'invention de nouvelles découvertes, mais plutôt d'écarts par rapport aux résultats escomptés, de petits désagréments et de sources de mécontentement.
- La concurrence ne devrait pas entraver votre route. La concurrence est partout, et votre objectif devrait simplement être de « faire mieux ».
- La réussite sur l'Autoroute réside dans la mise en œuvre, pas dans l'idée.
- Les entrepreneurs qui ont eu la plus brillante réussite dans le monde n'ont pas eu une idée de génie ; ils n'ont fait que prendre des concepts existants et ils les ont améliorés ou les ont mis à la portée d'un plus grand nombre.
- Les opportunités se dévoilent à travers votre façon de parler et de penser, tout comme dans le langage des autres.
- L'échec ouvre de nouvelles routes.
- Vous avez abandonné seulement si vous avez laissé tomber vos rêves.

1. Leader en collecte et recyclage d’objets divers. (NdT)

37

DONNEZ UNE DESTINATION À VOTRE ROUTE

La tragédie de la vie, ce n'est pas de ne pas atteindre son but.
La tragédie, c'est de ne pas avoir de but à atteindre.

BENJAMIN MAYS

QUELLE FIN VISEZ-VOUS ?

L'Autoroute se fiche bien de savoir quelle fin vous visez, elle veut simplement être le moyen de l'atteindre. Que les voitures italiennes onéreuses ou les propriétés de luxe ne soient pas votre truc, soit. Je peux comprendre. Peut-être que vous êtes altruiste et que vous voulez vivre humblement, répandre la bonne parole ou contribuer à des actions caritatives ou philanthropiques. La fin de votre voyage sur l'Autoroute consiste à couronner votre bonheur de liberté. Que vous soyez libéré des soucis financiers, des patrons, des levers au son du réveil, des longs trajets quotidiens pour aller bosser, et que vous soyez libéré des mauvais rapports mathématiques : 9-17 (heures), 5/2 (jours), 2/52 (semaines)[1] et 8 % sur 40 ans ; que vous ayez la liberté d'avoir le monde comme terrain de jeu.

LE PRIX DE LA LIBERTÉ : L'ARGENT

La liberté a un prix et ce prix, c'est l'argent. Les grands rêves, qu'ils soient matérialistes comme les Ferrari ou altruistes comme les fondations à but non lucratif, coûtent de l'argent. On ne peut pas faire le tour du

monde en traversant les océans à la nage. Pour ça, il faut de l'argent, et si vous pensez que l'argent est mauvais, vous avez perdu d'avance.

Sur le forum de l'Autoroute (www.TheFastlaneForum.com), un utilisateur a posté l'échange suivant qui prouve à quel point les gens veulent le fruit de l'arbre de la liberté, mais manquent de détermination pour le planter.

> J'étais assis autour d'un feu de camp à discuter avec des gens. On en est venus à parler d'argent. Un des gars m'a dit que la vie n'est pas qu'une histoire d'argent, et que l'argent n'est même pas réel – seulement un mirage socialement accepté – et qu'il veut être pauvre et pas un de ces connards d'entrepreneurs. Ce gars me dit qu'il a laissé sa vie derrière lui pour « se trouver », c'est pour ça qu'il travaille comme stagiaire là (gratuitement) en échange du gîte et du couvert.
>
> Ça n'a pas été facile parce qu'il a dû laisser son fils de 4 ans derrière lui, mais il avait besoin de « se trouver ». Après tout, la vie n'est pas qu'une histoire d'argent ; et tout ce qu'il veut, c'est une petite maison et un cheval, comme le voisin au pied de la colline. Tout le monde autour du feu fait « oui » de la tête et loue ce gars qui est tellement éclairé. Au début, je suis d'accord. La vie n'est pas une histoire d'argent, c'est une histoire de temps – alors pourquoi foutre en l'air 40 heures par semaine pour être logé (ce n'est même pas de l'argent !) ? Deuxièmement, l'argent ne change pas les gens ; ça ne fait qu'accentuer ce qu'ils sont déjà. Troisièmement, cette petite maison avec son cheval, au pied de la colline, elle doit valoir dans les 1,5 million de dollars. Enfin et surtout, tu as abandonné ton fils pour te trouver ? Et tu ne te fais pas un rond au passage ? Qui subventionne ton voyage vers la lumière, et la responsabilité émotionnelle et financière de ton fils que tu as laissé derrière toi ? Ces derniers temps, je suis tombé sur pas mal de gens qui détestent l'argent et tout ce qui a trait à l'argent, mais ils veulent toujours le résultat final : du temps libre et la possibilité de vivre leur rêve. Je ne parlerai même pas de la tournure qu'a prise la conversation quand il a évoqué ses opinions politiques. En gros, c'est à nous (pas à lui) de payer pour que ce gars ait une petite maison et un cheval et que quelqu'un d'autre élève son fils.

Qu'ils soient grands ou petits, les rêves ont un prix, et ce prix, c'est de l'argent, des responsabilités, reconnues et assumées, et de la détermination. Oui, ça vous coûtera de l'argent, mais combien ?

DÉCIDEZ DE VOTRE DESTINATION : QUATRE ÉTAPES POUR COMMENCER

Votre destination, c'est le style de vie que vous désirez, plus la liberté d'en profiter. Il y a deux stratégies possibles pour atteindre votre destination. La première est un système d'argent dans lequel vous amassez une somme d'argent suffisamment importante pour pouvoir percevoir des

intérêts mensuels qui couvriront les besoins inhérents à votre style de vie. La seconde est un système d'entreprise qui génère un flux de trésorerie passif qui couvre votre style de vie ET finance en même temps votre système d'argent.

Pour que cela arrive, il vous faut des objectifs. Précisément, de combien d'argent aurez-vous besoin pour vous et votre famille ? Quel est le prix de la liberté et du style de vie que vous voulez ? Découvrez-le en suivant les quatre étapes du processus suivant :

1) **Définissez votre style de vie : que voulez-vous ?**
2) **Estimez le coût : combien vos rêves coûtent-ils ?**
3) **Établissez vos objectifs : établissez les objectifs en matière de système d'argent et de revenus de votre entreprise.**
4) **Faites que votre destination devienne réalité : financez-la et faites votre premier pas !**

Étape 1 : définissez votre style de vie

Définissez le style de vie que vous voulez et les coûts qui y sont associés. Vous voulez la grosse maison ou la fondation à but non lucratif ? Qu'est-ce que vous voulez exactement ? Notez tout par écrit. Voici ce que je pourrais écrire, par exemple :

Trois voitures : une Mercedes, une hybride et un monospace.
Une maison de 500 m^2 avec fontaine, piscine et chute d'eau.
Un petit chalet en montagne.
La possibilité de voyager trois mois par an.
Une école privée pour mes enfants.

Étape 2 : estimez le coût

Déterminez le coût mensuel de chaque chose, sans oublier les taxes et les assurances associées.

Trois voitures : 2 000 $
Maison : 5 000 $
Chalet : 1 000 $
Voyages : 1 000 $
École privée : 1 000 $
Coût du style de vie = 10 000 $/mois

Déterminez ensuite vos dépenses régulières mensuelles et d'autres, inconnues. Il s'agit des trucs comme les vêtements, les gadgets, les jouets pour les enfants, l'assurance maladie, etc. Ajoutez cela au coût de votre style de vie pour obtenir votre coût de la vie brut.

coût de la vie brut = 10 000 $/mois (coût du style de vie)
+ 4 000 $/mois (dépenses régulières)
= coût de la vie brut = 14 000 $/mois

Déterminez ensuite votre coût de la vie net en divisant le coût de la vie brut par 0,60 ou 60 %. Cela pour prendre en compte les impôts potentiels.

coût de la vie net = 14 000 $/0,60 = 23 333 $/mois

Étape 3 : établissez vos objectifs

Le but de cette étape est d'établir vos deux objectifs : ce que vous voulez de votre *système d'entreprise* en matière de revenus, et ce que vous voulez de votre *système d'argent.* Pour calculer l'objectif de votre système d'argent, multipliez votre coût de la vie net par 12, puis divisez par 0,05 ou 5 %. 5 %, c'est le rendement minimum attendu d'un système d'argent.

objectif de votre système d'argent = (23 333 $ x 12)/0,05
= 5 599 920 $

Pour l'objectif de votre système d'entreprise, multipliez votre coût de la vie brut par 5.

objectif de votre système d'entreprise = (14 000 $ x 5)
= 70 000 $/mois

Voilà donc quels sont vos deux objectifs. D'abord, cherchez à créer un système d'entreprise qui génère 70 000 $/mois sous la forme de revenus mensuels passifs. De ce revenu, 40 % part aux impôts, 40 % va financer votre système d'argent et 20 % paie votre style de vie. Cela vous fournit de quoi financer votre style de vie ET votre système d'argent simultanément. L'autre objectif est d'obtenir un revenu passif à partir d'un système d'argent issu d'une grosse somme. Pour vous offrir le style de vie que vous avez défini grâce à un système d'argent, votre nombre cible est 5 599 920 $. 5 % d'intérêts sur ce montant font, en gros, 23 000 $ mensuels, ce qui couvre votre style de vie et vos impôts.

Cette attaque sur les deux flancs construit un flux de revenus passifs à partir d'une entreprise qui finance un système d'argent. Le résultat revient à dévier la destination vers vous. Vous pouvez faire l'expérience de la

retraite sans être retraité. Par exemple, ma société web faisait systématiquement 100 000 $ par mois, mois après mois. Pourtant, en l'occurrence, je n'avais pas 20 000 000 $ d'avance, mais je pouvais avoir ce style de vie parce que *mon système d'entreprise générait un flux de trésorerie équivalent à cette grosse somme.* L'excédent de revenus finançait mon système d'argent. Ensuite, plus tard, j'ai monétisé mon actif pour arriver au nombre de mon « système d'argent ». Si votre système d'entreprise génère un revenu passif, vous pouvez l'utiliser pour financer votre style de vie et votre système d'argent simultanément.

Étape 4 : faites que votre destination devienne réalité

Commencez dès aujourd'hui en regardant à un mètre devant vous et non à trois kilomètres. Si vous regardez au loin la crête des montagnes, vous allez être accablé, alors arrêtez de la regarder. Pour abattre des tâches énormes, le secret est de les fragmenter en petites étapes. On ne peut pas courir un marathon de 42 km en se concentrant sur le 42e km. On doit s'attaquer au premier, puis au deuxième, puis au troisième, et ainsi de suite.

Je vois ça sans arrêt sur le forum de l'Autoroute (TheFastlaneForum.com) : « Je voudrais me faire 5 000 $ par mois, comment c'est possible ? » Outre la logique viciée du « coureur de fric », la première étape consiste à se faire 50 $ par mois. Il n'est pas possible de se faire 5 000 $ par mois tant qu'on ne sait pas se faire 50 $ par mois ! C'est étonnant comme les gens adorent sauter les processus et veulent des événements.

Pour commencer votre système d'argent, glissez une pièce de 25 cents dans une boîte à sucre. Bravo, vous voici 25 pas plus proche de votre objectif. Non, je ne plaisante pas. Votre objectif n'est pas 5 600 000 $ mais 560 000 000 de cents. À la fin de chaque journée, déposez votre menue monnaie dans la boîte. Trouvez 60 cents par-ci, 25 ou 115 cents par-là ; tout cela s'additionne, et même si ce n'est pas grand-chose, vous vous rapprochez un peu plus chaque jour de votre objectif. Ridicule ? Non, c'est comme ça que j'ai commencé, et oui, je continue aujourd'hui parce que cet exercice a trois objectifs de conditionnement.

D'abord, quand vous mettez des pièces dans votre boîte tous les jours, vous vous entraînez à visualiser votre objectif qui se rapproche. C'est votre piqûre de rappel quotidienne. Évidemment, ce n'est pas de cette manière que vous accumulerez 560 millions de cents, mais l'objectif est

de progresser de manière répétitive vers un but qui paraît lointain. En deuxième lieu, cela vous force à faire le point : avez-vous agi dans le sens de votre objectif, ou votre boîte à monnaie est-elle la seule arme de votre arsenal ? Est-ce que vous poursuivez une entreprise de l'Autoroute ou est-ce que vous êtes toujours confiné dans un emploi ? Le troisième objectif est de *changer votre rapport* à l'argent. Si vous avez de sérieuses intentions vis-à-vis d'un système d'argent, il va falloir que vous changiez radicalement de convictions par rapport à l'argent. Qu'est-ce que l'argent pour vous ? Un moyen d'obtenir la dernière version de World of Warcraft ? Ou les soldats de votre armée de combattants pour la liberté ?

La dernière étape consiste à financer votre système d'argent via une société de courtage. Choisissez un compte qui représente votre système d'argent. En général, la plupart des comptes de courtage nécessite un dépôt minimum de 1 000 $. Si vous avez déjà un compte, choisissez un fonds qui rapporte au moins 5 % par an. Ou bien, plutôt qu'un fonds commun de placement classique, vous pouvez ouvrir un compte-titres et tirer profit d'un fonds négocié en Bourse (FNB) moins cher et négocié régulièrement. Voici les maisons de courtage américaines que je recommande :

1) Fidelity (Fidelity.com/1-800-FIDELITY)
2) Vanguard (Vanguard.com/1-877-662-7447)
3) T.Rowe Price (TRowePrice.com/1-800-638-5660)
4) TDAmeritrade (TDAmeritradecom/1-800-454-9272)

Si vous ne disposez pas de 1 000 $ pour financer votre compte, vous pourrez le faire une fois que vous passerez le cap des 1 000 $. Votre boîte de petite monnaie devrait vous rapporter environ 500 $ par an. Avec un compte à proprement parler, vous pouvez constater la passivité en temps réel de votre système d'argent. Si vous avez 50 000 $ dans votre système d'argent passif (non mis à profit dans le cadre de l'Autoroute) vous pouvez littéralement voir tous les mois votre flux de revenu passif sous la forme d'intérêts ou de dividendes. Par exemple, si vous investissiez ces 50 000 $ dans un fonds obligataire mondial pour votre système d'argent et que ce fonds vous rapportait 6,5 % par an, cela vous donnerait 270 $ mensuels de revenus passifs, mois après mois.

Je le répète : la richesse via l'Autoroute se crée par le bénéfice net et la valeur nette de vos actifs, pas par le marché boursier et les intérêts

composés. C'est votre entreprise de l'Autoroute qui doit financer ce compte, pas des économies sur votre salaire.

CODE DE LA ROUTE : LE SENS DES FINANCES

Quand ma sœur a eu 21 ans, elle a acheté sa première voiture – une Nissan Pulsar. Ça a été sa première erreur financière, et mon premier contact avec le monde de l'incompétence en matière de finances. Ma sœur avait du mal à payer les mensualités pour sa voiture, et quand je lui ai demandé de lire ses documents de prêt, j'ai été atterré. J'ai creusé. Je lui ai demandé : « Comment as-tu acheté cette voiture ? Comment as-tu négocié ? »

Elle m'a répondu : « J'ai dit au concessionnaire que je voulais des mensualités de 399 $. »

Sa terrible erreur ne venait pas de maigres talents de négociatrice, mais d'une incompétence en matière de finances. Le vendeur lui a donné exactement ce qu'elle demandait, et c'est exactement comme ça qu'elle s'est fait rouler. Elle a payé une voiture à un prix dépassant de plusieurs milliers de dollars le prix affiché, et emprunté à des taux usuraires. Le vendeur a donné à ma sœur exactement ce qu'elle demandait : un versement mensuel de 399 $ pour sa voiture, et il n'a eu qu'à remplir les blancs. Son prêt était sur 60 mois (quand il aurait dû s'étirer sur 48 mois) et à un taux d'intérêt de 18,8 % (quand il aurait dû être de 9 %). Au bout du compte, elle devait payer deux fois le prix de sa voiture pour une seule faute : celle de ne pas avoir de compétence en matière de finances.

POUR GÉRER UN SYSTÈME D'ARGENT, IL FAUT UNE CERTAINE COMPÉTENCE FINANCIÈRE

Vous ne pouvez pas construire un empire financier si vous ne connaissez pas les bases de la finance et de l'économie. Ces disciplines sont les pierres d'assise de tout empire financier, et sans elles, le Trottoir devient un danger. Rappelez-vous qu'on ne résout pas des problèmes de gestion d'argent avec davantage d'argent. Si ne pas se former après avoir eu son diplôme est un premier pas vers le Trottoir, le deuxième, c'est de ne pas se former aux bases de la finance et de l'économie.

Le monde regorge de gens qui n'y connaissent rien en finance ; ils ont raté les cours de conduite et ne connaissent pas le code de la route. Quand on est enfant, on ne nous apprend pas comment gérer son budget ou avoir une discipline financière de base. On est laissé à nous-même dans une

jungle financière qui regorge de prédateurs. Beaucoup de gens, tout à fait intelligents, n'ont pas les connaissances rudimentaires des concepts de base de la finance tels que :

- les taux d'intérêt,
- les rendements imposables et non imposables,
- l'amortissement d'un prêt immobilier,
- l'équilibre du solde d'un compte bancaire,
- le calcul de pourcentages basiques,
- le calcul de retours sur investissement,
- pourquoi les actions montent et baissent,
- pourquoi un rendement garanti de 15 % sur un certificat de dépôt de banque ne peut être qu'une arnaque,
- comment fonctionnent les stock-options[2], en particulier les options d'achat et de vente,
- pourquoi les assurances existent,
- comment fonctionne un fonds commun de placement,
- ce qu'est une obligation et pourquoi elle monte et baisse,
- la monnaie mondiale.

Pour pouvoir tirer profit de la passivité d'un système d'argent, vous devez vous familiariser avec les instruments financiers qui alimentent votre système d'argent. Savez-vous comment calculer un simple intérêt ? Un retour sur investissement ? Savez-vous ce qui arrive au prix d'une obligation quand les taux d'intérêt montent ? Est-ce que vous pouvez comprendre la différence entre un rendement non imposable et un rendement imposable ? Ces concepts consolident votre route vers la richesse. Les gens qui n'ont aucune compétence en matière de finances ne peuvent pas gérer de systèmes d'argent. Pour réussir votre voyage vers la richesse, vous devez connaître le code de la route et réussir le permis de conduire « pour la richesse » – les bases de la finance et de l'économie.

VIVEZ EN DESSOUS DE VOS MOYENS – LA VOIE LENTE ?

La première règle en matière de finances, c'est de « vivre en dessous de ses moyens ». Oui, il s'agit de l'écho d'une doctrine pragmatique des dogmaticiens de la Voie lente, substitut agréable de son équivalent mathématique : « Maintenir ses dépenses en dessous de ses revenus. » Gagnez 10 $ et n'en dépensez pas 20. Mais cela s'applique-t-il à

l'Autoroute ? Absolument, avec une distinction : *vivez en dessous de vos moyens avec l'intention de faire croître vos moyens.*

« Vivre en dessous de ses moyens » est une règle pertinente quel que soit le niveau de revenu. La variable clef est le mot « moyens ». Si Bill gagne 50 000 $ et Jack 1 million, qui a les plus gros moyens ? Qui aura le style de vie le plus extravagant ? Les deux peuvent « vivre en fonction de leurs moyens », mais Jack aura un style de vie foncièrement différent. N'oubliez pas : *M. Prudent cherche à minimiser ses dépenses, alors que le Fonceur cherche à maximiser ses revenus et la valeur de ses actifs.*

Vous pouvez vivre richement et toujours vivre en dessous de vos moyens, mais pour les Fonceurs, c'est un défi particulièrement difficile parce qu'on se paye d'abord, et non en dernier. Les impôts viennent bien après les revenus, et « vivre en dessous de ses moyens » demande une discipline supérieure à la moyenne.

UN CONSEILLER FINANCIER NE RÉSOUT PAS L'INCOMPÉTENCE FINANCIÈRE

Je suis mon propre conseiller financier parce que je n'aime pas perdre le contrôle. Peut-être que faire appel à un conseiller financier rime à quelque chose pour vous, à ceci près : *faire appel à un conseiller financier ne résout pas l'incompétence en matière de finances.* Eh oui, ce n'est pas parce que vous avez mangé une salade à midi que vous pouvez vous bourrer de croissants ce soir. Si vous faites appel à un conseiller financier, vous devez avoir la compétence vous permettant de juger ses conseils. Votre conseiller vous conseille-t-il une obligation dans un environnement de taux d'intérêt en hausse ? Votre conseiller vous conseille-t-il des bons du Trésor quand ils sont surachetés ? Votre conseiller vous conseille-t-il un investissement qui a l'air « trop beau pour être vrai » ? *La compétence en matière de finances vous permet d'évaluer les conseils de votre conseiller.*

En octobre 2009, l'acteur Nicolas Cage, qui aurait gagné 40 millions de dollars en 2008, a poursuivi en justice son ancien manager pour 20 millions de dollars, l'accusant de mauvais conseils ayant conduit l'acteur au bord de la ruine financière. Cage a soutenu que son manager l'avait exposé à un panier d'investissements risqués résultant en des pertes catastrophiques. Plus tard, dans un procès en appel, l'ancien manager de Cage aurait mis les difficultés financières de l'acteur sur le compte de « dépenses extravagantes » – et non de ses conseils. Quoi qu'il

en soit, si vous ne pouvez pas vérifier les conseils de votre conseiller, vous n'avez pas le contrôle. Si vous ne pouvez pas faire la différence entre bons et mauvais conseils, vous n'avez pas le contrôle. Pour ceux qui ont recours à un planificateur financier, *la compétence est une assurance.* Les conseillers financiers ne résolvent pas plus l'incompétence en matière de finances que davantage d'argent ne résout les problèmes de gestion d'argent.

L'incompétence en matière de finances vous expose aux risques, et dans le pire des cas, à la fraude. Le fonds d'investissement de Bernard Madoff a escroqué des milliers de gens, et des milliards de dollars ont été perdus, mais ce qui est plus choquant, c'est que la sonnette d'alarme avait été tirée des années plus tôt. Vous voyez, quand vous n'avez pas de compétence en matière de finances, vous êtes sourd, et quand vous êtes sourd, *vous ne pouvez pas entendre la sonnette.*

Résumé du chapitre 36 : les particularités de la Voie rapide

- L'Autoroute constitue les moyens d'atteindre la fin que vous vous êtes fixée, parce que les rêves coûtent de l'argent.
- Pour atteindre des objectifs ambitieux, fragmentez-les en petites étapes.
- Faire des économies au quotidien renforce votre rapport à l'argent ; c'est votre système passif qui achète la liberté et un soldat de plus à votre armée.
- Un système d'argent ne sert pas à accroître la richesse mais à accroître le revenu. C'est à votre Autoroute d'accroître votre richesse.
- Vous aurez du mal à construire un empire financier si vous n'avez aucune compétence en matière de finances.
- « Vivre en dessous de ses moyens » est une règle pertinente quel que soit son niveau de revenu.
- Pour le Fonceur, « vivre en dessous de ses moyens » signifie accroître ses moyens.
- Un conseiller financier ne résout pas l'incompétence en matière de finances, et la compétence est une assurance.
- L'incompétence en matière de finances dilue votre contrôle, surtout pour ce qui est d'évaluer les conseils d'un conseiller financier.

1. Les Américains ne disposent pas de congés payés, exception faite des grandes sociétés où ils disposent habituellement de deux semaines de C.P. (NdT)
2. Ou « options sur titre », appellation préconisée par certains organismes officiels. (NdT)

Huitième partie

VOTRE VITESSE : ACCÉLÉREZ VOTRE RICHESSE

38

LA VITESSE DE LA RÉUSSITE

Les idées ne sont rien que des flatulences neurologiques.
MJ DeMarco

« WAOUH : 370 KM/H ! »

Combien de fois ai-je entendu ce commentaire de jeunes qui jettent un coup d'œil au compteur de ma Lamborghini quand elle est garée dans un lieu public ! La vitesse maximum inscrite au compteur est 370 km/h. Pourtant, malgré toute cette puissance implicite, ma voiture n'a jamais roulé à 370 km/h ni même à 250. Ce « 370 km/h » n'est rien d'autre qu'une « vitesse potentielle », et tout ce que vous avez lu dans ce livre n'est rien de plus : un potentiel irréalisé, en attente.

L'Autoroute (la Voie rapide) est un conglomérat d'informations qui crée une vitesse potentielle.

Vous comprenez la feuille de route de la Voie rapide et son équation de la richesse. Vous avez laissé tomber le Trottoir et la Voie lente. Votre véhicule est prêt, et vous avez fait le plein. Vous êtes déterminé, pas seulement intéressé. Vous êtes prêt à vous investir dans un processus, et vous savez exactement ce que vous voulez et où vous voulez aller. Vous avez choisi une route, et il est temps d'appuyer sur l'accélérateur.

NE RIEN FAIRE EST LE TRUC CLASSIQUE

Vous êtes-vous jamais demandé si les produits pour s'enrichir que vantent les infopubs à la télé, tard le soir, marchent vraiment ? Est-ce qu'on peut réellement se faire des millions en spéculant sur les taux de change ou en achetant de l'immobilier sans apport initial ? La vérité, c'est que oui,

c'est possible. Ce que les annonceurs ne vous disent pas, c'est comment eux, gagnent leurs revenus. Ils se font de l'argent sur *l'obsolescence prévue*. L'obsolescence prévue, c'est le fait que le vendeur, quel que soit le produit qu'il vend, s'attend à ce que vous ne l'utilisiez pas. Et si vous ne l'utilisez pas, il y a peu de risques que vous demandiez à être remboursé.

Ne rien faire est le truc classique. La nature humaine joue un rôle important dans les modèles d'entreprises des producteurs. Les systèmes pour s'enrichir vendus à la télé tirent profit de la nature humaine parce que c'est dans la nature humaine de rechercher l'événement et d'éviter le processus. La solution de facilité est de ne rien faire, ou d'essayer sans conviction.

Le fait est que la plupart des gens – qu'ils soient ou non d'accord avec la stratégie de l'Autoroute – ne feront rien de ces informations. Ils fixeront des yeux la feuille de route, mais ne prendront jamais la route et n'appuieront jamais sur l'accélérateur. C'est une chose de posséder la carte au trésor ; c'en est une autre de sortir de chez soi et de la suivre. Il est normal de ne rien faire alors même que c'est la normalité que vous cherchez à éviter !

LA STRATÉGIE POUR LA VITESSE : JOUEZ AUX ÉCHECS, PAS AUX DAMES

Gagner en vitesse, ce n'est pas penser à une entreprise de l'Autoroute, mais la créer. C'est dénicher un besoin et formuler une solution et un prototype. Gagner en vitesse, c'est remplir la paperasserie pour son entité commerciale. C'est monter et faire croître un business. C'est établir des contacts et faire prendre vie à son processus. Gagner en vitesse, c'est aborder son business comme on joue une partie d'échecs stratégique, alors que les adversaires jouent aux dames. Gagner en vitesse, c'est éteindre la Playstation.

Les échecs sont un jeu complexe, avec des manœuvres complexes, et vous devez gérer votre business de la même manière. Hélas, la plupart des entrepreneurs abordent leur business de manière unidimensionnelle, comme s'ils jouaient aux dames, et de ce fait, s'engagent dans un jeu sans victoire possible. Les dames sont un jeu unidimensionnel parce que toutes les pièces se déplacent de la même façon, alors que les échecs sont un jeu multidimensionnel parce que chaque pièce se déplace différemment et a un rôle différent.

L'entrepreneur qui joue aux dames connaît un seul jeu offensif et défensif : *le prix.* Augmenter les prix, baisser les prix, réduire les coûts, trouver des fournisseurs moins chers : « Dieu, comment puis-je être le moins cher possible pour que tout le monde achète chez moi ? » Cette attaque unidimensionnelle pousse les entrepreneurs à des surenchères cycliques où ils marginalisent leur offre parce qu'ils n'ont qu'un objectif en tête : être le moins cher.

Dans le secteur de la limousine, la guerre des prix fait rage parce que les propriétaires ont fait de leur marque un produit pour lequel ils n'ont qu'une attaque unidimensionnelle : « Si mon offre est la moins chère, j'aurai plus de clients. »

Pour réussir, il vous faut passer de cette approche unidimensionnelle à une attaque multidimensionnelle. Rangez votre jeu de dames et jouez aux échecs, où chaque pièce représente une fonction spécifique au sein de votre entreprise. La façon dont vous exploiterez chaque fonction déterminera si vous créez une vitesse digne de l'Autoroute ou si vous dérivez sans but. Les pièces sont les suivantes :

- le roi : *votre mise en œuvre,*
- la reine : *votre marketing,*
- le fou : *votre service clientèle,*
- le cavalier : *votre produit,*
- la tour : *votre personnel,*
- le pion : *vos idées.*

S'il n'entre pas dans le cadre de ce livre de disséquer les caractéristiques de chaque pièce, je soulignerai les éléments cruciaux qui construisent la dynamique et permettent de faire exploser la vitesse. Vous avez un système à construire !

LA MISE EN ŒUVRE, C'EST LE ROI ; LES IDÉES SONT LES PIONS

La vitesse potentielle est une idée vague qui a besoin qu'on la mette en œuvre. Quand un jeune voit 370 km/h sur un compteur, il voit une idée et une possibilité. En affaires, les idées sont des pions ; c'est 370 km/h sur le compteur d'une Lamborghini garée sur un parking, en attente. La vitesse réelle, c'est la mise en œuvre – la façon dont on appuie sur l'accélérateur –, et c'est le roi de toute la partie.

Vitesse potentielle → une idée

Vitesse réelle → une idée activée et mise en œuvre

Une idée coincée dans votre cerveau, c'est comme un bolide coincé dans le garage avec sa batterie à plat. Elle n'apporte rien et reste inexploitée. La mise en œuvre consiste à faire vivre une idée pour de bon et à recharger la batterie. C'est sortir cette Lamborghini du garage et écraser la pédale d'accélérateur, avec le vent qui vous fait comme un lifting temporaire. La mise en œuvre, c'est sortir cette idée de votre tête pour la mettre sur la route du possible.

Les entrepreneurs ont du mal à faire la différence entre l'idée et la mise en œuvre. Ils pensent que les idées valent des millions, alors que la réussite n'est jamais une question d'idée mais de *mise en œuvre.*

« J'ai eu une idée ! » Ah oui ? *On s'en fout.*

Des milliers d'autres gens ont aussi eu cette idée. Qu'est-ce qui vous différencie d'eux ? Ils l'ont mise en œuvre. Vous, non, vous n'avez rien fait. Vous avez préféré passer des heures à jouer à *Fantasy football*[1]. Vous avez fait la grasse matinée. Vous avez passé cinq jours par semaine dans un emploi. Vous avez tout choisi sauf cette super-idée. Vous voyez, les idées ne sont jamais qu'une réaction chimique dans le cerveau. C'est un événement qui ne demande pas beaucoup d'efforts. *Une idée, c'est l'événement ; la mise en œuvre, c'est le processus.* Pierre Omidyar n'a pas lancé eBay dans un éclair de génie ; non, il a pris cet éclair (l'événement) et l'a transformé par une mise en œuvre imposante (le processus). La mise en œuvre est ce qui sépare fondamentalement de leurs idées les gagnants et les perdants.

Si vous voulez prendre votre retraite avec trente ans d'avance, vous avez besoin d'un roi dominant et implacable. Un roi distant et blasé perd la partie et ne gagne pas de courses.

LES IDÉES N'ONT PAS DE VALEUR ; LA MISE EN ŒUVRE N'A PAS DE PRIX

Passez dix minutes sur mon forum et vous verrez que la plupart des entrepreneurs adorent les idées mais discutent rarement de la mise en œuvre. Ils s'essaient avec les pions du jeu.

J'ai une super-idée !

Est-ce qu'il y a quelqu'un qui fait ça ?

Je ne peux pas révéler cette idée parce qu'on va me la voler !

Est-ce que vous signerez mon accord de non-divulgation avant que je vous parle de mon idée ?

Non, je ne le signerai pas, et d'ailleurs je me fiche de votre idée. Dans le monde de la richesse, les idées n'ont aucune valeur, pourtant, elles sont traitées comme de l'or. J'adore la façon dont ces gens sont soucieux de protéger leurs idées contre vents et marées, soucieux de s'assurer qu'elles ne tombent pas entre les mains de voleurs potentiels, sans savoir que des centaines d'autres personnes ont déjà eu les mêmes avant eux. *Le propriétaire d'une idée n'est pas celui qui l'imagine, mais celui qui la met en œuvre.*

D'après l'entrepreneur Derek Sivers (Sivers.org), les idées ne sont que des coefficients multiplicateurs, alors que la mise en œuvre représente l'argent palpable. Dans notre jeu d'échecs de l'Autoroute, les idées (les pions) représentent la vitesse potentielle, alors que la mise en œuvre (le roi) est la pression appliquée sur l'accélérateur. Cette relation montre à quel point une grande idée (vitesse potentielle/pions forts) ne vaut rien quand elle est couplée à une piètre mise en œuvre (pas de pression sur l'accélérateur/roi faible).

Le pion : l'idée (vitesse potentielle maximum)
Piètre idée = 1 km/h
Idée faiblarde = 10 km/h
Idée moyenne = 50 km/h
Bonne idée = 100 km/h
Super idée = 150 km/h
Idée brillante = 300 km/h

Le roi : mise en œuvre (pression sur l'accélérateur)
Aucune mise en œuvre = 1 $
Mise en œuvre faiblarde = 1 000 $
Mise en œuvre moyenne = 10 000 $
Bonne mise en œuvre = 100 000 $
Super mise en œuvre = 1 000 000 $
Mise en œuvre brillante = 10 000 000 $

Si vous remarquez bien, une idée brillante couplée à aucune exécution ne vaudra pas plus de 300 $. Une vitesse potentielle impressionnante (l'idée) n'est pas associée à une vraie pression sur l'accélérateur (la mise en œuvre). Mais une idée moyenne couplée à une mise en œuvre brillante pourrait valoir 500 millions de dollars. Vous voyez, ce n'est pas tant vos

idées et leur vitesse potentielle qui comptent que *la façon dont vous les mettez en œuvre* !

Quand j'ai démarré mon entreprise internet, plusieurs autres sociétés avaient déjà créé des sites web. Au lieu de me dire : « Il y a déjà quelqu'un qui fait ça », je l'ai fait mieux que les autres et je suis devenu leader du secteur. Mon idée était-elle extraordinaire ? Non. Ce n'était pas une mauvaise idée, mais je l'ai mise en œuvre mieux que la concurrence. Une fois que mon modèle de revenus a été couronné de succès et copié sans relâche, mon entreprise a-t-elle décliné et périclité ? Non, parce que la clé du succès, ce n'était pas l'idée, mais la *mise en œuvre*. Les concurrents qui ont copié mon idée ne possédaient pas un roi puissant dans leur jeu de la richesse, et ce roi, c'est la mise en œuvre. On ne gagne pas aux échecs en prenant les pions de l'adversaire.

Comment MySpace et Facebook sont-ils devenus deux des réseaux sociaux les plus populaires alors qu'ils ne sont pas les détenteurs de l'idée d'origine ? C'est une question de mise en œuvre. *La mise en œuvre consiste à prendre la flatulence neurologique nauséabonde qu'est une idée et à lui donner le parfum d'une rose.*

Plus sérieusement, pensez à tout ce que j'ai dit dans ce livre : pourquoi la mise en œuvre est-elle si difficile, et les idées tellement courantes ? Une fois encore, nous revenons à notre dichotomie de la richesse : événement contre processus. La mise en œuvre est un processus : elle requiert efforts, sacrifices, discipline et persévérance. Les idées ne sont que des événements.

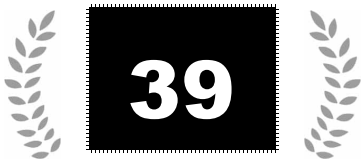
Si vous devez parcourir 10 millions de kilomètres et que vous vous déplacez à 30 km/h, il vous faudra 40 ans. C'est la Voie lente. Si vous vous déplacez à 150 km/h, il vous faudra 7 ans. C'est l'Autoroute. Ce qui fait la vitesse, c'est la mise en œuvre. La vitesse de la Voie rapide, c'est faire croître un business de manière exponentielle et tirer profit d'un revenu net et d'une valeur des actifs qui explosent.

Résumé du chapitre 38 : les particularités de la Voie rapide

- La vitesse est la transformation des idées via une mise en œuvre.
- La plupart des gens laissent des informations précieuses se périmer et perdre leur valeur.

- Les entreprises de l'Autoroute qui réussissent sont gérées de manière multidimensionnelle, comme une partie d'échecs. Les entreprises unidimensionnelles ne s'intéressent qu'au prix.
- C'est la mise en œuvre qui sépare de leurs idées les gagnants et les perdants.
- En affaires, la mise en œuvre est un processus. Les idées sont des événements.
- Les idées sont la vitesse potentielle. La mise en œuvre est la vitesse réelle.
- D'autres gens ont la même idée géniale que vous. Celui qui a une idée ne possède rien. Celui qui met en œuvre cette idée possède tout.
- L'argent palpable et la dynamique sont créés quand une idée (vitesse potentielle) est couplée à une mise en œuvre (pression sur l'accélérateur).
- Une idée est une « flatulence neurologique ». Pour qu'elle sente bon comme une rose, il faut qu'elle soit mise en œuvre.

1. Jeu où l'on se met dans la peau d'un entraîneur d'une équipe de football américain et où les performances du joueur sont évaluées en fonction de ce que font, dans la vraie vie, les footballeurs qu'on a choisis. (NdT)



BRÛLEZ LE BUSINESS PLAN, DÉMARREZ LA MISE EN ŒUVRE

Avoir la meilleure idée du monde ne vaut que si vous la mettez en œuvre.
Si vous voulez du lait, ne vous installez pas sur un tabouret
au milieu d'un champ dans l'espoir qu'une vache y passe.

CURTIS GRANT

LE MONDE RÉAGIT COMME IL RÉAGIT

Le monde réagit comme il réagit. Si vous pensez que 1 + 1 = 2 et que le monde vous dit que ça fait 3, vous devez l'accepter, malgré vos idées préconçues. En ce qui concerne vos idées, vos projets et votre business, vous ne savez JAMAIS ce qui marche avant de l'avoir fait savoir au monde. C'est ce que j'appelle, en affaires, « le faire passer à l'épreuve du feu ».

Chaque fois que j'ai lancé un nouveau service ou une nouvelle fonctionnalité sur mon site web, ce fut une expérience de voir comment le monde allait réagir. Et à chaque expérience, j'ai été surpris. « Cette nouvelle présentation du site va faire un tabac ! » Et puis *vlan !* arrivent des centaines d'e-mails de visiteurs mécontents qui veulent vous attacher à un chêne et vous réduire en charpie.

Le juge ultime de vos idées, c'est le monde et le marché. Si le monde aime votre offre, il le montre en vous donnant son temps, ses pensées ou son argent. S'il n'aime pas votre offre, il garde son argent et regarde ailleurs. Et quand les gens sont vraiment agacés, ils vous envoient un e-mail ou font un commentaire dans un blog où ils vous traitent d'idiot.

LE PEUPLE A PARLÉ

Mon site web avait besoin d'une refonte, et j'ai passé six semaines à le remanier. J'étais excité, le monde allait adorer cette nouvelle version – c'était propre, convivial, et ça témoignait de mes prouesses de concepteur de sites. Et puis je l'ai lancée. Et le monde l'a détestée. Les plaintes ont afflué. Le taux de rebond de mon site (le nombre de gens qui consultent une page et quittent le site juste après) a grimpé en flèche. Mon taux de conversion s'est effondré, je suis passé de 1 200 *leads* par jour à 500 à peine.

Le peuple avait parlé. Malgré tout l'investissement que j'avais mis dans cette refonte, je suis immédiatement revenu à l'ancienne version et j'ai mis six semaines de travail à la poubelle. Mon enfant chéri était un échec retentissant. Le monde avait brandi un panneau, je l'ai lu et j'ai réagi.

Voyez-vous, *le monde vous dit sans arrêt dans quelle direction aller.* Tenez compte des signes. Comment faire pour que le monde vous parle ? Mettez en œuvre vos idées et concepts, et laissez le monde vous dire ce qu'il en pense. Peignez le monde avec votre touche de génie pour qu'il puisse vous dire si vous avez tort ou raison.

Mettez en œuvre vos idées, « passez-les à l'épreuve du feu ».

LES ANCIENS PROFESSEURS D'UNIVERSITÉ SE RETOURNENT DANS LEUR TOMBE

Le monde se fiche de vos idées ; il ne fait qu'y réagir. Ce simple fait met à mal l'une des institutions les plus solides du monde des affaires : le *business plan*. Le monde universitaire sera outré de lire une telle monstruosité. Attention, voici le sacrilège ultime pour le monde des affaires : *les business plans sont inutiles.* Ça y est, je l'ai dit. *Les business plans sont inutiles parce que ce sont des idées dopées aux stéroïdes.* Je n'ai jamais eu de business plan, du moins si l'on exclut une serviette en papier tachée de sauce barbecue. En fait, les meilleurs business plans sont ceux qu'on gribouille au dos de serviettes ou de vieux sacs en papier ou d'emballages de barres Mars, et les mémos vocaux qu'on laisse sur son iPhone. Le problème, avec les business plans, c'est qu'ils sont une autre manifestation de la vitesse potentielle. Ils sont comme les bolides suralimentés immobilisés dans un garage, pas plus puissants que les tondeuses à côté d'eux. *Les business plans sont inutiles tant qu'ils ne sont pas couplés à une mise en œuvre.*

Et devinez ce qui se passe alors ? Dès le moment où vous passez à la mise en œuvre, le monde vous dira exactement ce que je viens de vous dire : votre business plan ne sert à rien. Le marché (le monde) orientera votre business vers des endroits inimaginables qui iront à l'encontre de tout ce que vous aurez prévu dans votre business plan. Interrogez n'importe quel entrepreneur dans les affaires depuis plus de cinq ans, il vous dira qu'il a commencé par l'intention A et qu'il a fini avec l'intention B. Il vend le produit X jusqu'au jour où il finit par vendre le produit Y. Le monde vous dit où vous devez aller, et oui, il se contrefiche de votre business plan de 150 pages sur PowerPoint.

Facebook était, à l'origine, un réseau social pour étudiants. Il est passé d'un site de niche à un réseau social grand public pour toutes les générations. Mon site web était à l'origine un annuaire, et il s'est transformé en portail de génération de *leads*. Le monde a cet incorrigible pouvoir d'altérer un business plan dès lors que l'idée d'origine est transformée en réalité.

Cependant, cela ne dispense pas d'une analyse financière. Se lancer à l'aveugle dans un business sans connaître les contraintes financières spécifiques de l'activité serait de la folie. Quand j'ai pris la décision de créer un site web sur les limousines plutôt que de racheter une société de limousines, j'ai fait une analyse financière. Cela dit, je ne me suis pas laissé empêtrer dans les méandres paralysants de la planification, qui ne se substitue pas à la mise en œuvre. *Déterminez ce qu'il faut savoir, et lancez-vous, tout simplement.* Le monde fera comme d'habitude et vous dira la direction à suivre.

MAIS JE VEUX DU CAPITAL-RISQUE !

Je sais, je sais : j'entends déjà vos objections. Sans business plan, comment obtiendrez-vous du capital-risque ? Ou des investisseurs. Impossible. Sans business plan, vous n'aurez pas de financement. Mais je vous en prie, rassurez-vous, le problème n'est pas, et ne sera jamais, votre business plan.

Le meilleur business plan du monde sera toujours un bilan de la mise en œuvre.

Si votre mise en œuvre est une réussite, les gens voudront voir tout à coup votre business plan parce qu'ils savent que vous avez ce qu'il faut pour le mettre en œuvre. Si je recevais le business plan d'un entrepreneur qui aurait vendu sa société pour 20 millions de dollars seulement deux ans

plus tôt, vous pouvez être sûr que je le lirais. Ce qui compte, ce n'est pas le plan, *mais la personne qui le donne* et le bilan de sa mise en œuvre.

Aujourd'hui, je connais un certain nombre de personnes qui liraient mon business plan si je leur en donnais un. Elles savent que j'ai un bilan de mise en œuvre qui valide le business plan. Si vous n'avez pas de bilan de votre mise en œuvre, le business plan n'est qu'un bout de papier sans valeur.

TROUVEZ UN FINANCEMENT GRÂCE À VOTRE MISE EN ŒUVRE, PAS AVEC VOTRE BUSINESS PLAN

Quand j'ai démarré ma société, j'avais en tout et pour tout 900 $ en poche. Pas d'investisseurs, pas de financement, et pas d'aide. Le fait est que si j'avais perdu 150 heures à pondre un business plan de 95 pages, personne ne l'aurait lu, parce que j'étais novice : je n'avais pas d'argent, pas de palmarès, je n'avais participé à aucune course, rien achevé, rien gagné. En revanche, au fur et à mesure que je développais avec succès le business que j'avais créé, il s'est passé quelque chose de miraculeux. Comme mes idées se cristallisaient en actifs tangibles qui pouvaient être consommés par le monde, je suis soudain devenu « intéressant ». *Les investisseurs en capital-risque et autres investisseurs providentiels m'ont appelé. Ce n'est pas moi qui les ai appelés.* Tout à coup, les gens voulaient voir mon business plan. Pourquoi un tel revirement, soudain ? Avais-je tant changé que ça en quelques années ? Non, bien sûr, mais là, au lieu d'avoir une idée sur le papier, *j'avais un concept tangible qui reflétait une mise en œuvre.*

Il y a une question qui revient souvent sur le forum de l'Autoroute : « Comment est-ce que je peux trouver des investisseurs pour mon idée ? » Peu importe si cette idée est une invention ou un super nouveau site web, ma réponse n'est jamais ce que ces gens veulent entendre. Si vous voulez des investisseurs, lancez-vous dans la mise en œuvre. Créez un prototype. Créez une marque. Créez un bilan de votre activité que d'autres pourront voir et toucher. Plongez dans un processus. Quand vous aurez une manifestation physique de votre idée, les investisseurs ouvriront leur portefeuille. Bon sang, soyez bon et ils se battront même pour vous donner de l'argent.

Voyez-vous, quand vous n'avez rien d'autre que 120 pages de texte, de tableaux et de graphiques, cela démontre des compétences en matière d'organisation, pas de mise en œuvre. Les investisseurs providentiels

n'investissent jamais dans un business plan, *ils investissent dans des gens qui ont des bilans de leur mise en œuvre.* C'est ça, votre business plan ! Alors, si vous voulez vraiment obtenir un financement pour votre business, bougez-vous et rendez votre idée tangible. Donnez aux investisseurs quelque chose qu'ils peuvent voir, toucher et sentir. Donnez aux investisseurs un aperçu de votre mise en œuvre, parce que c'est ça qui crée la vitesse sur l'Autoroute.

Résumé du chapitre 39 : les particularités de la Voie rapide

- Le monde vous donne des indices sur la direction que vous devez suivre.
- Les business plans sont inutiles parce que ce sont des idées dopées aux stéroïdes.
- Dès que le monde interagit avec vos idées, votre business plan devient caduc.
- Le marché vous orientera dans des directions que vous n'aviez pas prévues.
- Le meilleur business plan du monde est le bilan d'une mise en œuvre – c'est ce qui légitime le business plan.
- Si vous avez un bilan de mise en œuvre, soudain, les gens voudront voir votre business plan.
- Si vous voulez obtenir du financement pour votre business, agissez et créez quelque chose qui reflète une mise en œuvre tangible.
- Les investisseurs investissent plus facilement dans quelque chose de tangible et de concret que dans des idées disséquées *ad nauseam* sur le papier.

40

LES PIÉTONS FERONT DE VOUS UNE PERSONNE RICHE !

Si vous créez une excellente expérience client, les clients en parleront. Le bouche-à-oreille est un outil très puissant.

JEFF BEZOS

LE FOU[1] DE VOTRE PARTIE D'ÉCHECS

Quand la vie est dure, nous cherchons des conseils auprès des prêtres, des rabbins ou des pasteurs. Ce sont les gens « vers qui se tourner » pour les problèmes de la vie. Mais quand il s'agit de votre business, qui est la personne vers qui vous tourner ? Qui est en première ligne avec vos clients ? Dans le jeu d'échecs des affaires, le fou, c'est votre service clients, ainsi que la façon dont vous traitez les gens qui achètent votre produit ou votre service. L'objectif du service clients dans n'importe quelle entreprise devrait être d'assurer une seule fonction, similaire à celle de nos religieux, à savoir : aider, soutenir et trouver des réponses.

MA FEUILLE DE ROUTE INTERNE : MON LIVRE NOIR

La feuille de route de la Voie rapide a été la boussole qui m'a permis de trouver la richesse, mais j'avais aussi une feuille de route interne et, non, ce n'était pas mon business plan. C'était mon petit livre noir. Non, ce n'était pas une mine d'or pleine des numéros de téléphone de bombes sexuelles, mais un répertoire de toutes les réclamations, de tous les griefs et de tous les problèmes que ma société rencontrait quotidiennement. Ce livre m'a servi de guide pendant plus de dix ans.

Quand les entrepreneurs entendent une réclamation, la plupart l'ignorent. Ils font porter le chapeau à l'un de leurs employés et prient pour que le problème disparaisse. Ça ne marche pas comme ça sur l'Autoroute.

C'est magnifique d'avoir des réclamations. Elles représentent un retour gratuit qui met en avant des besoins auxquels votre entreprise ne répond pas. *C'est le bruit que l'on fait en roulant.*

Je notais les réclamations de mes clients parce qu'elles étaient un kaléidoscope de leur état d'esprit. Une réclamation signifiait que dix autres personnes pensaient la même chose. Quand j'accumulais chaque semaine des réclamations similaires dans mon livre noir, je devais évaluer le problème et prendre des mesures correctives. *Les réclamations sont la façon dont le monde vous souffle la direction à prendre.*

LES QUATRE TYPES DE BRUITS SUR LA ROUTE (RÉCLAMATIONS)

Quand le monde lâche son opinion sur votre nouveau site web, votre nouveau produit ou votre nouveau concept, à quoi devez-vous vous attendre ? Que devez-vous traiter et que devez-vous laisser tomber ? Il y a quatre types de réclamations :

1) Réclamations relatives à un changement.
2) Réclamations relatives aux attentes.
3) Réclamations relatives à un manque.
4) Réclamations relatives à une fraude.

- **Réclamations relatives à un changement**

Prenez n'importe quoi que les gens affectionnent, changez-le et vous créerez une émeute à la porte de votre entreprise. Vous vous souvenez quand Coca-Cola a changé sa formule ? Juste ciel ! Comment osent-ils ! Vous vous souvenez quand Fox a arrêté la diffusion de sa sympathique série *La Vie à cinq* ? Grand Dieu ! Le monde déteste les changements, et c'est un comportement humain naturel que de résister au changement. Le changement met en danger le confort, les attentes et la sécurité.

Quand j'ai achevé la refonte de mon site web et que j'ai reçu des centaines de réclamations, je m'attendais à un certain degré de résistance. C'est normal. D'ailleurs, sur les plus de dix ans où j'ai fait des refontes de sites web, chaque fois, j'ai rencontré une certaine résistance. La

question était de savoir quel volume de critique était normal. Et quel volume était légitime.

Les réclamations relatives à un changement sont les moins informatives et donc les plus difficiles à interpréter. En ce qui concerne l'échec de la refonte de mon site, les chiffres ont confirmé que le volume de réclamations était substantiel. Le taux de rebond a été multiplié par trois, et mon taux de conversion a souffert. J'ai dû encaisser l'échec, revenir en arrière et repartir de zéro. Quand vous changerez quelque chose, il y aura des réclamations. À tous les coups. Non, elles ne sont pas toutes recevables, simplement parce que c'est la psychologie humaine qui est en jeu, pas l'intégrité de votre travail.

- **Réclamations relatives aux attentes**

De telles réclamations se manifestent quand vous décevez les attentes de votre client. Vous le convainquez de faire affaire avec vous, il compte sur quelque chose en retour, et ce que vous fournissez ne répond pas à ce qu'il attendait. Cela arrive dans deux cas de figure : soit ce que vous offrez n'a pas été à la hauteur de ses attentes, soit ses attentes ont été dupées par une stratégie marketing trompeuse. Dans tous les cas, c'est un problème. Et le vôtre, pas celui du client. Vous devez améliorer soit la qualité du service que vous offrez, soit la façon dont vous gérez les attentes des consommateurs.

« Votre service est nul. » J'ai entendu ça des centaines de fois, pourtant, non seulement ma société survivait, mais elle prospérait. Si mon service était nul – et c'est ce qu'on me disait –, comment mon entreprise pouvait-elle réussir ? Je me suis plongé dans les réclamations.

Les annonceurs qui se plaignaient de ce que mon service était nul ne l'utilisaient pas comme prévu. Leurs attentes étaient erronées. Je possédais un service de génération de *leads* qui envoyait des e-mails aux clients. Ce qui est important avec les *leads*, c'est d'en assurer le suivi. Des *leads* ne deviennent pas des clients si vous les laissez traîner dans votre boîte électronique pendant trois semaines avant d'y répondre, comme un débutant. Des *leads* ne deviennent pas des clients si vous vous connectez à votre compte une fois tous les 36 du mois. Oui, c'est sûr, mon service est nul quand on ne l'utilise pas correctement.

Au lieu de cibler mon client, j'ai cherché à mieux gérer ses attentes. J'ai expliqué plus que clairement que les *leads* ne sont bons que s'ils sont suivis. Des *leads* non suivis ne débouchent sur rien. De plus, comme la

plupart de mes clients n'avaient guère le sens de la communication, j'ai lancé des campagnes de sensibilisation pour être sûr qu'ils répondraient de manière professionnelle. Si je ne pouvais pas gérer les plaintes, je pouvais gérer les attentes. Je savais que si mes clients se faisaient de l'argent, ils continueraient à me payer.

Quand vous commandez du loup de mer dans un restaurant et qu'il est servi cru, vos attentes d'un repas bien cuit sont déçues. Vous vous plaignez. Pourtant, pour le propriétaire du restaurant, le problème est plus grave : pourquoi était-il cru ? Le chef est-il incompétent ? Le processus de cuisine a-t-il besoin d'être réorganisé ? Les plaintes relatives aux attentes révèlent des problèmes opérationnels, de mauvaises informations de la part du marketing et/ou des problèmes de produits.

Si vous embauchez un restaurateur d'intérieur qui garantit officiellement « une nouvelle salle de bains en deux semaines chrono » et que le travail prend deux mois, vos attentes sont transgressées, et soit la campagne de marketing doit refléter cette vérité, soit les opérations doivent être réorganisées pour répondre aux attentes. Dans les deux cas, les opérations ou le marketing doivent être changés. Quand il y a des réclamations relatives aux attentes, c'est qu'il y a trahison négative des attentes du client.

- **Réclamations relatives à un manque**

Ce type de réclamations survient quand votre client passe son temps à réclamer quelque chose que vous n'avez tout simplement pas. *Les réclamations relatives à un manque sont extrêmement précieuses parce qu'elles font ressortir des besoins qui ne sont pas satisfaits.*

Quand j'ai démarré dans la génération de *leads*, une des réclamations que je recevais le plus souvent de la part de prestataires de service de limousines était la suivante : « Je ne fais pas les mariages ! » Les clients commandaient des limousines pour des mariages, et certains prestataires n'offraient pas ce service. De la même manière, de nombreux prestataires n'assuraient pas les transferts vers les aéroports. Les réclamations s'accumulaient, et une tendance en est ressortie. J'ai alors ajouté une fonctionnalité à mon site qui permettait aux prestataires de préciser le type de services qu'ils proposaient – litige résolu. En réglant le problème, *j'ai augmenté la valeur* de mes *leads*.

Une plus grande valeur signifie une plus grande magnitude, de plus gros bénéfices, et des actifs dont la valeur augmente.

Les réclamations relatives à un manque sont des mines d'or en matière d'opportunités. Les gens vous disent exactement ce qu'ils veulent, et vous n'avez pas à payer pour ça ! On vous apporte les besoins insatisfaits sur un plateau d'argent.

- **Réclamations relatives à une fraude**

En mars 2005, une femme est entrée dans un restaurant de la chaîne Wendy's et a prétendu avoir trouvé un bout de doigt humain dans son bol de chili. Son intention était non seulement de porter plainte, mais aussi d'intenter un procès. Heureusement, le passé litigieux de la femme en question a permis de déjouer la plainte frauduleuse. Le mois suivant, la police de Las Vegas arrêtait cette même femme pour vol aggravé.

Au bas de l'échelle, il y a les réclamations frauduleuses. N'importe quel chef d'entreprise vous dira que les réclamations frauduleuses sont les plus démoralisantes parce qu'elles sont le reflet de ce qu'il y a de pire dans la société : des réclamations illégitimes conçues pour exploiter le chef d'entreprise.

J'ai eu affaire à des réclamations frauduleuses presque chaque semaine. Un client faisait une erreur de frappe, et un idiot pensait qu'il pouvait avoir une limousine pour 5 $ de l'heure au lieu des 50 prévus. « Vous me devez ça, ou je contacte mon avocat et porte plainte ! » Oui, je suis sûr que t'as un avocat. Je t'en prie mon gars. Tu vas payer un avocat 250 $ de l'heure pour une faute de frappe qui s'élève à 45 $? Tu te rends compte à quel point c'est ridicule ce que tu dis ?

Malheureusement, quand vous traitez avec des millions de clients, il est inévitable de rencontrer des centaines de Piétons déterminés à vous entuber. Oui, cela peut vous rendre cynique, parce que ceux qui cherchent à vous exploiter sont des imposteurs de bas étage. Quand vous faites tomber une mouche dans votre soupe dans l'espoir de manger à l'œil, désolé mais vous êtes un escroc.

Comment réagir à des réclamations de ce genre ? Vous répondez une fois avec élégance, expliquez votre position et passez à autre chose.

CHOISISSEZ VOS COMBATS

Bill Cosby a dit un jour : « Je ne connais pas la clé du succès, mais celle de l'échec, c'est d'essayer de plaire à tout le monde. » Quand je me suis lancé dans les affaires, j'avais un peu trop à cœur l'envie terrible de satisfaire tout le monde. Cela s'est vite avéré pure folie. Il faut savoir

gérer équitablement les réclamations, c'est pourquoi je me suis mis à tout noter. Je voulais identifier les schémas qui donneraient plus de valeur au service que j'offrais. Je savais que de meilleurs produits donnent de meilleurs clients, et que de meilleurs clients paient bien.

De nos jours, il est facile de suivre les réclamations de vos clients. Twitter.com permet aux chefs d'entreprise de suivre ce que les clients disent. Les alertes Google peuvent vous faire savoir quand un site web mentionne le nom de votre société. Suivre les réactions est de plus en plus facile, mais repérer ce qui n'est que du bruit est de plus en plus difficile.

« Je ne veux pas payer pour votre service. » Il y a des réclamations qu'il vaut mieux ignorer. Si vous essayez de donner satisfaction à tout le monde, vous allez devenir fou. Choisissez vos combats. Trouvez une solution pour les récriminations qui ajoutent le plus de valeur à votre produit ou service tout en aidant un maximum de gens. En tant que chef d'entreprise, vous devez vous souvenir que, si vous n'avez pas de patron, ceux qui paient votre crédit immobilier sont vos clients, et qu'ils devraient toujours être entendus, mais parfois il faut savoir les ignorer.

TIREZ PARTI DE LA MAUVAISE RÉPUTATION DU SERVICE CLIENT EN GÉNÉRAL

Pas besoin d'édulcorer. De nos jours, le service au client, c'est plus que décevant. On baigne tellement souvent dans des expériences malheureuses en tant que client dans notre vie quotidienne qu'on accepte maintenant un service à la clientèle de mauvaise qualité comme si c'était normal. Avez-vous jamais appelé le service d'assistance technique d'un constructeur d'ordinateurs ? Ou appelé la maison mère de votre banque ? Ou votre caisse d'assurance maladie ? C'est nul. Vraiment nul. Aujourd'hui, l'art du service à la clientèle s'est perdu. Nos attentes en tant que clients sont devenues tellement pathétiques que nous en sommes réduits à n'attendre rien d'autre qu'une absence d'intérêt.

En bas de ma rue, il y a un centre commercial avec un restaurant à l'angle qui change de propriétaire tous les six mois. Depuis que j'habite dans le coin, quatre restaurants ont ouvert et quatre ont fermé. Si je ne peux pas faire de commentaire à propos des trois premiers, je peux en faire un sur le dernier. Quand j'y ai dîné, la nourriture était correcte, mais le service était déplorable. Les verres étaient vides. Les couverts étaient minables. La serveuse était arrogante, manifestement, on la dérangeait. Une fois dehors, je me suis dit : « Ce resto ne va pas tenir longtemps. »

Et, de fait, quelques mois plus tard, on pouvait lire « Bail à céder » sur la porte.

Si un mauvais service client est frustrant quand nous sommes consommateurs, il nous donne une grande opportunité quand nous sommes entrepreneurs. *Un service client défaillant fait ressortir une grande opportunité.* Voyez-vous, ce qui est bien dans les attentes, c'est que ça marche dans les deux sens. Si les réclamations relatives aux attentes sont le signe qu'on a transgressé les attentes du client dans le mauvais sens, on peut avoir un service à la clientèle qui va transgresser les attentes du client dans le bon sens. Voyez comment…

SURPRENEZ DANS LE BON SENS !

Vous pouvez faire exploser votre entreprise dans la stratosphère en déployant une stratégie de service au client qui dépassera toutes les attentes. C'est ce que j'appelle un « service client hors du commun ».

Nous nous attendons tous à un certain niveau de médiocrité quand on parle de « service à la clientèle ». C'est un avantage pour les Fonceurs. Par exemple, si je découvre un retrait frauduleux de 10 000 $ sur mon compte en banque, mon premier réflexe est de flipper. Mon second réflexe est d'appeler la banque pour résoudre le problème. À partir de là, mon cerveau se met à prévoir tout un ensemble de choses désagréables concernant ce coup de téléphone à la banque. Voici le « profil de mes attentes » :

- Je m'attends à entendre un message enregistré ou un standard automatique.
- Je m'attends à devoir appuyer sur un nombre infini de touches : appuyez sur 1 pour ceci, appuyez sur 2 pour cela, appuyez sur 3 pour autre chose.
- Je m'attends à être baladé d'une personne à une autre.
- Je m'attends à parler avec quelqu'un qui ne parle pas très bien anglais et qui répond au nom de « Steve », mais d'après l'accent, j'imaginerais plus volontiers un Pradeep ou un Sanjay.

Voilà ce à quoi je m'attends. Aucun doute, mes attentes ne sont pas très positives. Ma banque, tout comme des centaines d'autres banques, s'en sort avec ce type de service à la clientèle parce qu'elle sait que c'est maintenant ce à quoi nous nous attendons. Mais revenons en arrière dans le scénario. Imaginons que, quand j'appelle la banque, au lieu de tomber

sur la boîte vocale en forme de labyrinthe pour rats, je tombe immédiatement sur une personne qui parle effectivement ma langue. Pas de boîte vocale ; pas de « appuyez sur 1 », « appuyez sur 2 » ; pas de standard automatique. Une PERSONNE EN CHAIR ET EN OS répond au téléphone, comme quand vous répondez à votre téléphone. Après cinq minutes d'échange avec le représentant du service client, mon problème est traité et résolu – et, bon sang, on ne m'a même pas transféré à un autre agent. Les mots sortiraient tout seuls de ma bouche : « Bonté divine, waouh ! »

Voilà un événement – un service client – hors du commun. Ce serait transformer les attentes négatives face à un service client classique en satisfaction inattendue grâce à un « Service client hors du commun ». Voyez-vous, quand vous transgressez dans le bon sens les attentes de vos clients par rapport au service client, vous les transformez en acheteurs loyaux et réguliers, et, en fin de compte, en adeptes de votre entreprise.

TIREZ PROFIT DES SYSTÈMES DE RESSOURCES HUMAINES GRATUITS

Les systèmes de ressources humaines – en un mot : les gens – sont une source de revenu passif. Sauf que les employés, ça se paie, et donc les systèmes de ressources humaines doivent normalement être gérés. Est-ce que ça ne serait pas formidable si vous pouviez déployer un système de ressources humaines gratuit ? C'est possible quand vous créez des adeptes de votre entreprise.

Un service client « hors du commun », qui transgresse dans le bon sens les maigres attentes de vos clients, transforme les clients d'un jour en clientèle à vie et en adeptes de votre entreprise. Ceux-ci fournissent un flux ininterrompu de publicité gratuite. Le bouche-à-oreille est un outil de publicité puissant parce qu'il est GRATUIT et qu'il génère un retour sur investissement (RSI^2) sans fin.

La stratégie que vous aurez pour votre service client influencera la croissance de votre société. La satisfaction implique que l'on réponde aux attentes. Pour que vos clients ne tarissent pas d'éloges sur votre entreprise, *vous devez dépasser leurs attentes*.

Quand je négociais avec des acheteurs potentiels de ma société, on me demandait souvent : « Combien dépensez-vous en frais publicitaires ? » Ma réponse était toujours inattendue : rien. S'ensuivaient incrédulité et scepticisme. Bien sûr, j'ai utilisé la bonne vieille méthode au début :

prospection, marketing, publicité et démarchage téléphonique. Mais après un certain temps, ces coûts ont disparu parce que j'avais des gens qui faisaient de la publicité pour moi… GRATUITEMENT ! Quand vos clients adorent ce que vous faites, ils deviennent vos adeptes et vous font de la pub. Ils deviennent des systèmes de ressources humaines non rémunérées, des évangélistes qui lâchent votre nom là où c'est nécessaire.

Comment créer des adeptes de votre entreprise ? En ayant un service client « hors du commun » – qui dépasse les attentes des clients. Quand vous envoyez un e-mail à une société, combien de temps se passe-t-il avant que vous ayez une vraie réponse, une réponse d'un être humain ? Un jour ? Une semaine ? Dans ma société, je répondais aux e-mails de mes clients dans les minutes qui suivaient, pas dans les heures, les jours ou les semaines. Les gens nous envoyaient des e-mails rien que pour nous tester. Je travaillais pour transgresser dans le bon sens les attentes de mes clients, et ça payait.

Je poursuivais la stratégie avec un service client en direct. Dans ma société, il y avait une vraie personne qui travaillait dans la vraie société pour répondre aux appels. Pas de « appuyez sur 1 », « appuyez sur 2 ». L'assistance à la clientèle n'était pas sous-traitée parce que je ne voulais pas d'un service sous-traité.

Des clients qui sont des adeptes de votre société la font croître de manière exponentielle parce que *les systèmes de ressources humaines parlent*. Prenez l'exemple de mon hébergeur web, Liquid Web. La première fois que je les ai contactés pour une assistance technique, j'ai soumis mon problème par téléphone, et le « profil de mes attentes » a commencé à se former dans mon esprit… J'ai pensé qu'il y aurait bien un jour ou deux avant qu'ils me répondent. J'avais tort. Au bout de dix minutes à peine, le service support de Liquid Web me rappelait, et vingt minutes plus tard, mon problème était résolu. Ils offraient un service client « hors du commun » qui dépassait toutes les attentes.

Résultat ? Je suis un adepte de Liquid Web. Quand quelqu'un me demande : « Quel hébergeur recommandez-vous ? », je réponds en toute confiance : « Liquid Web ». Je suis un client évangélique. Je paye Liquid Web avec deux formes de devises : 1) mon argent, 2) mes recommandations fréquentes de leur site. La valeur effective de cette dernière devise est inestimable parce que je suis maintenant leur système de ressources humaines GRATUIT qui vend leur produit. Imaginez la puissance quand vous n'avez pas seulement un client qui ne tarit pas

d'éloges sur votre entreprise, mais 10 000. Est-ce que votre entreprise grossira de 2 % en un an ? Ou de 200 % ?

Pour fournir un remarquable service client et faire exploser votre business, déterminez le profil des attentes de vos clients. À quoi s'attendent-ils quand ils font affaire avec vous ? Quels rapports entretiennent-ils avec vos concurrents et les entreprises similaires de votre secteur d'activité ? Évaluez subjectivement ce que vos clients attendent de votre service. Puis TRANSGRESSEZ-le.

Chaque fois que vous transgressez positivement les attentes de vos clients, vous en tirez un double avantage. Premièrement, ils reviendront acheter chez vous. Deuxièmement, les clients enthousiastes deviennent des intermédiaires et des adeptes de votre entreprise, et un système de ressources humaines non rémunérées. Ces deux avantages font prendre de la vitesse. La vitesse crée la richesse.

Un excellent service client coûte plus cher à fournir, mais les bénéfices devraient l'emporter largement sur les coûts. Si les entrepreneurs passaient plus de temps à satisfaire leurs clients existants qu'à essayer d'en trouver de nouveaux, l'entreprise moyenne durerait plus de cinq ans. Malheureusement, les chefs d'entreprise qui recherchent d'abord l'argent et se soucient ensuite des besoins dépensent souvent leur budget publicitaire pour trouver de nouveaux clients qui ne connaissent pas leur pauvre service client. Cela devient une bataille permanente, comme vider avec un seau un bateau qui prend l'eau : remplacer les vieux clients mécontents par de nouveaux clients insouciants. Transgressez les attentes des clients. Créez des évangélistes. Créez des systèmes de ressources humaines qui travailleront pour vous gratuitement. Attirez l'argent.

OÙ VA VOTRE FIDÉLITÉ ?

Le plus grand mythe, quand on crée un business, c'est l'idée d'« être son propre patron ». Ceux qui vivent avec ce mantra finissent par se retrouver patrons de rien – d'entreprises moribondes, en faillite. En affaires, la réussite vient lorsque vous faites de votre client le patron et la partie prenante numéro 1 de votre business.

Une partie prenante se définit comme « une personne, un groupe ou une organisation ayant un intérêt direct ou indirect dans une organisation parce qu'il·elle peut affecter ou être affecté·e par les actions, les objectifs et les politiques de cette organisation ». C'est le suicide à terme de votre entreprise quand vous êtes égoïstement la partie prenante numéro 1 de

votre propre entreprise et que vous délaissez votre client. Vous voulez vraiment savoir pourquoi le service client, c'est aussi nul ? C'est parce que les patrons placent leurs clients en bas de l'échelle des parties prenantes de leur entreprise. Les sociétés anonymes avec appel public à l'épargne sont les pires, car les actionnaires viennent en premier, la Bourse en deuxième et les cadres en troisième. Devinez qui se retrouve tout en bas ? Vous et moi.

La devise que je répétais et souvent prêchais à mes employés était la suivante : « C'est le client qui assure votre paie, pas moi – faites en sorte qu'il soit content. » Vous voyez, ce qui passait en priorité pour moi, ce n'étaient pas mes désirs égoïstes de bolides et de belles maisons. C'était mon client, parce que je savais que *c'était lui qui avait le pouvoir.* Ma fidélité allait vers mon client. Oui, j'avais un patron, et le patron détenait les clés de tout ce que je voulais égoïstement.

AYEZ L'AIR GROS ET AGISSEZ COMME UN PETIT

Quand j'étais en seconde, j'ai commencé à entendre parler de Mark Cegraves, sauf qu'il n'y avait personne de ce nom-là. M. Miller, mon prof de gym, avait le don d'écorcher les noms les plus simples : Henderson devenait Hankerson, Seagroves se transformait en Cegraves et Rickson en Rakesh. Peu importe quel était votre nom, M. Miller le massacrait. Je ne sais pas s'il était illettré ou simplement sénile.

Faisons un bond en avant de dix ans, et qui découvre-t-on sur mon site web en tant que directeur technique ? Mark Cegraves. Oh ! Et regardez qui est mon développeur web : Gretchen Hankerson ! Ouah ! J'avais donc embauché mes copains de lycée ? Pas du tout. D'autant moins que ces noms n'étaient que des illusions de personnes véritables. Aucune de ces personnes ne travaillait pour moi. Mais si vous visitiez la rubrique « Contacts » ou « À propos de nous » de mon site web, vous les trouviez dans la liste des personnes occupant un poste à responsabilité : directeur technique, directeur du développement ou webmaster. Ces gens n'étaient pas des employés, mais cela donnait l'impression que j'avais beaucoup de personnel et que j'embauchais.

Je dois reconnaître qu'au début, c'était une simple « blague anodine » avec mes employés, mais au bout d'un certain temps, je me suis rendu compte que ça avait un avantage : mon produit avait l'air gros. Imposant. Bien géré. En expansion. Évidemment, je ne suis pas sûr qu'utiliser des noms écorchés dans un cours de gym en 1987 pour faire croire à des

employés existants ait été une pratique très éthique, mais mon but et mon intention étaient clairs : *je voulais avoir l'air gros et agir comme un petit.*

METTEZ EN PLACE UN SERVICE CLIENT HORS DU COMMUN

Avec les grosses entreprises, on sait qu'on peut s'attendre à un service client médiocre. Parallèlement, les petites entreprises sont connues pour offrir un meilleur service, plus personnalisé. Mon but était de donner l'impression que j'avais autant de rayonnement qu'une grosse entreprise, mais que j'offrais un service personnalisé comme si j'étais une société unipersonnelle. Quand vous recevez un service personnalisé exemplaire de la part d'une grosse société, c'est un événement hors du commun qui crée des clients fidèles et évangéliques.

Partout où vous vous attendez à un service client merdique, il y a une opportunité de business. Avoir l'air gros et agir comme un petit est une façon de créer un événement hors du commun. Le client s'attend à un service client médiocre dès le départ. Cette tactique marche bien pour toute société qui fonctionne sans présence physique. Évidemment, vous ne pouvez pas avoir l'air gros si vous possédez un petit magasin de détail, mais pour ceux d'entre nous qui ont une société internet, c'est possible.

Le piège dans lequel tombent beaucoup de chefs d'entreprise est tout le contraire : *ils ont l'air petits et agissent comme s'ils étaient gros.*

« Entreprise Jean Dupont. » Cela vous donne-t-il l'impression que vous avez affaire à une société solide et réputée ? Rien qu'au nom, on sait qu'il s'agit d'un « one-man-show » ! Le nom ne dit rien de substantiel ou d'attirant. Désolé, « Entreprise Jean Dupont » est un échec monumental. Je suis sûr qu'il n'y a pas de logo et que, s'il y en avait un, il serait insipide, ennuyeux, ou il aurait l'air d'avoir été créé avec un logiciel de dessin gratuit. Le site web de cette société est statique, dépassé et puéril. Non, utiliser la police de caractères Comic Sans MS ne fait pas professionnel. Cette société vend au monde mais n'a pas de numéro d'appel gratuit. Petit. Petit. Petit.

Le problème s'aggrave quand l'entreprise plutôt petite joue les grandes dans ses méthodes. Si vous les appelez, il vous faut passer par un long dédale de touches sur lesquelles il faut appuyer pour finir par arriver sur une messagerie vocale-dépotoir. Vous voulez leur envoyer un e-mail ? Oubliez ! La plupart des e-mails sont ignorés, et quand ils sont lus, ce n'est que des semaines plus tard que vous avez une réponse. « Je vous

recontacte » n'existe pas. Les problèmes de service client ne sont pas résolus en quelques heures, mais en quelques semaines. Si vous voulez à tout prix travailler 4 heures par semaine, votre business ne marchera pas parce que vous êtes plus absorbé par votre égoïsme que par l'idée de faire croître votre entreprise de façon fulgurante. Ayez l'air petit et jouez les grands, et vous creuserez vos propres nids-de-poule.

BATTEZ VOS CONCURRENTS AVANT MÊME QU'ILS NE COMMENCENT

Mon autre objectif dans cette stratégie d'« avoir l'air gros », c'était de battre mes concurrents avant même qu'ils ne commencent. Quand quelqu'un (ou une entreprise) veut s'installer et entrer en concurrence avec vous, il commence par vous étudier. Il regarde votre site web, voit ce que vous faites et les prix que vous pratiquez, et décide s'il veut investir du temps et de l'argent pour envahir l'espace. Quand on n'a pas l'habitude, une grosse société peut effrayer les entrepreneurs potentiels, comme ça a presque été le cas pour moi… « Oh ! mon Dieu, comment est-ce que je peux rivaliser alors qu'ils ont 12 employés et que je suis tout seul ? »

Si un entrepreneur pense qu'il ne peut pas rivaliser avec vous parce que vous être trop gros et trop bien financé, vous avez gagné avant même qu'il ait commencé. Soit il s'engage sans grande conviction, soit il se tourne vers un autre secteur de l'industrie où la concurrence est moins forte. *Ayez l'air gros, mais agissez comme un petit.*

Résumé du chapitre 40 : les particularités de la Voie rapide

- Les réclamations sont des informations précieuses tirées de l'état d'esprit de vos clients.
- Les réclamations relatives à un changement sont difficiles à interpréter et nécessitent souvent des informations supplémentaires pour être validées ou invalidées.
- Les réclamations relatives aux attentes font ressortir des problèmes opérationnels soit dans votre entreprise soit dans votre stratégie de marketing.

- Les réclamations relatives à un manque font ressortir des besoins qui ne sont pas satisfaits, accroissent la valeur de votre produit ou de votre service et mettent au jour de nouvelles opportunités de revenu.
- Pour offrir un service client remarquable, il suffit de transgresser dans le bon sens les maigres attentes de vos clients.
- Les lacunes dans les offres de service sont des opportunités de l'Autoroute.
- Des clients satisfaits peuvent être des systèmes de ressources humaines qui font gratuitement la promotion de votre société.
- Avoir des clients satisfaits a un effet résiduel double : vos clients reviennent, et ils vous amènent de nouveaux clients parce que ce sont des adeptes de votre entreprise.
- Ce sont vos clients qui, par leur satisfaction, détiennent la clef de tout ce que vous désirez égoïstement.
- Avoir l'air d'une grande entreprise et agir comme une petite entreprise permet de transgresser dans le bon sens les attentes des clients.
- Avoir l'air gros permet d'effrayer certains concurrents potentiels.

1. L'auteur joue ici sur l'homonymie de *bishop*, qui en anglais signifie à la fois « fou » et « évêque ». (NdT)
2. Souvent appelé ROI pour *Return On Investment*. (NdT)

41

ÉJECTEZ LES PIRATES DE LA ROUTE !

Les gens sont assurément le plus grand atout d'une entreprise.
Peu importe que le produit soit des voitures ou des cosmétiques.
Une entreprise n'a de valeur que par les gens qui la constituent.

MARY KAY ASH

VOTRE CHÂTEAU EST MAL GÉRÉ

Votre château, c'est votre entreprise. Si vous mettez des escrocs dans votre château, attendez-vous à avoir des ennuis. Pour en revenir à notre analogie du jeu d'échecs, la tour – ou le château – représente les gens que vous mettez dans votre entreprise. Cela englobe les employés, les partenaires et investisseurs, et les conseillers.

LE MARIAGE DE L'ENTREPRISE : LES ASSOCIÉS

En affaires, un associé, c'est comme un·e conjoint·e dans la vie. Soit ça marche fabuleusement bien, soit ça se termine en divorce explosif.

Il y a trois ans, alors que Jim et Mike buvaient une bière dans un bar, ils ont eu une idée de génie qui les a poussés à monter un business ensemble. La seule chose prise en compte pour cette union était leur excitation. Après s'être mis d'accord sur un partage des bénéfices à 50-50, ils se jettent à l'eau. Mike trouve leur premier client, et Jim le deuxième. En quelques mois, ils en ont 28, assez pour que chacun d'eux puisse en tirer un bénéfice et lâcher son emploi.

Au bout de deux ans, le temps que Jim investit dans l'affaire et la qualité de son travail commencent à faiblir. Ce n'est pas que Mike sache ce que Jim fait à tout instant de la journée, mais il remarque quelque chose qui l'inquiète. Pour quatre clients qu'il ramène à la société, Jim en dégotte un, et parfois aucun. Il apprend plus tard que Jim a lu un livre qui préconise de travailler 4 heures par semaine. Et pour ne rien arranger, les clients de Jim ne sont pas bien pris en charge et Mike doit prendre le relais ; mais

> tous les vendredis, réglé comme du papier à musique, Jim est là pour empocher ses 50 % de bénéfices.
> Quand Mike en touche un mot à Jim, celui-ci se met sur la défensive, et la tension monte. La confrontation ne fait que diminuer la productivité de Jim au point qu'il se passe parfois plusieurs mois sans que Jim ne ramène de nouveau client. Mike essaie de dissoudre la société, et Jim résiste. Pourquoi accepterait-il ? Il touche 50 % de bénéfices sur les efforts de Mike. Mike finit par recourir à un avocat pour trouver une solution juridique. Au bout de quelques années, la société est dissoute, et avec elle, l'amitié de Mike et Jim.

Les partenariats sont des mariages. Une fois que la passion amoureuse et le désir s'estompent, le couple doit survivre grâce au caractère, à la synergie et aux qualités complémentaires. Mes premières tentatives entrepreneuriales étaient toutes des partenariats, et elles se sont toutes soldées par des échecs cuisants. Ce n'est pas que mes associés n'étaient pas des gens bien, mais notre éthique de travail, nos valeurs et notre vision des choses n'étaient pas compatibles. Je me souviens d'un associé qui travaillait de 9 heures à 17 heures et faisait beaucoup de sport en salle ; l'entreprise était en quatrième ou cinquième position sur la liste de ses priorités. L'autre associé travaillait pour trois autres business en plus du nôtre. Ne restait que moi, et mon business qui était ma priorité *numéro 1.* Vous voyez le problème, ici ?

Cherchez « partenariat » sur le forum de l'Autoroute, et vous trouverez tout un tas de griefs à propos de partenariats qui ont mal tourné. Un associé veut agrandir l'affaire, l'autre veut créer une marque. Un associé veut faire de la publicité, l'autre veut développer. Un associé veut les voitures de luxe et l'argent, mais arrive tard au bureau et part tôt. Les partenariats sont comme les mariages – la moitié du temps, ils se soldent par des échecs simplement parce que les associés ne sont pas compatibles.

« On » dit qu'on devrait prendre comme associé quelqu'un qui a des compétences complémentaires à celles que l'on a. Si je suis un gars du marketing, je devrais m'associer avec un gars de la technique. Si vous êtes plutôt « ventes et relations humaines », vous devriez vous associer avec quelqu'un d'analytique. Si c'est une excellente façon de trouver un associé, c'est comme si vous épousiez le ou la première venue parce qu'elle a de gros seins, ou qu'il ressemble à Brad Pitt.

Il y a beaucoup d'autres traits de personnalité à prendre en compte dans un partenariat.

- Avez-vous la même éthique de travail ? Est-ce que votre associé joue au squash pendant que vous travaillez d'arrache-pied ?
- Avez-vous la même vision des choses ? Ou avez-vous deux façons opposées de voir les choses ?
- Voulez-vous vous développer lentement alors que votre associé veut être maître du monde, et vite ?
- Voulez-vous vendre des franchises alors que votre associé ne veut qu'un établissement qui lui permettra de payer ses factures ?
- Avez-vous une confiance totale en lui ?
- Avez-vous le même genre de personnalité ?

De fait, les gens s'engagent dans des partenariats pour les mauvaises raisons. Tout comme les gens montent des business sur de mauvaises bases (non orientées vers des besoins), ils forment aussi des partenariats sur une base tout aussi erronée : *la diversification*. Les associés ne recherchent pas une synergie ; ils cherchent une diversification du risque, des dépenses et de la charge de travail. Souvent, chacun des associés compte sur l'autre pour porter la charge, et quand il y en a un qui porte plus que l'autre, la rancune se développe.

Les partenariats peuvent marcher, tout comme beaucoup de mariages. Assurez-vous seulement que vous savez avec qui vous vous fiancez. Une lune de miel de deux semaines avec votre colocataire de fac ne représente peut-être pas une période assez longue pour savoir si vous êtes compatibles. Est-ce que vous épouseriez quelqu'un avec qui vous sortez depuis deux semaines ?

TROUVEZ LES BONS COMPTABLES ET LES BONS AVOCATS

J'ai eu beaucoup de négociations verbales avec des investisseurs, et quand le document de 90 pages truffé de jargon juridique arrivait sur mon bureau, ce qui avait été dit et ce qui était écrit étaient deux choses différentes. Nous avions parlé d'un amortissement de 10 % sur 5 ans, alors pourquoi était-il écrit 5 % sur 10 ans ? Qui a mis le doigt sur cette incongruité enfouie sous une avalanche de jargon juridique ? Ce n'est pas moi. C'est mon avocat.

Et puis, il y a les fois où la simple omission d'une dépense d'entreprise peut vous coûter des milliers de dollars en taxes. Qui sait que ce système de réponse vocale interactif à 38 000 $ peut être amorti alors qu'on dirait simplement un système téléphonique exorbitant ? Un comptable.

Si je n'avais pas une bonne équipe de comptables et d'avocats, je serais moins riche. Et c'est vrai que ces gens ne sont pas faciles à trouver parce que, tels des associés sous contrat, ce sont encore d'autres individus qui ont les clefs de votre château.

Ne soyez pas aussi bête que moi. Je me rappelle mon premier comptable : j'étais encore tout jeune, et je l'ai trouvé dans les Pages jaunes – pas par recommandation mais par foi aveugle. Il ne m'a pas fallu longtemps pour m'apercevoir que la planification fiscale n'était pas son plus grand souci. Aucune question sur mon entreprise ou mes préoccupations, ce comptable se contentait de remplir les formulaires avec zèle et efficacité. De plus, la plupart de ses clients étaient des M. Prudent qui pataugeaient dans leur déclaration de revenus, pas des entreprises. Bon choix, MJ. Il me fallait quelqu'un qui ait l'état d'esprit tourné vers les entreprises de l'Autoroute, et je me suis mis en tête d'en trouver un. Après recherches, j'ai eu des entretiens avec une demi-douzaine de comptables, et j'en ai trouvé un dont les clients étaient essentiellement des chefs d'entreprise.

Faites très attention à qui vous confiez les clefs de votre château parce que cela peut vous mener à la ruine financière. Rappelez-vous Nicolas Cage : son conseiller de patrimoine l'aurait conduit au bord du gouffre financier. Faites des recherches, faites passer des entretiens. Exigez des références d'entrepreneurs établis et prospères. Traitez votre avocat et votre comptable comme vous traiteriez un partenaire, parce qu'ils ont un accès illimité à votre château, et ceux qui ont les clefs peuvent vous orienter dans la mauvaise direction.

VOULEZ-VOUS UNE TRONÇONNEUSE AVEC VOTRE BIÈRE ?

Quand vous faites une confiance aveugle aux autres, quel que soit le domaine – business, investissements financiers, sécurité –, vous risquez de vous faire escroquer.

Il y a une vieille pub pour une bière, dans laquelle on voit un couple qui roule sur une petite route de campagne sombre, et ils repèrent un auto-stoppeur avec un pack de bière et une tronçonneuse en marche. Le conducteur veut prendre l'auto-stoppeur parce qu'il lui fait miroiter quelque chose qui le tente – la bière –, mais il est aveugle à la tronçonneuse. Avoir une confiance aveugle, c'est un peu comme faire monter un auto-stoppeur sur une route déserte en espérant taper dans son pack de bière, mais sans voir l'instrument de torture qu'il a dans le dos.

Vous devez faire de votre confiance un atout que les autres doivent gagner. Fiez-vous aux actes plus qu'aux mots. Lorsque vous vous laissez embobiner en gobant des conneries, vous devenez vulnérable aux attaques. Quand vous prenez des auto-stoppeurs en salivant devant leur pack de bière, vous ne voyez peut-être pas la tronçonneuse qu'ils transportent.

Une des pires employées que j'aie jamais embauchée était une menteuse pathologique qui m'a volé. Pourquoi diable l'avais-je embauchée ? Elle me désarmait avec ses mots. Pendant l'entretien d'embauche, elle m'a dit qu'elle chantait dans la chorale de l'église et qu'elle était pratiquante. Même si je ne demandais rien qui ait un lien avec la religion, elle supposait que j'associais religion et honnêteté. Elle avait raison, et cela a démantelé mes défenses. Je l'ai embauchée sans vérifier, et il m'a fallu des années pour découvrir la vérité.

VÉRIFIEZ D'ABORD, FAITES CONFIANCE ENSUITE

L'ancien président Ronald Reagan a dit un jour : « Faites confiance, mais vérifiez. » Quand j'ai embauché cette menteuse, j'ai fait confiance mais je n'ai pas vérifié. Il a fallu plusieurs vols, des caméras de surveillance et des recherches dans les archives publiques pour découvrir la vérité. J'ai vérifié trop tard et j'en ai été pour mes frais.

On trouve les cas les plus flagrants de confiance dans notre système financier. Bernard Madoff a réalisé la plus grande escroquerie de type Ponzi jamais réalisée, et des milliards de dollars ont été perdus. Comment un seul homme peut-il extorquer des milliards de dollars à des millions de gens ? Par la confiance aveugle. Des milliers de gens ont fait confiance à Madoff et n'ont pas vérifié. Ceux qui ont vérifié n'ont pas investi, et certains ont même tiré la sonnette d'alarme. Nous faisons naturellement confiance aux gens et nous voulons croire au meilleur. Nous voulons croire aux contes de fées et aux *happy ends*. Nous voulons croire qu'avec deux petits versements de 39,95 $, nous pouvons gagner des millions en investissant dans de l'immobilier sans apport initial.

Quand j'ai commencé ma carrière d'entrepreneur en sortant de la fac, je faisais confiance à tout le monde. J'ai acheté toutes sortes de programmes débiles qui me promettaient une voie vers la richesse. Que se passe-t-il quand vous faites confiance à tout le monde ?

Vous vous faites avoir. Vous devenez paresseux. Vous engagez des criminels. Quand vous faites confiance à tout le monde, vous vous lancez

dans des affaires qui transgressent le commandement du Contrôle. Vous laissez d'autres vous dicter votre route financière. Et ensuite que se passe-t-il ? Vous tombez de très haut. Il n'y a qu'une seule personne dans ce monde à qui vous pouvez faire une confiance aveugle, c'est VOUS.

Pourquoi être aussi cynique ? Si vous ne comprenez pas maintenant, vous comprendrez plus tard. *Quand vous êtes au service de millions de gens, vous êtes en contact avec des millions de gens*. C'est seulement alors que vous comprendrez l'essence de l'équation consommateur/producteur. Vos yeux s'ouvriront sur le nombre de personnes qui sont capables de se mettre en quatre pour essayer de vous entuber. On n'est jamais à l'abri des menteurs, des arnaqueurs, des voleurs et des escrocs. Ces gens se rencontrent dans les endroits les plus improbables : à votre paroisse, sur ce sympathique site de rencontres et à votre country club huppé.

Si je perds 10 000 $ dans un investissement que j'ai méticuleusement étudié, je peux faire avec. C'est la vie. Mais si je me fais voler 10 000 $ par quelqu'un en qui j'avais une confiance aveugle et que j'ai fait monter dans ma voiture, c'est différent. Aujourd'hui, je ne fais confiance à personne mais je donne à tout le monde l'occasion de prouver qu'il est digne de confiance. Il y a beaucoup de gens bien dans ce monde, et ils sont de loin bien plus nombreux que les autres. Il suffit d'un petit effort pour les trouver et les garder dans votre vie. Mais faites attention à qui vous prenez sur le bord de la route. Ne vous laissez pas tenter par une bière fraîche sans voir la tronçonneuse.

VIREZ LES CHAUFFARDS

Est-ce que ce sont des fous qui dirigent l'asile ? Quand vous n'êtes pas là, qui dirige votre château ? Qui conduit vos affaires ?

Offrir un service client de qualité est une chose ; avoir des employés qui le mettent en pratique en est une autre. Quand on est focalisé sur les considérations financières, on sacrifie souvent ceux qui sont en première ligne. Combien vous coûte réellement cette personne non qualifiée à l'accueil, avec son attitude déplorable et ses 8 $ de l'heure ? Pour que vos clients deviennent des adeptes de votre entreprise, il faut que vos employés partagent votre philosophie sur le service à la clientèle. Vous ne pouvez pas laisser un quelconque employé gâcher un investissement de plusieurs millions de dollars. *Tous les impondérables du monde ne changeront pas une expérience déplorable au niveau du service client.*

Après un séjour de neuf jours à Las Vegas, je sais à quel point un service robotique peut être le pire des handicaps pour une entreprise, même quand on est dans un cadre très chic. La plupart des gens séjournent à Las Vegas pour échapper aux collègues, aux employés incompétents, aux maisons sales, à la circulation et aux petits drames de la vie. Las Vegas est censé être un lieu où l'on s'évade. Invité par la société de mon amie qui participait à une convention, j'ai commencé mon séjour à Las Vegas à l'hôtel Rio. Je n'y avais jamais séjourné, et ce n'est pas un hôtel que j'aurais envisagé en temps normal. L'hôtel était un peu vieillot et démodé ; le lit était dur, et les chambres défraîchies. Cela dit, j'ai trouvé le personnel très agréable. Les croupiers étaient sympathiques, et le personnel du casino répondait à la moindre de nos demandes. J'ai vraiment apprécié mon séjour.

Après trois jours au Rio, j'ai été transféré à l'hôtel The Venetian, hôtel retenu par le service concierge d'American Express. Pour ceux qui ne connaissent pas The Venetian, c'est un nouvel hôtel à l'architecture opulente : des colonnes et des encorbellements finement décorés, des lustres somptueux et d'autres décors de luxe, de quoi se prendre pour un roi. Je devais rester six jours au Venetian.

Malheureusement, après six jours, je peux affirmer que je n'y retournerai jamais.

J'ai adoré l'architecture italienne luxueuse, mais pour ce qui était du personnel, c'était nul. Notre cauchemar a commencé le premier jour pour se poursuivre jour après jour, marqué par des expériences humaines déplorables : le personnel d'étage qui ne répondait pas, des temps d'attente inacceptables pour des services proposés par l'hôtel, des promesses non tenues, un personnel robotisé, une surfacturation et globalement, un lieu qui n'offrait pas l'évasion recherchée. De cette expérience, j'ai tiré deux leçons essentielles :

1) Ce sont les employés qui mettent en pratique la philosophie du service client « hors du commun ».

2) Les plus extraordinaires caractéristiques du produit ne compensent pas un mauvais service.

Pour commencer, vos employés doivent mettre en pratique votre philosophie du service client. Ils sont les ambassadeurs de votre entreprise et ils communiquent votre vision. Sur le fond, ce sont des chauffeurs de votre business, et s'ils conduisent n'importe comment, votre

vision est détruite. *C'est par vos employés que le public perçoit votre entreprise.*

Était-ce la politique du Venetian de me traiter avec si peu de respect et d'attention ? J'en doute. Il y avait un trou dans la communication entre la direction et les employés. Pas seulement un employé, mais plusieurs. Vous ne pouvez pas être à la barre toute la journée. Vos employés transportent les seaux d'eau et s'ils n'ont pas des instructions précises, ils détournent l'entreprise et créent des handicaps. Une philosophie du service à la clientèle ne sert à rien si les employés ne traduisent pas en actions cette philosophie face au client.

La seconde leçon est la suivante : vous pouvez avoir les plus extraordinaires caractéristiques qui soient pour votre produit, telles qu'une technologie de pointe (des sites web très classe) ou une architecture exceptionnelle (hôtels aménagés de façon somptueuse), ça ne compensera jamais un service client de piètre qualité. Malgré l'apparence somptueuse du Venetian, ses sols en marbre et ses colonnes décorées, son service client était nul. En revanche, à l'hôtel Rio, le service client était excellent, ce qui s'est traduit par une très bonne expérience, malgré l'état vieillot du bâtiment.

Cette incongruité est une rue à sens unique : un service client exceptionnel – « hors du commun » – peut aider à compenser certaines faiblesses, mais des caractéristiques exceptionnelles ne peuvent pas compenser un service client ou des interactions humaines déplorables. Le sol du Venetian aurait pu être en or massif. Cela n'aurait rien changé. *Rien ne peut compenser des expériences humaines déplorables !*

Vous pouvez posséder le meilleur hôtel du monde situé sur la plus belle plage de Californie, si les clients sont traités comme s'ils dérangeaient et qu'on ne répond pas à leurs demandes, ils ne reviendront pas. La croissance exponentielle d'un business est alimentée par un service client exceptionnel, et ceux de vos employés qui sont en première ligne doivent partager votre vision. Cela ne vient pas de déclarations de mission prétentieuses placardées sur les murs du bureau du P.-D.G.

Résumé du chapitre : particularités de la Voie rapide

- En affaires, un partenariat est aussi important qu'un mariage dans la vie.

- Un bon comptable et un bon avocat vous feront économiser des milliers de dollars, peut-être même des millions.
- Les comptables et les avocats ont les clefs de votre château ; assurez-vous de pouvoir leur faire entièrement confiance parce qu'ils ont le pouvoir de vous faire du bien ou du tort.
- Une confiance absolue vous expose à un risque absolu.
- Accorder sa confiance sans vérifier peut avoir des conséquences incontrôlables.
- Vos employés transmettent la perception que le public a de votre société.
- Un service client exceptionnel peut aider à compenser certaines faiblesses, mais des caractéristiques exceptionnelles ne peuvent pas compenser un service client déplorable.
- La philosophie du service à la clientèle se transmet par les interactions humaines, pas par des déclarations de mission pompeuses placardées dans le bureau du P.-D.G.

42

SOYEZ LE SAUVEUR DE QUELQU'UN

Un marché n'est jamais saturé avec un bon produit,
mais il est très vite saturé avec un mauvais.

HENRY FORD

VOTRE CHEVALIER À L'ARMURE ÉTINCELANTE

Votre produit ou votre service est-il un chevalier à l'armure étincelante pour quelqu'un ? Va-t-il lui sauver la vie ? Ou votre chevalier est-il taillé dans l'étoffe de l'égoïsme, mu par votre espoir qu'il galopera sur un destrier noir et vous rendra riche tout en vous permettant d'être votre propre patron ?

LE MONDE ENCOMBRÉ DES ADEPTES DU « MOI AUSSI ! »

Les business d'adeptes du « moi aussi » créent des revenus typiques du « moi aussi ». Ce n'est pas difficile de trouver des entreprises fondées sur autre chose qu'un besoin. Elles n'ont rien qui permette de les différencier, rien d'unique, elles plongent dans un abîme où le moi est roi et elles rendent leur patron fou une fois que l'illusion d'« être son propre patron » s'estompe. Les entreprises fondées sur de mauvais postulats iront droit au panier de l'uniformisation et vous obligeront à faire l'inévitable : jouer aux dames.

Qu'est-ce que l'uniformisation ? L'uniformisation, c'est lorsqu'un produit ou un service a l'air similaire chez tous les fournisseurs. Ainsi, un service qui a été fortement uniformisé, c'est le voyage aérien. La plupart des gens ne sont pas fidèles à une compagnie aérienne en particulier ; ils sont fidèles à la compagnie qui offre le meilleur tarif. Le produit devient

uniformisé. Un autre exemple : l'essence. Je fais le plein indifféremment dans sept stations-service différentes parce que le produit est uniformisé.

Pour les biens et services uniformisés, les gens ont tendance à prendre leurs décisions d'achat en fonction d'un seul critère : le prix. Si ce n'est pas le cas, c'est que l'entreprise a fait du bon travail pour différencier son produit de la concurrence. Si votre produit ne sort pas du lot, il n'a aucune chance, et vous êtes contraint de recourir à la stratégie qui consiste à « casser les prix pour sortir du lot ».

LANCEZ-VOUS DANS LES AFFAIRES POUR LA BONNE RAISON

Pourquoi êtes-vous dans les affaires ? Très vraisemblablement pour la mauvaise raison.

Un parfait exemple est le secteur de la limousine, où les nouvelles sociétés défilent comme un tourniquet de gare. Qu'est-ce qui pousse quelqu'un à monter une société de limousines ? C'est rarement une question de besoin. Non, les gens se lancent là-dedans parce que cela répond à leur propre besoin égoïste – parce qu'ils en ont juste envie, comme moi, il y a des années. En fait, il semble que le service de limousines soit en quelque sorte le cran au-dessus de chauffeur de taxi. Le marché avait-il besoin d'une nouvelle société de limousines ? Y avait-il l'intention de fournir un produit supérieur qui se démarque par rapport à la concurrence ? Non. L'intention était égoïste : *Je veux avoir ma propre société de limousines, alors je me lance là-dedans.*

Cela entraîne une offre excessive pour une demande insuffisante : trop de limousines dans les rues, et pas assez de clients. Quand l'offre excède la demande, il faut baisser les prix ; soudain, l'offre s'uniformise. Votre manque de souci total pour les besoins du marché mène droit à l'uniformisation où vous devrez vendre votre âme à l'acheteur qui veut les prix les plus bas. Où commence cette folie ? Les gens montent des business dont ils ne devraient pas s'occuper. Ils montent des business « en faisant ce qu'ils aiment faire » ou « en faisant ce qu'ils savent faire ».

Un monsieur qui détient une entreprise de nettoyage de tapis a posté une histoire de ce genre sur le forum de l'Autoroute. Il a écrit :

> Le problème, c'est que bien que j'apporte une incroyable valeur ajoutée au travail que je fais, c'est basé sur quelque chose que les gens ne veulent pas acheter. Les gens éviteront de faire nettoyer leurs tapis tant que c'est physiquement possible. Si bien qu'en réalité, le travail que je fournis n'a que peu de valeur. Donc je peux conclure que

> je dois changer le postulat sur lequel doit se fonder mon business. Alors, sur quelles valeurs dois-je faire reposer mon business ? À quoi les gens donnent-ils de la valeur aujourd'hui ? Je crois que je me suis lancé dans un business qui est fondé sur un mauvais postulat.

Je suis navré pour cet homme. Pourquoi est-il dans le nettoyage de tapis ? Parce qu'il y avait un besoin ? Ou parce qu'*il fallait qu'il travaille et qu'il voulait avoir son propre business ?* Quelle qu'en soit la raison, il travaille dans un secteur où le service est uniformisé. Les chefs d'entreprise s'arrachent chaque client pour lequel ils touchent par ailleurs de moins en moins d'argent. S'il veut grossir, il faut qu'il casse ses prix.

Ma réponse est que vous ne pouvez pas changer le postulat d'un business si vous êtes déjà dans ce business. Un bon postulat vous aurait éloigné de ce secteur d'activité, ou vous aurait fait entrer dans cette industrie avec l'idée d'attaquer un besoin non satisfait. Quand des centaines de personnes se lancent dans un business simplement parce qu'ils ont le savoir-faire ou qu'ils le veulent, et que cela ne répond pas à un besoin, vous vous retrouvez dans la position que vous connaissez aujourd'hui : une guerre des prix où l'on marchande pour une poignée de dollars. Il y a un besoin limité (demande limitée) et trop de fournisseurs (offre excessive). L'intérêt d'avoir un postulat basé sur le besoin est d'*éviter complètement ce secteur de l'industrie*, ou d'y entrer pour résoudre un problème spécifique, pas de le changer après coup. Si votre produit n'est pas le chevalier de quelqu'un, qu'il ne se démarque pas, ne sort pas du lot, il risque l'uniformisation.

ARRÊTEZ DE RELUQUER LA CONCURRENCE

Même si mon service internet était destiné aux consommateurs, mes clients payants étaient des patrons de PME. Quand vous êtes en relation tous les jours avec des centaines de patrons de petites entreprises, vous pouvez vous faire une bonne idée de la façon dont ils abordent les affaires. Je croyais à tort que tous les chefs d'entreprise pensaient comme moi, alors que c'était souvent l'inverse. J'ai vite appris que *la plupart des patrons se préoccupent plus de la concurrence que de leur propre entreprise.* Au lieu de s'occuper de leurs propres affaires, ils avaient toujours le nez fourré dans tout ce que les autres faisaient. Quand c'est le cas, vous négligez votre propre produit et devenez réactif au lieu d'être proactif.

Avez-vous les yeux fixés sur votre propre véhicule et la route qui est devant vous ? Ou est-ce que vous vous contorsionnez pour observer les voitures tout autour de vous ? Oh non ! Chez Excel Limousine, ils ont baissé leur taux horaire de 5 $! Appelez la Direction générale de la concurrence ! Juste ciel ! Dans sa pub, Godfrey Limousine prétend que sa limousine est un modèle 2009 alors que c'est un modèle 2003 ! J'appelle mon avocat ! Si vous avez les yeux fixés sur les fesses des concurrents, vous voulez que je vous dise ? C'est que vous ne regardez pas la route devant vous. Si vous suivez, c'est que vous n'êtes pas en tête, et si vous n'êtes pas en tête, vous n'innovez pas. Si la société X fait quelque chose et que vous réagissez, vous êtes réactif, pas proactif. Pourquoi est-ce que ce n'est pas vous qu'ils suivent ? Si vous vous préoccupez des moindres faits et gestes de la concurrence, vous trompez votre entreprise et vos clients.

COMMENT UTILISER LA CONCURRENCE ?

Une fois encore, les professeurs morts vont se retourner dans leur tombe : oubliez la concurrence 95 % du temps. Les 5 % restants devraient être utilisés à exploiter les faiblesses des concurrents et à différencier votre entreprise. Si vous oubliez vos concurrents, vous êtes obligé de vous concentrer sur *votre* entreprise, c'est-à-dire sur le moyen d'innover et de gagner le cœur et l'esprit de vos clients. Et quand vous répondez à des besoins et que votre armée de clients grossit, soudain quelque chose se produit : *tout le monde vous suit.*

Dans mon secteur, c'est moi qui montrais l'exemple. J'innovais, et tout le monde me suivait. Si je mettais en place une nouvelle fonctionnalité, quelques mois plus tard, la concurrence faisait la même chose. J'ai lancé le modèle de revenus par génération de *leads*, et cela a été copié des dizaines de fois. Je n'avais pas les yeux rivés sur tous les autres parce que j'avais bien trop à faire avec ma propre réussite et la satisfaction de mes clients.

Les rares fois où vous jetez un œil à la concurrence, faites-le dans le but d'en tirer parti. Analysez les faiblesses de vos concurrents et différenciez votre produit. *Découvrez ce que vous devriez faire qu'ils ne font pas.* Trouvez le besoin. Exploitez les bourdes de leur service client.

Est-il impossible de recevoir un bon service ? Les clients déçus déversent-ils leur mécontentement sur le web ?

Quand j'ai lancé mon annuaire de limousines, j'avais pour concurrents les sites web existants et les Pages jaunes. La faiblesse des deux était *le risque*. Pour passer une annonce, il fallait payer une grosse somme d'avance, quels que soient les futurs bénéfices. Si vous dépensiez 5 000 $ et que vous ne vous faisiez qu'un seul nouveau client, vous aviez tout simplement dépensé 5 000 $ pour un client. Sacré risque pour une proposition, non ? J'ai trouvé que ça représentait un trop grand risque pour les chefs d'entreprise, alors j'ai décidé de résoudre ce problème.

Pour les entreprises bien implantées, la concurrence sert souvent à faire ressortir ce que vous ne devriez pas faire et ce que vous devriez faire. Mon concurrent le plus proche était connu pour ne jamais répondre aux e-mails. Cela m'a donné un avantage. Si vous levez vos yeux de la route pour examiner vos concurrents, que ce soit pour repérer leurs faiblesses. C'est en exploitant ces faiblesses qu'on crée une marque : *la différenciation est un moyen de lutter contre l'uniformisation.* Que font-ils de travers ? En quoi sont-ils inefficaces ? C'est dans la zone d'ombre des clients insatisfaits qu'on trouve comment se différencier. La seule alternative aux produits et services sans originalité proposés par des adeptes du « moi aussi », c'est la différenciation, et on l'atteint en innovant et en analysant les faiblesses des concurrents. *Forcez l'innovation.*

Résumé du chapitre 42 : les particularités de la Voie rapide

- L'uniformisation se manifeste quand on monte un business à partir d'un mauvais postulat, du genre : « Je veux avoir mon propre business » ou bien « Je sais faire ça, donc je vais monter un business où je vais le faire. »
- Si vous êtes trop occupé à copier ou à observer la concurrence, vous n'innovez pas.
- Utilisez vos concurrents pour exploiter leurs faiblesses.

43

CRÉEZ DES MARQUES, PAS DES BUSINESS

Tout le monde porte autour du cou un panneau invisible qui dit : « Faites que je me sente important. » N'oubliez jamais ce message quand vous travaillez avec des gens.

MARY KAY ASH

FAITES DE MOI UNE REINE : MARQUE ET MARKETING

Aux échecs, si vous perdez votre reine, vous perdez la partie. En affaires, la plupart des entrepreneurs jouent la partie alors que leur reine s'est fait prendre.

Vous est-il déjà arrivé d'acheter un produit vanté à la télévision, et quand vous l'avez utilisé, il était nul et ne marchait pas du tout comme annoncé ? Alors, de dépit, vous avez essayé de le retourner, mais vous vous êtes fait mener en bateau par un gars qui avait l'air d'avoir un QI particulièrement bas ? C'est le pouvoir du marketing : un mauvais personnel, un mauvais service et un mauvais produit, mais un MARKETING SENSATIONNEL. Si vous avez un produit moyen (un chevalier faible), un piètre service client (des fous saouls) et un personnel incompétent (un château plein d'imbéciles), vous pouvez survivre si vous avez une reine puissante.

La reine est la pièce la plus importante, aux échecs comme en affaires. Le marketing peut convaincre les gens d'acheter des produits médiocres. Il peut cacher ou dissimuler des failles dans le service. Le marketing peut dissimuler l'incompétence, et il peut éviter qu'on fasse un lien entre un repris de justice et son produit. La force du marketing, c'est qu'une bonne campagne publicitaire peut déplacer des produits malgré les cafards qui

peuvent se cacher dessous. Le marketing est un jeu de perceptions, et quelle que soit la perception, c'est la réalité.

CRÉEZ UNE MARQUE, PAS UN BUSINESS

Les business survivent. Les marques prospèrent. Une marque est le meilleur moyen de défense contre l'uniformisation. Quand votre business n'existe que pour faire de l'argent et payer les factures du mois, vous jouez aux dames et vous êtes unidimensionnel. Les gens sont fidèles aux marques et aux relations, pas aux sociétés et aux business.

J'adore le Coca et je déteste le Pepsi. Je suis fidèle à Coca-Cola et peu m'importe si Pepsi décide soudain de coûter un dollar de moins – j'achèterai toujours Coca-Cola. Coca-Cola a créé une marque, et la puissance de cette marque, c'est une fidélité solide qu'il est difficile de rompre. Le Coca est-il objectivement meilleur que le Pepsi ? Je n'en sais rien et je m'en fiche.

Quand vous pensez à la marque de voitures Volvo, qu'est-ce qui vous vient à l'esprit ? Moi, je pense sécurité. Et Porsche ? Je pense vitesse. Ferrari ? Je pense riche. Volkswagen ? Pratique. Toyota ? Fiable. Mais quand quelqu'un mentionne Chevrolet, rien de clair ne vient à l'esprit, à part une faillite imminente, des conflits syndicaux et un manque de fiabilité. Certains constructeurs automobiles ont créé des marques solides, alors que les autres consolident une entreprise.

Notre ami qui a une entreprise de nettoyage de tapis a, lui aussi, un business et non une marque. Les marques n'ont pas de crise d'identité, les business, si. Si notre ami veut exceller dans un secteur saturé par les business d'adeptes du « moi aussi », il va devoir créer une marque et se différencier. Il faut qu'il soit une Lamborghini dans un embouteillage de Chevrolet. Qu'est-ce qui rendra son entreprise de nettoyage de tapis différente des autres ? Pourquoi les gens feraient-ils appel à lui, même si ses prix sont peut-être 20 % plus élevés ?

À ces questions difficiles il n'y a que des réponses difficiles, d'autant plus qu'il est entré sur le marché en fondant son entreprise sur un mauvais postulat. Cependant, après enquête, la plupart de ses concurrents peu scrupuleux utilisent des tactiques de publicité mensongère cachée derrière des précisions en petits caractères. Peut-être est-il possible d'exploiter cette faiblesse de l'industrie ? Le défi que je lui ai proposé, c'est de tirer parti de ce désagrément. Peut-être peut-il se vendre comme la marque du

nettoyeur de tapis « sans mauvaises surprises » : des prix fixes, pas de suppléments et pas de petits caractères.

Apple, le fabricant d'ordinateurs, est un bel exemple de création d'une marque basée sur un besoin ou un désagrément. Les gens détestent les virus, les logiciels espions et les rappels constants que « vos mises à jour sont prêtes à être installées » associés aux PC. Apple a su exploiter les faiblesses des PC et résolu ces problèmes. Il a créé une des marques les plus puissantes de l'Histoire. Apple n'est pas le moins cher, parce qu'il a mis au point une marque et il peut exiger un prix plus élevé. Dites « Apple » et bien des images viennent à l'esprit : créatif, facile et branché. Quand je pense « PC », je pense écrans bleus, opérations illégales, et « vous devez redémarrer votre ordinateur 17 fois pour que cette mise à jour prenne effet ». L'un est un business. L'autre une marque.

SOYEZ UNIQUE : LA PROPOSITION UNIQUE DE VENTE (USP[1])

La première étape pour créer une marque est d'avoir une proposition unique de vente, ou USP. Sans cela, votre entreprise se retrouve à la dérive dans une mer d'entreprises d'adeptes du « moi aussi », sans gouvernail, à la merci des vents du marché. Les business sans USP n'offrent rien de particulier, rien d'unique, aucun avantage, aucune raison logique qui pousserait quelqu'un à acheter là plutôt qu'ailleurs, si ce n'est l'espoir ou le hasard, enroulé autour d'un petit prix. Votre proposition unique de vente est l'ancre de votre marque. Qu'est-ce qui fait que votre entreprise est différente des autres ? Qu'est-ce qui fait ressortir votre business ? Qu'est-ce qui va pousser un client à vous utiliser plutôt qu'un autre ?

Mon USP était puissante : faites-vous de la publicité sans risques. Si on ne vous envoie rien, vous ne nous devez rien. Les annonceurs ont afflué parce qu'ils en avaient assez de la publicité dans les Pages jaunes, qui offrait une proposition risquée : « Faites-nous d'abord un versement de 5 000 $, ensuite, espérez et priez. » J'avais mis le doigt sur un point noir, et je l'avais résolu. Notre nettoyeur de tapis n'avait pas d'USP. Rien ne le différenciait des autres, il ne valait pas mieux qu'un petit grain de riz dans un sac de 25 kg.

L'USP est la composante de base d'une marque et elle peut justifier des prix plus élevés ou même un produit de qualité inférieure ! FedEx s'est fait connaître au monde avec sa formule : « Quand votre colis doit être

absolument livré le lendemain matin. » Pour M&M's, c'était : « Le chocolat au lait qui fond dans la bouche, pas dans la main. » Remarquez comme ces USP ciblent les avantages. Je n'aime pas les pizzas Domino (même si j'ai travaillé pour eux, une fois), mais ça ne les a pas empêchés de construire un empire grâce à leur USP qui promettait « votre pizza livrée à votre porte en moins de 30 minutes ou nous vous l'offrons ». Domino's Pizza avait identifié le besoin : la livraison de pizza était un supplice. Ils l'ont résolu, en ont fait une marque, et on connaît la suite. Comment Domino's Pizza a-t-il réussi à se faire une place dans ce marché si encombré ? Grâce au marketing et à la création d'une marque – la REINE du jeu d'échecs.

DÉVELOPPEZ VOTRE USP

Comment développer une USP solide pour sa société ? Il y a six étapes faciles.

Étape 1 : mettez en évidence le(s) avantage(s)

Lancez-vous dans les affaires pour la bonne raison : résoudre un problème ou répondre à un besoin. Cela crée votre première USP. Si vous êtes déjà dans les affaires, trouvez le meilleur avantage de votre produit, celui qui le différencie de la concurrence. Faites cela, en vous mettant dans la peau de votre client. Pensez à ce dont il a besoin et à ce qu'il veut.

Étape 2 : soyez unique

L'objectif d'une USP, c'est d'être unique par rapport aux alternatives. Cela insuffle dans l'esprit du consommateur un argument logique pour choisir votre société, parce que, s'il ne recourt pas à votre société, il se prive de cet avantage. Les USP devraient utiliser des verbes d'action forts qui suscitent désir et urgence. Au lieu de « Perdez du poids », préférez « Éliminez la graisse » ou « Détruisez les kilos ». Plutôt que « Faites croître votre entreprise », préférez « Faites exploser vos revenus » ou « Pulvérisez les records de vente ».

Le caractère unique de votre USP permet au client de faire la différence quand il prend sa décision d'achat. Si vous choisissez un Mac plutôt qu'un PC, vous choisissez la sécurité, la rapidité et la fiabilité plutôt que les virus et les logiciels trop lourds[2].

Étape 3 : soyez spécifique et donnez des preuves

Le bruit est partout, et si vous voulez vous faire entendre, il faut que vous réduisiez le scepticisme naturel du consommateur. Pour cela vous devez être spécifique, et si possible, donner des preuves.

SITE WEB : « Vendez votre voiture en moins de 20 jours ou nous vous remboursons. »

PRODUIT : « Maigrissez de 10 kg ou ne déboursez pas un centime. »

SERVICE : « Vendez votre maison en 30 jours ou je vous l'achète. »

Domino's Pizza ne disait pas « livrée dans les temps », mais « livrée en 30 minutes ou nous vous l'offrons ». Il s'agissait d'une action spécifique avec preuve à l'appui (votre pizza sera gratuite si nous ne tenons pas parole !). Dans mon cas, il était de ma responsabilité d'envoyer des *leads* à mes annonceurs. Si je ne le faisais pas, je n'étais pas payé. « Nous vous envoyons des clients ou vous ne payez pas un centime. »

Étape 4 : soyez bref, clair et concis

Les meilleures USP sont brèves, claires et percutantes. Les phrases trop longues ne sont pas lues.

Étape 5 : intégrez votre USP à TOUS vos outils marketing

Une USP ne sert à rien si elle n'est pas exprimée à tous les niveaux de votre entreprise. Incluez votre USP dans toutes vos communications publiques :

- sur vos camions, vos véhicules et vos bâtiments ;
- sur vos documents publicitaires et promotionnels ;
- sur vos cartes de visite, vos en-têtes de courrier, vos pancartes, vos brochures et vos dépliants ;
- sur votre site web et dans votre signature e-mail ;
- dans votre messagerie vocale, le texte de votre réceptionniste, de vos commerciaux, etc.

Étape 6 : votre USP doit être crédible

Une USP doit être assez percutante pour convaincre les gens d'acheter, ou mieux encore, de changer de marque. Si elle ne capte pas l'attention du public, ou si l'avantage/l'accroche est trop faible, ça ne marchera pas. Ensuite, il faut que votre USP soit vraie. Vous devez tenir vos promesses. Une pizza livrée en 40 minutes fait de la garantie de 30 minutes une fraude. Quand une USP est une fraude, cela se sait vite et crée des « systèmes de ressources humaines » prêts à torpiller votre entreprise.

FAITES DU BRUIT

La prochaine fois que vous êtes coincé dans les embouteillages, regardez autour de vous. Toutes les voitures se ressemblent. Rien n'attire franchement l'attention. De tous côtés, un ronflement ennuyeux de gaz d'échappement. Je suis un vendeur né, c'est pour ça que j'ai un faible pour les Lamborghini. Elles se font entendre au-dessus du bruit ambiant, et votre marque devrait en faire autant.

Voyez les choses en face. Personne n'aime être comme tout le monde. L'ado moyen fait tout ce qu'il peut pour ne pas être comme tout le monde, d'où ce déluge de piercings au téton ou autour des yeux, de look gothique et de tatouages – diverses façons d'affirmer : « Je ne suis pas comme tout le monde ! »

Les entreprises qui marchent ont la même approche quand il s'agit de leur marque ou de leur marketing.

Écrire ce livre était un défi en soi, mais le vrai défi, ce n'est pas ça. Le vrai défi, ce sera de le mettre entre les mains des gens. Pourquoi ? Parce que le thème de la finance et de la façon de s'enrichir est saturé d'adeptes du « moi aussi ». Autrement dit, on ne s'entend plus. Si ce livre est la réalisation de mon rêve, pour qu'il soit un best-seller, il faut que je réussisse à faire entendre ma marque au-dessus du vacarme.

Un coup d'œil sur mes mises à jour Facebook et tout ce que je vois n'est que du bruit.

Il a abandonné la fac et gagne 2 000 $ en une journée. Découvrez comment !

Découvrez comment je me fais 15 000 $ par mois avec cette fantastique opportunité !

Une nouvelle start-up avec un plan de vente pyramidal vous garantit un revenu à six chiffres !

Je viens de rejoindre un programme de société affiliée et je me suis fait 300 $ rien qu'aujourd'hui !

Soyez votre propre patron !

Récemment, j'ai utilisé un calculateur internet pour établir mon « centile de richesse », c'est-à-dire ma valeur nette par rapport à tous mes pairs aux États-Unis. Je me suis retrouvé dans le 1 % du haut. Je suis certes flatté, mais cela représente un défi pour moi. Ma valeur nette est représentative de quelque chose d'« unique » et d'« extraordinaire », mais dans le monde de la perception, c'est noyé dans le bruit. Sur Facebook, on

ne devinerait jamais que la plupart des gens n'ont quasiment pas un rond. Non, sur Facebook, tout le monde est multimillionnaire, coach à succès, gourou ou mannequin. Tout le monde se trouve dans le 1 % du haut de sa catégorie, y compris le vrai 1 % du haut. Vous voyez, nous sommes tous des vendeurs, et certains d'entre nous vendent une illusion. Résultat ? Cela crée une abondance de bruit qui fait qu'il est plus difficile de se faire entendre pour ceux qui ont vraiment quelque chose à vendre. Vos efforts de marketing doivent se faire entendre au-dessus de la mêlée.

COMMENT SE FAIRE ENTENDRE AU-DESSUS DE LA MÊLÉE

Il y a cinq moyens de se faire entendre au-dessus de la mêlée :

1) Polarisez.
2) Soyez osé.
3) Suscitez l'émotion.
4) Encouragez l'interaction.
5) Sortez des conventions.

- **Polarisez**

Polariser n'est probablement pas la meilleure stratégie quand il s'agit d'une marque de grande consommation parce que cela implique des points de vue ou des messages très tranchés. Vous ne voulez pas vous mettre à dos la moitié de votre clientèle potentielle ! Mais la polarisation marche formidablement bien pour les sites web en quête de visiteurs ou les livres en quête de lecteurs.

La polarisation marche parce qu'elle implique un point de vue tranché, qui force les gens soit à vous *aimer,* soit à vous *détester*. Sarah Palin polarise. Soit vous l'aimez, soit vous avez envie de la passer par-dessus le bastingage dans les eaux infestées d'alligators des Everglades. Les grands pontes de la politique utilisent la polarisation pour vendre des livres, parce que les lecteurs veulent se rallier à une cause ou la réfuter avec acharnement. Les sites web qui polarisent attirent les visiteurs, car certaines personnes défendent leur cause, et d'autres l'attaquent. Si vous êtes un fan enragé des Chicago White Sox et que vous lancez un site web qui attaque violemment l'inaptitude des Chicago Cubs, vous pouvez vous attendre à avoir un public polarisé – des gens qui sont d'accord et acquiescent, et des gens qui sont contre et montent au créneau.

Ce livre lui-même peut être considéré comme polarisant. Beaucoup de gens vont fustiger mes points de vue pour leur caractère extrême

puisqu'ils vont à l'encontre de la sagesse conventionnelle. Oh, mon Dieu ! Il a dit que découper les bons de réduction ne me rendra pas riche ! Il a fustigé mon plan d'épargne retraite ! S'opposer à la « norme » sera toujours considéré comme polarisant.

- **Soyez osé**

Le sexe fait vendre, et c'est la technique la plus utilisée pour se faire entendre au-dessus de la mêlée. C'est une technique efficace, car le sexe n'a pas d'âge. Même si vous en abusez, les gens y réagiront toujours parce qu'il est intemporel. En 2005, GoDaddy a diffusé sa première publicité pour le Super Bowl en utilisant le sexe comme arme pour se faire entendre. Les pubs, maintenant tristement célèbres, des filles GoDaddy ont suivi, année après année. Je n'ai jamais trouvé ces pubs si bonnes que ça, mais elles ont fait parler d'elles et capté l'attention des gens. Résultat ? Une augmentation des ventes, et la part de marché de GoDaddy est montée à 32 % après 2006.

Je vois cette technique utilisée sur Facebook par des vendeurs. On voit une femme en bikini donner une conférence sur des techniques de marketing. Une telle vidéo est visionnée et commentée *cinq fois plus* qu'une autre. Pourquoi les conférences animées par une présentatrice en bikini font-elles bien mieux que les normales ? C'est simple : le sexe passe au-dessus de la mêlée. Les hommes voient la poitrine plantureuse de la femme dans la présentation de la vidéo et se disent : « Oh ! Il faut que je voie ça ». Pendant que les femmes sont curieuses : « Oh là là ! Qui peut bien faire une vidéo en haut de bikini ? » C'est presque un mélange de polarisation et de sexe.

- **Suscitez l'émotion**

La plupart des décisions d'achat des consommateurs sont déclenchées par l'émotion. Quand vous et moi achetons quelque chose, c'est que nous voulons ressentir quelque chose. Je n'achète pas une Lamborghini pour aller d'un point A à un point B ; ça, c'est le côté pratique. J'achète pour *ressentir* quelque chose : fierté, réussite, originalité, adrénaline et réputation.

L'organisation à but non lucratif *American Society for the Prevention of Cruelty for Animals*[3] (ASPCA.org) offre un autre exemple de l'utilisation des émotions pour émouvoir un public. Cette organisation a été fondée il y a plus d'un siècle, et je n'en avais jamais entendu parler jusqu'à

récemment. Comment ont-ils réussi à se faire entendre au-dessus de la mêlée ? En lançant une campagne de marketing percutante qui a déclenché des émotions. Leurs publicités montraient des animaux maltraités confinés dans des cages avec, en fond sonore, une musique tendre et émouvante.

Si vous pouvez attendrir les gens et *faire qu'ils se sentent concernés*, ils achèteront. Enthousiasmez les gens, faites-les pleurer et faites-les rire. Votre message s'élèvera au-dessus du bruit et poussera les gens à acheter.

- **Soyez interactif**

Regarder, c'est une chose ; agir en est une autre. On dit que si vous voulez faire vibrer vos passions, il vous faut essayer la voiture de vos rêves. L'interaction augmente toujours la réaction. Si vous pouvez goûter, sentir ou utiliser quelque chose, vous aurez davantage tendance à l'acheter.

L'interaction a le même effet qu'entendre son nom. C'est celui que l'on préfère. Sur Facebook, les applications les plus populaires sont les « enquêtes » et les « questionnaires » parce que les gens aiment le narcissisme. Mon film préféré est *Usual suspects !* J'adore la pizza ! J'ai un caniche ! Les gens adorent parler d'eux-mêmes, et si vous tenez compte de cela dans votre plan de marketing, vous améliorerez la réaction à votre produit ou à votre service.

Par exemple, si je lance un sondage : « Est-ce que vous foncez sur l'Autoroute ou est-ce que vous êtes coincé sur la Voie lente ? Découvrez-le maintenant ! », je lance une campagne interactive conçue pour que les gens s'impliquent et parlent d'eux-mêmes. Lorsque vos clients potentiels abaissent leurs barrières personnelles et dévoilent certaines choses d'eux-mêmes, ils se rapprochent de vous comme s'il y avait une relation entre vous. Une relation fait vendre plus qu'une entreprise sans visage.

« Découvrez la suite… » Certaines entreprises utilisent les médias traditionnels et Internet pour favoriser l'interaction. Il n'y a pas longtemps, j'ai vu une publicité pour un constructeur automobile qui montrait une histoire de course-poursuite à grande vitesse, sauf que l'histoire s'arrêtait net sur « Découvrez la suite sur [nom du site web] ». En mettant le public en appétit avec des messages ou des histoires qui sont incomplètes, les clients potentiels sont obligés de se rendre sur le site web pour avoir la fin de l'histoire, et les sites web favorisent l'interaction.

La révolution des médias sociaux, des blogs et le Web 2.0 sont fondés sur l'interaction. Vous ne voulez pas seulement lire un article, vous voulez le commenter ! Vous voulez faire entendre votre voix !

- **Sortez des conventions**

Devant quelque chose de conventionnel, on devient blasé. Si vous avez vu ça trente-six fois au cours du mois dernier, pensez-vous que ça marchera ? Par exemple, la phrase « Soyez votre propre patron » a été tellement rebattue qu'elle ne veut plus dire grand-chose. Pourtant, je vois toujours des publicités de prétendus gourous avec cette formule pour titre ou sous-titre, comme si elle avait toujours un pouvoir. Mais cette expression a été réduite en miettes à force d'être maniée, alors pourquoi diable est-ce que vous l'utilisez ?

Qu'est-ce qui n'est pas conventionnel ? Avez-vous déjà vu une Lamborghini à vendre pour un dollar ? Moi, non, et je sais que si j'en avais vu une, je m'en souviendrais. La campagne susciterait de la curiosité parce que ce n'est pas conventionnel. Qui serait assez fou pour vendre une voiture de luxe pour un dollar ? Est-ce que c'est une arnaque ? C'est quoi le truc ? Il faut que je voie ça…

Une autre façon de sortir des conventions consiste à casser celles-ci en s'en moquant ou en les interrompant. Vous vous souvenez du lapin pour les piles Duracell ? Il continue, et continue. Ces publicités ont créé des marques basées sur une rupture avec les conventions – l'agence publicitaire a créé une série de messages marketing standard, ennuyeux, et les a fait voler en éclats par l'irruption soudaine du lapin Duracell. Il anticipait votre réaction blasée (beurk, encore une pub assommante) et a choqué le public en interrompant cet ennui avec un lapin rose. Selon AdAge.com, ce fut l'une des 100 meilleures campagnes publicitaires de tous les temps.

Un autre cas de publicité où l'on se moque des conventions a été utilisé par la compagnie d'assurances Geico, qui prenait des situations typiques et les interrompait avec une formule surprise : « J'ai une super-nouvelle ! Je viens d'économiser un paquet d'argent sur mon assurance auto. » Des scénarios conventionnels volaient en éclats à cause de la formule : « J'ai une super-nouvelle ! » qui rompait avec les conventions. Geico a aussi fait une autre pub qui se moquait des conventions : on croyait avoir affaire à la promotion d'une nouvelle émission de télé-réalité appelée « Maison miniature ». On y voyait un couple de jeunes mariés emménager

apparemment dans un appartement minuscule pour une année entière, et supporter l'espace exigu et des tensions conjugales croissantes. On voyait le couple se cogner la tête contre des plafonds trop bas et tenter de trouver le sommeil dans un lit trop petit. Mais, attendez la suite…, cette réalité convenue n'est qu'une ruse qui bascule dans le non-conventionnel quand une voix off explique : « Ce drame sera réel, mais il ne vous fera pas gagner d'argent sur votre assurance auto. »

Si vous captez l'attention de quelqu'un, vous avez déjà gagné la moitié de la bataille. Pour gagner l'autre moitié, il faut laisser l'égoïsme de votre public prendre le dessus et orienter vos messages pour qu'il y trouve un intérêt personnel. Autrement dit, qu'il puisse trouver la réponse à l'éternelle question : « Et moi, qu'est-ce que j'y gagne ? » Économiser 15 % ou plus sur votre assurance auto, par exemple.

ET MOI, QU'EST-CE QUE J'Y GAGNE ?

Un comble : pour réussir sur l'Autoroute, il faut mettre de côté son propre égoïsme et satisfaire l'égoïsme des autres. Est-ce que j'ai dit que ça allait être une promenade agréable et tranquille sur la plage ?

Le premier comportement humain sur lequel vous pouvez tabler, c'est l'égoïsme. Les gens veulent ce qu'ils veulent. Les gens se fichent pas mal de vous, de votre entreprise, de votre produit ou de vos rêves ; ils veulent se servir et servir leur famille. Il en va ainsi de la nature humaine. C'est pourquoi nos messages de marketing doivent cibler les avantages et non les caractéristiques de ce qu'on offre. Les gens veulent entendre exactement ce que ça peut leur apporter. Comment votre produit ou votre service va-t-il les aider ? Quel est l'avantage ? En langage marketing, c'est ce qu'on appelle le principe WIIFM *(What's In It For Me* [4]*?)*.

Mes clients étaient des patrons de PME, mais ce sont des millions de consommateurs que je servais également. Cette relation intermédiaire m'a permis d'étudier le comportement à la fois des consommateurs et des producteurs de manière accélérée et efficace. J'ai appris en quelques semaines des choses que des formateurs mettaient des mois à établir. J'ai remarqué que les patrons de PME tombent dans le piège de leur propre égoïsme et aiment chanter les louanges de leur entreprise. Ils vendent des caractéristiques et ne se rendent pas compte que les gens louent un avantage pratique et des événements, pas des limousines.

En tant que consommateurs, nous achetons des choses qui répondent à des besoins. Nous nous lançons dans des transactions pour combler des

vides. On n'achète pas une perceuse, on achète un trou. On n'achète pas une robe, mais une image. On n'achète pas une Toyota, mais la fiabilité. On n'achète pas des vacances, mais une expérience. Nous devons devenir des professionnels de la résolution de problèmes, et pour identifier notre business comme le sauveur de quelqu'un, nous devons traduire les caractéristiques en avantages. Est-ce que le fait que vous êtes la plus grande société de limousines du Colorado résout mon problème ? Non, jusqu'à ce que vous traduisiez cette caractéristique en avantage.

TRADUIRE DES CARACTÉRISTIQUES EN AVANTAGES

Si vous voulez vendre quelque chose, traduisez ses caractéristiques en avantages. Voici un processus de quatre étapes pour faire cela.

1) Mettez-vous à la place du client.
2) Identifiez les caractéristiques.
3) Identifiez les avantages.
4) Traduisez les points forts en avantages.

Pour commencer, changez de place avec votre client type. Qui est-il ? Quel est son *modus operandi ?* Est-il plutôt du genre riche P.-D.G. ? Ou du genre à aller faire ses courses chez Walmart parce qu'il fait attention aux prix ? Est-ce plutôt un étudiant sans le sou ? Ou une mère célibataire ? Si vous ne pouvez pas identifier votre client type, vos résultats seront erronés et vous ne pourrez pas trouver un avantage qui en soit réellement un. Une fois que vous avez identifié votre acheteur, demandez-vous : qu'est-ce qu'il veut ? De quoi a-t-il peur ? De quel problème cherche-t-il à venir à bout ? Ou veut-il simplement « ressentir » quelque chose ?

Ainsi, deux marques d'un même produit pourraient avoir deux acheteurs différents. Une personne qui achète une Corvette va avoir des motivations psychologiques différentes de la personne qui achète une Volvo. Les deux sont des voitures, mais celui qui achète la voiture de sport ne cherche pas à acheter un simple moyen de transport. Celui qui achète une Corvette est très probablement quelqu'un qui prend des risques et qui est à son compte, indépendant, direct et sûr de lui. Celui qui achète une Volvo est probablement plus orienté famille et sécurité. Il a probablement un esprit conservateur, analytique et orienté famille. Ces deux profils d'acheteurs totalement différents montrent que chaque effort de marketing doit cibler spécifiquement les désirs de chaque groupe.

Une fois que vous vous êtes mis à la place de votre client et que vous avez compris ce qu'il veut, vous devez alors isoler les caractéristiques de votre produit. Voici simplement quelques caractéristiques de mon site web : 1) Mettre des photos en ligne, 2) Cibler des *leads* par véhicule, date et offre de service, 3) Établir un calendrier des véhicules. Si ces caractéristiques étaient super, c'était à moi de les traduire en avantages. En quoi étaient-elles super ? Quels avantages offraient-elles à mon client ?

Une fois que vous avez isolé les caractéristiques, traduisez ces caractéristiques en avantages ou en résultat spécifique. Extrapolez les avantages de cette caractéristique particulière. C'est là que vous faites comprendre à l'intéressé pourquoi il devrait acheter chez vous plutôt que chez le concurrent.

Pour mon service web, la caractéristique « Mettre des photos en ligne » traduisait : « Arrêtez de perdre du temps à rencontrer des clients dans des garages. Mettez en ligne des photos de votre flotte et montrez votre produit aux clients ! » La caractéristique pour « cibler des *leads* » traduisait : « Ciblez les clients que vous voulez – jusqu'au jour, au service proposé et au type de véhicule. » La troisième caractéristique traduisait : « Optimisez le temps d'utilisation de vos limousines et recevez des *leads* tenant compte de la disponibilité de vos véhicules ! » Chaque caractéristique représentait un avantage spécifique qui incitait mon acheteur à signer. Je ne lui laissais pas de blancs à remplir, je les remplissais pour lui.

UTILISER LE PRIX COMME ARME DE VOTRE MARQUE

Le prix, c'est comme la couche de peinture pour votre produit ou votre service. J'étais jeune quand j'ai découvert la « peinture » et ses implications. Je n'avais sans doute guère plus de 6 ou 7 ans. Ma mère avait organisé un vide-grenier sur deux jours, et elle m'avait autorisé à vendre quelques jouets et à garder l'argent. Un des objets que j'avais mis en vente était un « réveil-ballon de foot », une monstruosité qui donnait l'heure. Je me rappelle très clairement son prix de vente : 2,55 $. Je pensais que c'était une affaire.

Le premier jour de la vente, mon réveil-ballon de foot avait été très regardé, mais personne ne l'avait acheté. J'ai commencé à réfléchir. Comment puis-je tirer 2,55 $ de mon réveil ? Je ne voulais pas changer

mon prix, certainement parce que 2,55 $ était ce que coûtait un gadget que je voulais m'acheter au magasin du coin. Alors j'ai eu une idée.

J'ai attrapé le ruban adhésif que ma mère utilisait pour marquer les prix. J'en ai coupé quatre petits morceaux et les ai collés au-dessus du prix affiché. Puis sur le premier morceau j'ai osé écrire 5,55 $ et l'ai rayé. Sur le deuxième, j'ai écrit 4,50 $, et l'ai rayé. Puis 3,95 $, et ensuite 2,95 $. Sur chaque morceau de ruban adhésif, j'avais indiqué un prix inférieur, clairement rayé – afin que les acheteurs puissent constater la « réduction de prix » – sans changer le prix initial de 2,55 $.

Mon réveil était à présent exactement au même prix, mais c'était présenté différemment. Les prix plus élevés qui apparaissaient clairement barrés sur les bouts de ruban adhésif véhiculaient deux idées : 1) une plus grande valeur, 2) une super-affaire. Et figurez-vous que la deuxième personne à regarder mon réveil ce jour-là l'a acheté. J'avais réussi à remodeler la perception du prix par l'acheteur. Bien sûr, à 7 ans, je n'avais aucune idée de ce qu'était le « marketing » ni de ce que je faisais. Mais ça a tout de même été mon premier contact avec le marketing et le rapport entre le prix et la valeur.

LE PRIX ÉVOQUE PLUS QUE LE SIMPLE COÛT

Le prix permet de construire une marque, parce que *le prix implique une valeur*. Plus votre prix est élevé, plus la valeur perçue est grande. Plus votre prix est bas, plus la valeur perçue est basse. Le prix n'est pas seulement un chiffre qui dit combien quelque chose coûte. Il évoque une valeur.

J'ai entendu une vieille histoire qui montre comme le prix est assimilé à la valeur. Un jour, un homme qui nettoyait son sous-sol a trouvé une vieille commode et il a décidé de la donner. Il l'a mise au coin de la rue avec le panneau : « GRATUIT ». Incroyable mais vrai, la commode est restée là toute la journée, et encore plusieurs jours ensuite. L'homme était perplexe parce que, même si elle était vieille, la commode était encore très correcte et avait juste besoin d'un petit coup de pinceau contre les tâches pour être parfaite. L'homme a décidé qu'une nouvelle stratégie s'imposait. Il est allé au coin de la rue et a remplacé le panneau « GRATUIT » par un panneau « 50 $ ». Moins d'une heure après, la commode était volée.

Même objectif, stratégie différente en matière de prix.

À moins que le prix ne constitue votre marque (Walmart, Southwest Airlines), ne laissez pas le prix voler votre marque au lieu de la définir. Le prix est plus qu'un montant compétitif qui monte et qui descend pour faire vendre des biens plus vite. Il transmet aussi indirectement la valeur de votre produit ou service. J'avais beaucoup de concurrents qui étaient 10 %, voire 20 %, moins chers que moi. Pourtant, je continuais à prospérer. Je n'étais pas le moins cher, alors pourquoi mon entreprise marchait-elle si bien ? Mon service offrait une meilleure valeur, et je m'assurais que mon prix corresponde à cette valeur. Mes *leads* étaient mieux ciblés. J'avais de meilleurs partenaires. J'offrais un excellent support. Je gérais une marque, alors que mes concurrents géraient des business.

Mon amie artiste, qui peignait les tableaux les plus remarquables, établissait le prix de ses œuvres à travers son propre filtre de prix limité. Mère célibataire, elle avait du mal à joindre les deux bouts et vivait au jour le jour. Pour elle, 500 $ était une somme extraordinaire, et pour cette raison, elle estimait ses tableaux bien en dessous de leur vraie valeur. Sa propre vision altérée dégradait sa capacité à gagner de l'argent et baissait la valeur perçue de son travail. Je lui ai suggéré d'augmenter ses prix. Prends ce tableau à 90 $, par exemple, mets-le à 300 $ et vois ce qui se passe. De fait, elle a vendu autant de toiles au prix plus élevé, parce que le prix implique une valeur et définit les marques.

Même sur la Voie lente, le prix peut jouer un rôle, sous la forme du salaire que vous êtes prêt à prendre. L'exemple suivant a été posté sur le forum de l'Autoroute (TheFastlaneForum.com) :

> Une société a passé deux annonces pour un seul poste de programmeur web dans le journal. L'une d'elle affichait un salaire de 120 000 $ par an. L'autre, de 32 000 $. La première annonce, celle qui proposait le plus gros salaire, n'a reçu que 4 réponses. La deuxième, qui offrait un salaire NETTEMENT inférieur, a reçu plus de 100 réponses. La plupart des gens manquent de confiance en eux et dans leurs capacités et sont prêts à se contenter de bien moins.

Est-ce que vous vous contentez de moins en affaires ? Est-ce que votre échelle de valeurs déformée impacte votre potentiel non réalisé ? La bonne stratégie tarifaire est cruciale pour le marketing et l'établissement d'une marque. Un mauvais prix transmet un mauvais message. Dans les industries où l'uniformisation est forte, le prix est crucial. Un consultant

en relations publiques peut être 30 % plus cher que ses concurrents, mais une station-service ne peut pas.

Je suis fasciné par les sacs à main de créateurs, parce que j'admire leur stratégie en matière de prix. Comment un sac à main peut-il se vendre 4 000 $ quand il coûte probablement moins de 100 $ à fabriquer ? Question de marque et de marketing. Le prix fait partie de la construction de la marque.

Le prix est l'une des nombreuses façons de se mettre dans la tête du consommateur. Pour utiliser le prix pour votre marque, vous devez convaincre le consommateur que votre produit a une valeur au-delà du coût de son côté pratique. Qu'est-ce qui vous différencie des autres ? Pourquoi devrait-on vous payer plus ? Comme vendeur, il vous faut accéder à l'esprit de votre acheteur pour qu'il voie votre marque comme différente. Appropriez-vous l'esprit du consommateur et vous vous approprierez le consommateur.

Résumé du chapitre 43 : les particularités de la Voie rapide

- Dans la boîte à outils de l'Autoroute, le marketing et la marque (la reine) sont l'outil le plus puissant.
- Les business survivent. Les marques prospèrent.
- Les business ont des crises d'identité, les marques, non. Les crises d'identité obligent les patrons à uniformiser leurs prix.
- Les propositions uniques de vente (USP) sont les clefs de votre marque : elles sont ce qui différencie votre société des autres.
- Par nature, les gens cherchent à être uniques et à se distinguer des autres.
- Pour réussir en marketing, il faut que vos messages se fassent entendre au-dessus de la mêlée – du bruit de la publicité.
- La polarisation est un excellent outil pour s'élever au-dessus du bruit, si votre produit a pour cible un public polarisé – en général, la politique, les opinions minoritaires et même les équipes de sport.
- Le sexe fait vendre et attire toujours l'attention.
- Les consommateurs prennent leurs décisions d'achat en fonction de leurs émotions, le côté pratique passant au second plan.

- Si vous réussissez à émouvoir les gens, vous arriverez plus facilement à les convaincre d'acheter.
- Par nature, les gens aiment parler d'eux-mêmes. Si vous pouvez incorporer des interactions dans vos campagnes de marketing, vous aurez plus de succès.
- Pour sortir des conventions, vous devez d'abord isoler et identifier ce qui est conventionnel, puis faire le contraire ou bousculer cette convention.
- Les consommateurs ont des motivations égoïstes. Ciblez toujours vos messages de sorte qu'ils répondent à leur éternelle question : « Et moi, qu'est-ce que j'y gagne ? »
- Pour traduire les caractéristiques de votre produit ou de votre offre de service en avantages, vous devez passer de la place du producteur à celle du consommateur, identifier les avantages correspondant aux caractéristiques et tirer de ces avantages un résultat spécifique.
- Le prix transmet implicitement une notion de valeur.
- Ne laissez pas votre propre perception des prix guider votre marque vers la médiocrité.

1. USP, pour *Unique Selling Proposition* : sigle utilisé en marketing. (NdT)
2. Parfois appelés « boufficiels », « obésiciels », ou de leur nom anglais : *bloatware* (NdT)
3. Société américaine pour la prévention de la cruauté envers les animaux. (NdT)
4. WIIFM : et moi, qu'est-ce que j'y gagne ? Qu'est-ce que ça peut m'apporter ? (NdT)

CHOISISSEZ LA MONOGAMIE PLUTÔT QUE LA POLYGAMIE

Un cheval ne peut aller nulle part avant d'être attelé.
La vapeur et le gaz ne propulsent rien avant d'être confinés.
Le Niagara ne peut être transformé en lumière et en électricité avant d'être canalisé.
Une vie ne peut devenir extraordinaire avant d'être centrée, dédiée, disciplinée.

HARRY EMERSON FOSDICK

LES ÉPOUX VOLAGES NE FONT PAS DE BONS PARTENAIRES

Comme nous nous approchons de la fin de notre conversation, je me dois de parler du besoin de fidélité de l'Autoroute : la monogamie.

Quand je faisais mes études, mon ami, Markus Tekel, était l'entrepreneur ambitieux par excellence. Markus, si tu lis ça, ne le prends pas mal. Mais, bon sang, qu'est-ce que tu t'imaginais ? Chaque semaine, Markus se lançait dans un business différent. Un jour, c'était un programme débile de marketing de réseau (MLM), une autre fois, c'était un programme publicitaire clef en main trouvé au dos d'un magazine pour entrepreneurs, et la fois suivante, c'était un programme de petites annonces. Chaque semaine, une opportunité différente. Mes amis ont fini par donner le nom de « syndrome de Tekel » à cette manie de sauter d'une opportunité à l'autre.

On est atteint du syndrome de Tekel lorsqu'on est obsédé par le besoin de disperser son attention entre différents projets et opportunités. C'est aussi symptomatique du coureur de fric par opposition à celui qui cherche à répondre à un besoin. Quand vous investissez votre temps dans cinq business différents, vous devenez un opportuniste polygame. L'idée est qu'à force de toucher à tout, il y a bien un truc qui va finir par marcher ! Il y a bien un truc qui va me rapporter de l'argent !

Une attention éparpillée mène à des résultats éparpillés. Au lieu d'avoir un business qui marche bien, l'opportuniste polygame a vingt business qui végètent. Dix business qui rapportent 10 000 $ à eux dix, ce n'est pas mieux qu'une entreprise qui fait ça à elle toute seule. Quand vous disséminez vos efforts entre plusieurs actifs, vous construisez des actifs faibles. Des actifs faibles ne permettent pas de soulever de gros blocs de pierre, et ils ne construisent pas de pyramides solides. Des actifs faibles ne génèrent pas de vitesse. Ils ne vaudront jamais plusieurs millions de dollars. Ils n'accélèrent pas la richesse ; ils génèrent un revenu qui permet de payer les factures du mois, mais il faut tout recommencer le mois suivant.

Je me suis essayé à la polygamie quand j'ai démarré une autre société internet qui imitait le modèle de société que j'avais déjà. Une fois lancée, cette nouvelle société me demandait du temps que je ne pouvais plus consacrer à ma vraie société, celle qui me faisait vivre. En fait, je trompais mon épouse, et ça se voyait. Une partie du temps que j'allouais jusque-là à ma société prospère allait désormais à ma société naissante. Les résultats n'étaient pas bons, et j'avais quatre choix :

1) Continuer à tromper ma société existante.
2) Embaucher quelqu'un pour gérer ma société existante.
3) Embaucher quelqu'un pour gérer la nouvelle entreprise.
4) Mettre un terme à la nouvelle entreprise.

Et j'ai fini par mettre un terme à la nouvelle entreprise, parce que je me suis rendu compte qu'embaucher de nouveaux employés signifierait consacrer plus de temps à la gestion de personnel dans ma vie.

UNE FOIS MONOGAME, ON PEUT EN PROFITER ET ÊTRE POLYGAME !

Je ne connais aucun opportuniste polygame à succès qui n'ait d'abord été monogame.

Sérieusement, réfléchissez. Les gens les plus riches du monde se sont enrichis en se concentrant sur une activité principale, et non en se dispersant. LeBron James n'aurait pas été aussi bon en basket s'il s'était dispersé. Une chose, et une chose seulement, accaparait son attention : le basket. Matin, midi et soir, il n'y en avait que pour le basket. Aujourd'hui, avec son statut légendaire et sa fortune de plusieurs millions de dollars, il peut se permettre d'être polygame dans ses centres d'intérêt.

Pour être au sommet de son art, dans la vie comme dans les affaires, il faut se consacrer à une chose, et une chose seulement. Si vous vous éparpillez entre dix activités différentes, vos résultats seront éparpillés et peu concluants. Concentrez-vous sur une seule chose et faites-la de la meilleure façon possible.

Certains des plus grands entrepreneurs du secteur de la technologie ont construit d'impressionnantes sociétés en s'investissant dedans à 100 % et non en détournant leur attention vers d'autres entreprises. Ce n'est qu'après avoir trouvé le filon de la richesse, et seulement à ce moment-là, qu'ils se sont dirigés vers des entreprises autres que leur business principal. En d'autres mots, *leur monogamie les a menés à la polygamie.*

Quelle est, en général, la première chose qu'un entrepreneur fait après avoir vendu sa société pour 50 millions de dollars ? Il sort de son secteur et investit dans de multiples sociétés, donne dans la philanthropie et partage ses passions. Pourquoi la polygamie est-elle à présent possible ? Grâce à l'argent. L'argent achète des systèmes, comme des systèmes de ressources humaines, et des systèmes d'argent qui achètent du temps.

Le succès sur l'Autoroute vient de la monogamie, pas d'une attention dispersée entre épouse et maîtresses. C'est un mariage. Oui, cette bonne vieille monogamie. Concentrez-vous sur un business de l'Autoroute et mettez le paquet : c'est comme ça que vous cartonnerez !

Résumé du chapitre 44 : les particularités de la Voie rapide

- Les gens qui souffrent du syndrome de Tekel sont des opportunistes polygames qui passent leur temps à sauter d'une opportunité à une autre.
- Un engagement faible en affaires vous lie à des actifs faibles. Les actifs faibles n'accélèrent pas la richesse.

- Pour les entrepreneurs qui ont réussi le plus brillamment, leur entreprise, c'était leur vie : ils y étaient engagés à 100 %.
- En affaires, la monogamie réussie peut mener à une polygamie réussie.

45

RASSEMBLEZ TOUS CES OUTILS : DONNEZ UN SUPER COUP DE BOOST À VOTRE PLAN POUR LA RICHESSE !

Un instant suffit pour faire un choix,
mais les conséquences de vos choix transcenderont toute votre vie.
MJ DeMarco

DONNEZ UN SUPER COUP DE BOOST À LA RICHESSE

Un voyage de mille lieues commence toujours par un premier pas. Je vous ai donné beaucoup d'informations, il est maintenant temps de rassembler tous ces outils et de faire votre premier pas. Il est temps de passer à l'action selon le processus que vous avez échafaudé. Vous avez maintenant en main le cadre psychologique et mathématique qui vous donnera de meilleures probabilités de richesse. Pour commencer votre route vers la richesse, récapitulons les éléments essentiels du processus de l'Autoroute en 20 points.

1) Processus

La richesse est un processus systématisé de croyances, de choix, d'actions et d'habitudes qui forment un style de vie. La richesse est un processus, pas un événement.

2) Admettez

Admettez que la route préétablie pour la richesse, « l'Enrichissement lent », est viciée à la base à cause de l'incontrôlable levier limité, mathématiques fragiles fondées sur le temps (richesse = boulot + marchés). Admettez que « l'Enrichissement rapide » existe. Admettez que « n'avoir aucun plan » n'est pas un bon plan. Admettez que la chance est le résidu de l'engagement.

3) Arrêtez et faites un échange

Arrêtez de suivre la mauvaise feuille de route. Arrêtez de faire ce que vous faites. Arrêtez de vendre votre âme pour un week-end. Arrêtez de penser que les plans d'épargne retraite et les fonds communs de placement vous rendront riche. Échangez votre feuille de route inefficace contre celle de l'Autoroute. Troquez votre allégeance au monde du consommateur pour une allégeance au monde du producteur.

4) Temps

Le temps est l'atout roi de l'Autoroute – particulièrement, le temps libre. Investissez dans des activités qui vous accorderont du temps libre. Évitez tout ce qui est voleur de temps, comme les dettes parasites qui transforment le temps libre en temps sous contrat. Investissez votre temps dans un système d'entreprise qui peut transformer le temps sous contrat en temps libre. Prenez vos décisions avec le temps comme facteur déterminant.

5) Effet de levier

Créez un effet de levier avec les mathématiques contrôlables et illimitées pour générer de la richesse. Il n'y a pas d'effet de levier dans l'équation de la richesse par la Voie lente, équation qui est basée sur le temps (salaire horaire, salaire annuel, taux de rendement annuel et nombre d'années investies). Si vous ne pouvez pas contrôler les mathématiques qui prédéterminent votre richesse ni les accélérer par de grands nombres, vous ne pouvez pas contrôler votre plan financier. Le principe de l'effet de levier est d'avoir un système qui fait le travail pour vous.

6) Actifs et revenus

On obtient une accélération de la richesse par des revenus et des actifs dont la valeur explose, grâce à un business qui peut être systématisé et

finalement vendu, lors de la monétisation. Vivez en dessous de vos moyens, mais cherchez à développer vos moyens en vous concentrant sur vos revenus, tout en contrôlant vos dépenses. C'est la croissance exponentielle des revenus et de la valeur des actifs qui crée des millionnaires, pas le fait de sabrer les dépenses.

7) Nombre

Quel est votre nombre ? De combien d'argent aurez-vous besoin pour vivre le style de vie de votre choix ? Déterminez votre nombre, puis décomposez-le au centime près, et rendez-le réel dès aujourd'hui. Commencez à économiser votre petite monnaie, ouvrez un compte de courtage, et affichez un tableau sur le mur de votre bureau qui indique en temps réel la progression de votre nombre. Donnez vie au style de vie dont vous rêvez en accrochant des photos de ce style de vie là où vous travaillez. Par exemple, si vous voulez un chalet en montagne, trouvez une photo de cette vision et mettez-la en fond d'écran sur votre ordinateur de façon à la voir tous les jours. Matérialisez vos visions de l'avenir et implantez-les dans votre esprit pour les avoir toujours en tête. Si vous rêvez d'une Ferrari, achetez un modèle réduit et mettez-le dans votre voiture ou sur votre bureau. Faites que vos rêves soient réels et incontournables !

8) Impact

Faites la part belle à l'Impact, et la richesse vous le rendra. La loi de l'Impact stipule : « Plus vous toucherez de monde dans un environnement que vous contrôlez, plus vous vous ferez d'argent. » Touchez des millions (de gens), et vous toucherez des millions (de dollars). Quand vous répondez à des besoins à très grande échelle, l'argent coule à flots dans votre vie. L'argent reflète la valeur.

9) Pilotez

Dans la vie, piloter c'est choisir. À un moment, vous devez vous engager dans l'idéologie de l'Autoroute, et cet engagement forme votre processus. La richesse n'est pas un choix d'événement, tout comme vous ne pouvez pas choisir de perdre 50 kg et vous réveiller le lendemain en pesant 50 kg de moins. La façon dont vous pilotez détermine si l'Autoroute est un style de vie ou un passe-temps. Pour être sûr de prendre les bonnes décisions dans les cas extrêmes, recourez à l'ACPC et

à la MDMP. La puissance des décisions est à son maximum dans la jeunesse, et s'étiole avec l'âge. Examinez les choix que vous avez faits dans le passé. Pourquoi êtes-vous là où vous êtes ? Qu'est-ce qui s'est révélé perfide pour votre vie ? Pourquoi croulez-vous sous les dettes ? Si vous ne rectifiez pas les erreurs de vos choix passés, vous serez voué à les répéter. Un changement de comportement commence par une réflexion sur vos choix passés dans le but de ne pas les reproduire, afin de refléter un état d'esprit de l'Autoroute. Prenez vos responsabilités, et assumez-les.

10) Détachez-vous

Détachez-vous officiellement de l'équation de la richesse par la Voie lente en choisissant une structure pour votre entreprise qui soit favorable à l'Autoroute. Cette entité sera, à partir de là, le corps du système d'entreprise qui va se substituer à vous. Elle « se paie en premier », et paie le gouvernement en dernier. Elle survit au temps indépendamment de votre temps. C'est votre première étape pour créer un actif.

11) Passion et projet de vie

Avec une entité commerciale et un nombre en dollars qui illustre la vie de vos rêves, il vous faudra une passion et un projet de vie pour alimenter vos actions au quotidien. Ne confondez pas « passion » avec le fait de « faire ce que vous aimez faire ». La passion vous brûle l'âme et vous pousse à faire tout ce qui s'avère nécessaire. La passion vous comble d'enthousiasme et vous fait enrager. Certaines passions sont égoïstes (« Je veux une Lamborghini ») et d'autres altruistes (« Je veux aider les orphelins »). Cela n'a pas d'importance, du moment qu'elle est assez intense pour vous donner le feu sacré et vous embarquer sur le chemin du processus.

12) Formez-vous

La formation commence une fois votre diplôme en poche. Promettez de ne jamais arrêter d'apprendre. Ce que vous savez aujourd'hui n'est pas suffisant pour vous permettre de devenir la personne que vous devez être demain. Cherchez à développer des connaissances de l'Autoroute qui favorisent la mise en œuvre et la gestion de systèmes d'entreprises dans un environnement que vous contrôlez. Allez en bibliothèque, allez sur Internet. La connaissance est l'huile de votre voyage financier. Prenez soin de lire tous les jours sur de petites périodes, en tirant parti de laps de

temps disponibles qui sont souvent gaspillés : dans le train, dans l'avion, à la salle de sport, à la pause déjeuner, une heure, le matin, avant d'aller travailler, ou en faisant la queue à la poste.

13) Route

Engagez-vous sur une route qui débouche sur l'Autoroute. Mais ne vous inquiétez pas si vous ne savez pas quelle route choisir ; c'est elle qui peut vous emmener. Entraînez votre esprit à repérer les besoins et les problèmes. Observez vos pensées et le langage que vous utilisez, parce qu'ils sont révélateurs des besoins auxquels on ne répond pas, ou mal. Vous n'avez pas à faire la prochaine découverte capitale ; repérez simplement un problème, un point noir ou une lacune dans une offre de service, et proposez une solution. Beaucoup des meilleures entreprises au monde ont été créées à partir de produits qui existaient déjà ; leurs fondateurs ont trouvé une meilleure façon de résoudre le problème. Quand on se concentre sur les besoins, les problèmes, les inconvénients et les sujets de préoccupation, des routes se présentent. Oui, c'est la route qui vous choisit.

14) Contrôle

Contrôlez votre plan financier ; c'est ce qui correspond au commandement du Contrôle. Engagez-vous dans une organisation que vous contrôlez complètement, de la fixation des prix aux opérations, en passant par le marketing. Les entrepreneurs de l'Autoroute ne cèdent pas le contrôle de fonctions essentielles de l'entreprise à des structures hiérarchiques parce qu'ils sont eux-mêmes cette structure de contrôle. Soyez un requin, pas un guppy.

15) Répondez

Répondez aux besoins des autres, et l'argent coulera à flots dans votre vie. C'est le reflet du commandement du Besoin. Vous ne ferez jamais exploser votre revenu en courant après l'argent. Arrêtez de courir après l'argent, car il échappe à ceux qui veulent l'attraper. Concentrez-vous plutôt sur ce qui attire l'argent, c'est-à-dire sur un business qui réponde à des besoins. L'argent vient quand on apporte de la valeur. Mettez de côté votre égoïsme et cherchez à RÉPONDRE à ce que les autres VEULENT. Car, alors, l'argent coulera à flots dans votre vie, parce qu'il est attiré par

ceux qui répondent à ce que les autres veulent, désirent – ce dont ils crèvent d'envie ou ont besoin.

16) Automatisez

Automatisez votre business et respectez le commandement du Temps. Dissociez votre temps de votre entreprise. Les meilleurs jeunes plants d'arbres à thunes pour avoir un revenu passif sont les systèmes d'argent, de location, les logiciels, les systèmes de contenu,
de distribution et de ressources humaines. Pour n'importe quelle entreprise, la clef de l'automatisation réside dans ces jeunes plants.

17) Dupliquez

Dupliquez votre système et respectez le commandement de l'Échelle. Allez sur un terrain où vous pouvez marquer des points. Pour faire des millions (de dollars), vous devez toucher des millions (de gens). Pour toucher des millions de gens, vous devez être sur un terrain qui permette cela ! Est-ce que votre produit, votre offre de service, votre processus peut être reproduit à grande échelle pour pouvoir tirer parti de la loi de l'Impact ?

18) Croissance

Faites croître votre business en le gérant de manière multidimensionnelle, comme on joue aux échecs. Construisez une marque, pas un business. Traitez vos clients comme s'ils étaient votre patron et transformez les plaintes en opportunités. Écoutez le monde, c'est lui qui vous offre les meilleurs indices sur la direction à suivre. Résistez à l'uniformisation. Démarquez-vous de la concurrence. Faites-vous entendre au-dessus du vacarme ambiant. Concentrez-vous sur un business et un seul.

19) Sortie

Ayez une stratégie de sortie. Une passivité totale obtenue par un système d'argent constitue une destination de l'Autoroute. Le meilleur moyen de financer un système d'argent, c'est de monétiser des actifs de très grosse valeur. Sachez quand c'est le moment de monétiser vos actifs, et de transformer une valeur sur le papier en argent réel. Sachez quand il est temps de descendre de cheval et d'apprendre à en monter un autre.

20) Retraite, récompense ou rebelote

Après avoir monétisé vos actifs, prenez votre retraite ou recommencez. Dans l'un ou l'autre cas, récompensez-vous pour les étapes que vous avez franchies tout au long de votre périple. Vous vendez votre premier produit ? Fêtez ça ! Allez au restaurant, offrez-vous un cigare, prenez une bière. Vous passez la barre des 100 000 $ de valeur nette ? Offrez-vous quelque chose de sympa. Vous signez un accord de partenariat ? Fêtez ça, en vous faisant plaisir. Vous dépassez le million de dollars ? Offrez-vous de belles vacances. Vous franchissez les 10 millions ? Achetez une Lamborghini.

« EUH, MONSIEUR, ON FERME… »

Le voyage sur l'Autoroute n'est pas une destination mais un périple personnel, et ce périple devient votre vie et votre processus. Vous découvrirez que ce voyage vaut la peine d'être vécu tant que vos rêves sont bien vivants et ont une chance de voir le jour. Ce qui importe, ce n'est pas d'où vous partez, mais comment vous procédez. La porte du garage est ouverte sur une vie exceptionnelle – laissez derrière vous ce passé qui vous enlise, et prenez la route. Tous les Fonceurs démarrent au milieu de turbulences de la vie similaires.

- *Mais, MJ, j'ai une montagne de dettes !*
- *Mais, MJ, mon boulot, c'est de remplir les rayons d'un supermarché !*
- *Mais, MJ, je n'ai pas de temps après le travail !*
- *Mais, MJ, ma femme déteste mes idées de business !*

Méfiez-vous des « mais », parce que tout ce qu'ils font, c'est vous condamner à l'inaction. Les excuses n'ont jamais rendu personne riche, et nous nous en trouvons tous. Arrêtez d'être comme tout le monde, et commencez à agir. Faites un choix, aujourd'hui, qui changera peut-être à jamais le cours de votre vie.

Waouh… Ça fait longtemps que nous sommes ensemble, le soleil s'est couché, et le garçon de café a retourné son panneau : « Fermé ». Je tiens à vous remercier pour m'avoir rejoint. Si vous voulez poursuivre la conversation sur la théorie de l'Autoroute, tapez « FastlaneEntrepreneurs.com » ou « TheFastlaneForum.com » dans votre navigateur internet. Si ce livre vous a inspiré ou s'il a changé votre vie, s'il vous plaît, dites-le à un ami ou écrivez-le-moi à mj.demarco@yahoo.com !

J'espère que *l'Autoroute du millionnaire* a réveillé vos rêves et leur a donné une chance de voir le jour. N'oubliez jamais : si votre rêve est vivant, c'est que vous *vivez déjà ce rêve !* Je vous souhaite le meilleur, et peut-être, peut-être qu'un jour, votre impact sur le monde se retentira à travers les années et que vous penserez à ce simple choix fait il y a fort longtemps…, le choix de prendre un livre et de le lire.

À vos rêves… Et bonne chance !

MJ DeMarco

ANNEXES

Annexe A

RÉFLEXIONS DE LECTEURS

MJ, je suis prof de lycée… Comment est-ce que je fais pour prendre l'Autoroute de la richesse ?

Alors, pour commencer, comprenez que ça n'arrivera pas tant que vous resterez sur votre route actuelle. Si je ne vous conseille pas (encore) de quitter votre boulot, je suggérerais bien que vous vous lanciez sur un chemin parallèle à celui sur lequel vous êtes. Y a-t-il dans votre domaine d'activité quelque chose que vous puissiez traiter comme un problème à résoudre ? Et si vous inventiez un produit dont tous les lycées du pays auraient besoin pour leur programme ? Et si vous écriviez un livre à l'intention des professeurs ? Pourriez-vous ouvrir votre propre école privée ?

Si vous n'arrivez pas à identifier un chemin parallèle à celui que vous suivez actuellement, avez-vous repéré d'autres problèmes sur un chemin différent ? Peut-être un de vos élèves peut-il mettre en lumière un besoin auquel il faudrait trouver une solution ? Entendez-vous leurs griefs ? Leurs problèmes, leurs tentatives, leurs difficultés ? Les besoins sont partout, et il n'est pas nécessaire de les voir depuis votre route actuelle.

Les routes ne s'ouvrent que lorsque l'on frappe à leur porte. De plus, en tant que professeur, vous avez cette chance inouïe d'avoir du temps à votre disposition, ce que la plupart des autres gens n'ont pas. Savez-vous combien de gens adoreraient avoir trois mois de congés l'été ? Profitez de ce temps-là pour exploiter une nouvelle route qui puisse s'avérer être une Autoroute.

MJ, mon voisin est patron de PME depuis dix-neuf ans. Il n'est jamais chez lui, il n'a jamais le temps de rien, et il n'est certainement pas riche. Avoir une entreprise ne garantit pas la richesse !

Tout à fait d'accord. Le problème de votre voisin, c'est qu'il est sur une route qui ne mène pas à la richesse, très vraisemblablement parce qu'elle

n'obéit pas au commandement du Temps. Si votre entreprise ne peut pas se dissocier de votre temps par le biais d'un jeune plant d'arbre à fric, c'est probablement, en réalité, un boulot sans perspective d'avenir.

MJ, j'ai à l'heure actuelle 12 000 $ de dettes et j'arrive à peine à joindre les deux bouts. Par où je commence ?

Commencez par comprendre d'où viennent ces dettes. Pourquoi existent-elles ? Comment en sont-elles arrivées là, à 12 000 $? Ce n'est pas arrivé brutalement (événement), c'est le résultat d'un *processus* qui s'est développé sur de nombreuses années. On ne se réveille pas comme ça un matin pour découvrir qu'on a 12 000 $ de dettes ! Ce sont vos choix qui vous ont amené à ces dettes – les nombreuses fois où vous avez choisi d'acheter à crédit plutôt qu'au comptant. C'est vous qui avez choisi ces vêtements hideux qui pendent dans votre placard. C'est vous qui avez choisi cette voiture branchée. C'est vous qui avez choisi de rivaliser avec les voisins. Ou peut-être que vous habitez dans une maison qui est tout simplement trop chère, et que vous payez à crédit tout ce qui est produits de base comme l'alimentation. Pour échapper aux dettes liées au crédit à la consommation, vous devez opter pour un processus plutôt qu'un événement, mais à l'envers. Reniez le Trottoir et faites de nouveaux choix dans le but que vos dettes n'augmentent plus ou, mieux, qu'elles diminuent. Payez tout au comptant. Si vous ne pouvez pas payer comptant, c'est que vous ne pouvez pas vous le permettre.

Ensuite, concentrez-vous sur vos revenus. Regardez les choses en face. Il faut que vous gagniez plus d'argent. Si vous aviez un business qui vous rapporte 15 000 $ de bénéfice chaque mois, est-ce que ces dettes vous paraîtraient toujours aussi écrasantes ? Non. Il vous faudrait quelques semaines pour tout rembourser, pas des décennies. *La solution est dans les rentrées d'argent,* avec une obligation temporaire de réduire les dépenses pour juguler la croissance de vos dettes.

Lancez-vous dans un business qui réponde à un besoin et que vous pourrez utiliser pour développer vos revenus et vous exposer à l'équation de la richesse par l'Autoroute, puis tenez-vous-y. Oui, il va peut-être falloir vous salir les mains pour faire quelque chose que la plupart des gens trouveraient repoussant. Il vous faudra faire ce que la plupart des gens refusent de faire. Vous en voulez vraiment, ou pas ?

MJ, ma femme et moi avançons sur deux routes différentes. Depuis toujours, elle est sur la Voie lente, rongée par l'obsession de mettre de côté tout ce qu'elle peut et de mener une vie frugale, et moi, je suis un entrepreneur en série qui attend un petit peu plus de la vie. Le problème, c'est que mes tentatives « en série » m'ont apporté moins de succès que de crises dans mon couple.

Votre femme a-t-elle lu ce livre ? Si oui et qu'elle n'est pas d'accord avec la philosophie de l'Autoroute et qu'elle ne veut pas non plus y prendre part, vous allez peut-être devoir prendre des décisions difficiles dans le futur. Votre épouse est votre compagne de toujours, et si vos routes ne sont pas parallèles, ça pourrait être difficile dans l'avenir. Tout comme nos choix qui ont une certaine puissance, nos relations ont une certaine trajectoire. Si votre route diverge aujourd'hui d'un degré de celle de votre compagne, il est possible qu'elle s'en écarte de 90 degrés d'ici quelques années.

Personnellement, je ne m'intéresse pas aux relations qui sont juste « pas mal », mais aux relations qui permettent à chaque individu d'être le meilleur de lui-même. Je ne peux pas spéculer sur la force des liens qui vous unissent ; vous seul pouvez faire ça. Pouvez-vous, avec votre épouse, trouver un compromis sur certains principes classiques qui puisse réduire l'écart entre vos deux philosophies ? Comme la valeur accordée au temps ? Comme l'importance de la culture de la gagne ? Comme le besoin de dissocier ses revenus de son temps ? Comme les effets catastrophiques des dettes parasites ? Peut-être que si vous avez ces bases communes, vous pourrez garder vos deux routes liées vers un but commun.

Enfin, vos tentatives « en série » peuvent être un problème. Êtes-vous un opportuniste polygame qui passe d'une opportunité à une autre ? Votre entreprise est une épouse. Arrêtez de la tromper et donnez l'intégralité de votre attention à une seule entreprise. Vous en tirerez ce que vous y mettez, et rationner votre temps entre plusieurs maîtresses vous mènera lentement mais sûrement à des revenus et des valeurs d'actifs médiocres.

MJ, et l'immobilier ? Vous n'en parlez pas beaucoup… Ce n'est pas une possibilité de l'Autoroute ?

Je considère l'immobilier comme la version 1.0 de la richesse, et pour qu'il soit source d'enrichissement rapide, il faut des efforts et une bonne manipulation des « cinq commandements ». À savoir, investissez-vous dans l'immobilier à cause d'un besoin ou parce que c'est simplement un

domaine que vous connaissez ? Un investisseur dans l'immobilier prospère parce qu'il se saisit d'une maison qui a besoin d'être rénovée. Un investisseur dans l'immobilier prospère parce qu'il développe un complexe d'appartements dans un endroit où le besoin s'en fait sentir.

À cela ajoutez le fait que l'immobilier a une certaine magnitude mais pas de portée. Cela signifie que pour que ça marche, vous devez multiplier les succès (Itération intentionnelle). Un tout petit achat immobilier ne va pas vous rendre riche, mais 200, accumulés au fil des ans, peut-être. Quelques petites années ne suffiront pas à cette accumulation, il en faut beaucoup. Je n'ai jamais rencontré d'investisseur immobilier multimillionnaire de 22 ans, simplement parce que c'est une voie moins rapide que l'Autoroute ; vous ne pouvez pas y manipuler la valeur des actifs avec autant de facilité que si c'était une entreprise que vous aviez créée. La valeur des actifs est limitée par la magnitude, raison pour laquelle non seulement les plus riches des investisseurs immobiliers sont plus âgés, mais ils se concentrent aussi sur les propriétés haut de gamme. Donald Trump n'a pas construit des maisons individuelles mais des gratte-ciel. Magnitude. L'immobilier possède une excellente dissociation du temps, puisqu'il survit au temps. Vous seul pouvez décider si l'immobilier est une Voie rapide sur laquelle vous voulez voyager.

MJ, dites-vous que je ne peux pas devenir riche en travaillant 4 heures par semaine ?

Bien sûr que si, parce que *c'est votre définition de la liberté à l'intérieur de la trinité de la richesse.* Si pour vous, être riche, c'est parcourir le monde avec 100 $ en poche, et que vous avez le chic pour vous satisfaire de subterfuges, de combines, d'un service à la clientèle merdique auquel on n'a droit qu'une fois par jour, de troc et autres pratiques détestables, allez-y. Si vous avez le sentiment d'être maître de votre vie et de pouvoir subvenir aux besoins de votre famille avec 1 000 $ par mois, allez-y. Ai-je eu des périodes dans ma vie où j'ai travaillé 4 heures par semaine ? Absolument, et souvent moins que ça ! La différence,
c'est que j'avais investi des tonnes de travail pour en arriver là et que je ne gagnais pas 1 000 $ par mois mais 100 000 $ par mois. Je n'ai jamais rencontré de multimillionnaire qui ait réussi en investissant 4 heures par semaine du début à la fin. C'est une rue à sens unique : *les semaines de*

quatre heures sont les fruits des arbres à thunes, mais les arbres à thunes ne poussent pas à partir de semaines de 4 heures !

MJ, et que pensez-vous du marketing par affiliation ? Est-ce que c'est une « Voie rapide » ? Je connais quelques gars qui se font pas mal d'argent par ce biais.

Le marketing par affiliation transgresse les commandements de l'entrée et du contrôle, et si vous pouvez passer outre ces restrictions, alors ce peut être une Voie rapide. Malheureusement, le marketing par affiliation n'est pas une Voie rapide en soi. Oh, blasphème ! Certains forums de marketing par affiliation m'ont fustigé pour ma position concernant cette forme de marketing. C'est drôle comme ces gars-là me traitent d'imbécile alors qu'ils passent des jours entiers à surfer sur le Net à la recherche de produits de Fonceurs à vendre (comme le mien !).

Je sais, bien sûr, que de nombreux vendeurs par affiliation se font pas mal d'argent ; de même que je sais que c'est le cas pour de nombreux gagnants du Loto. Il existe assurément des gens qui font carrière dans le marketing de réseau et sont millionnaires. Mon point de vue n'est pas une question d'absolu mais de *probabilités*. Chaque fois que vous transgressez le commandement du contrôle, vous abandonnez le contrôle. Quand un vendeur par affiliation rejoint mon entreprise et vend mes produits, il me donne le contrôle, et je tire profit d'une entrée faible. Si vous transgressez le commandement de l'entrée, il faut être exceptionnel.

Pour un affilié qui gagne 30 000 $ par mois, il y en a 300 000 qui se font moins de 100 $. Pour un vendeur en réseau qui gagne 50 000 $ par mois, il y en a 500 000 qui se font moins de 100 $. Pour 1 gagnant du Loto qui gagne 1 million de dollars, il y a 1 million de perdants. C'est une question de probabilités ! Si vous pensez que vous pouvez défier les probabilités et être exceptionnel, allez-y ! Et félicitations ! Je connais plusieurs vendeurs affiliés qui se font des millions. Ce n'est pas impossible si vous avez un processus solide !

Avoir de l'expérience dans des disciplines qui ne relèvent pas de l'Autoroute ne signifie pas que ces disciplines ne vaillent rien ou doivent être évitées. Moi, je fais confiance aux mathématiques et aux probabilités – c'est pour ça que je ne mets pas mes œufs dans le panier de quelqu'un d'autre. Le marketing par affiliation est un mécanisme puissant pour développer votre business ; c'est pourquoi je préconise de *créer* des

programmes d'affiliation que des tas de gens voudront rejoindre, pas de les *rejoindre.*

MJ, est-ce que vous suggérez que je ne fasse pas d'études supérieures ?

Cela dépend du coût, de votre maturité, de vos objectifs et des avantages secondaires. Si vous voulez devenir médecin, ingénieur ou infirmière, alors oui, il faut que vous fassiez des études ! Si vous voulez inventer un produit qui nécessite un niveau d'ingénierie important, vous allez sans doute avoir besoin d'aller à l'université. Méfiez-vous de la servitude des études, et sachez que faire des études supérieures n'est pas une condition préalable à la richesse parce qu'une éducation formelle peut parfois se retourner contre vous. La rapidité des études dépend des objectifs visés et de leur coût. J'ai fait des études et je ne le regrette pas. Autrement dit, je le referais.

MJ, mon parrain a dit que vous étiez un voleur de rêves et que votre point de vue sur le marketing de réseau était vicié.

Très bien, eh bien continuez à suivre ses conseils. Et rendez-vous dans cinq ans.

J'ai une femme et deux enfants à nourrir, alors je ne peux pas me permettre de quitter mon emploi. Où puis-je trouver le temps de prendre l'Autoroute ?

Ce n'est pas une question de temps, mais de désir et de passion. Vous êtes pris au piège parce que vous avez des responsabilités. C'est comme ça que la Voie lente gagne et vous oblige à vous conformer à son plan. Pour vous en échapper, il faut prendre un engagement et puiser dans une passion insatiable que vous partagez avec votre famille. C'est grâce à cette passion que vous trouverez le temps, que ce soit tôt le matin, tard le soir, ou le week-end. Sans passion ardente, votre désir ne se manifestera que sous la forme d'un intérêt, pas d'un engagement. Les Fonceurs engagés créent de la richesse, alors que les Fonceurs intéressés se créent des excuses.

MJ, quand vous avez acheté votre première Lamborghini, est-ce que ça vous a rendu heureux ? J'envisage d'acheter une Porsche.

Ce ne sont pas les voitures ou autres joujoux hors de prix qui vous rendront heureux. J'étais déjà heureux quand j'ai acheté ma première Lambo, et elle reflétait ma récompense (élément numéro 20 du processus de l'Autoroute, au chapitre précédent). C'est le processus pour y arriver qui m'a apporté le bonheur, l'achat était la récompense et l'événement. L'accomplissement est un processus, et c'est le gâteau sous la cerise. C'est le processus de vos accomplissements répétés et passionnés vers les objectifs que vous vous êtes fixés qui feront de vous un homme heureux, pas une voiture ! Et quand cela arrivera, vous serez peut-être choqué de constater que vous ne désirez plus la voiture de vos rêves.

Je suis mère célibataire et assistante dentaire. Comment je fais pour prendre l'Autoroute ?

Quelle que soit votre profession, prendre l'Autoroute implique que vous suiviez les cinq commandements (Besoin, Entrée, Contrôle, Échelle et Temps). Pouvez-vous créer un business qui réponde à un besoin à grande échelle ? Sur votre route actuelle (dentaire), y a-t-il un besoin qui aiderait des milliers de gens ? Si vous ne pouvez pas identifier un besoin ou une solution dans votre secteur, il faut élargir votre état d'esprit au monde et aux autres routes qui le desservent. N'oubliez pas, vous n'êtes pas qu'une assistante dentaire ; vous êtes une femme, une mère, et une fille. Il y a des centaines de chemins dans ces sous-ensembles. Avez-vous une passion ? La politique ? La naturopathie ? Le jardinage ? Y a-t-il dans ces secteurs des besoins qui n'ont pas trouvé de solution ? Si vous n'arrivez pas à trouver un nouveau chemin, laissez-vous guider par un problème auquel il faut trouver une solution.

Créer une entreprise est risqué. Existe-t-il un moyen de minimiser ce risque ?

Oui. Créez une entreprise pour la bonne raison. Et la bonne raison, c'est de combler un vide du marché ou de faire mieux que tous les autres. Il est risqué de créer une entreprise quand on se lance pour de mauvais motifs, des motifs égoïstes. N'oubliez pas : les inconnus se moquent pas mal de vos rêves. Nous sommes égoïstes par nature et nous cherchons toujours à satisfaire nos besoins et nos désirs.

Le risque est majoré quand vous vous lancez dans une entreprise sans un besoin, une marque ou un objectif définis. Le risque est majoré quand

vous vous lancez dans une entreprise *pour faire ce que vous aimez faire* plutôt que *pour faire ce qui a besoin d'être fait*. Le risque est majoré quand vous remettez le contrôle des fonctions majeures de l'entreprise entre les mains de quelqu'un d'autre. Oui, créer une entreprise, c'est courir un risque, parce que les entrepreneurs perdent de vue l'objectif fondamental qui est de résoudre des problèmes et d'aider autrui. Les bénéfices suivent, ils ne sont pas le moteur.

MJ, il est clair que vous êtes un obsédé du contrôle. Comme l'Autoroute repose sur des revenus passifs dérivés d'intérêts, comment gérez-vous les taux d'intérêt puisque vous ne pouvez pas les contrôler ? Si les taux d'intérêt sont nuls, est-ce que ça ne remet pas en question l'Autoroute ?

Certes, quand il s'agit de mon plan financier, je suis un obsédé du contrôle, et vous devriez en faire autant. Si vous n'avez pas le contrôle, vous pouvez devenir dépendant de quelqu'un d'autre pour votre confort et votre sécurité. Très peu pour moi. Ensuite, je suis d'accord sur le fait que je ne peux pas contrôler les taux d'intérêt. Cela dit, votre chiffre (chapitre 37) devrait être suffisamment élevé pour encaisser des variations de taux d'intérêt. Même dans le contexte actuel où les taux d'intérêt sont bas, je peux toujours compter sur de confortables retours sur investissement de 5 % parce que je pense échelle mondiale et non échelle locale. Si le montant de vos économies repose sur un retour sur investissement annuel de 10 %, vous vous dupez vous-même et risquez de souffrir des taux d'intérêt. Placez la barre assez bas pour faire face aux variations.

MJ, un mentor ne pourrait-il être une sorte de chauffeur pour la richesse ?

Les mentors sont d'excellentes ressources si on les recherche pour leurs conseils et non pour qu'ils nous servent d'escorte personnelle. J'ai eu l'occasion de conseiller certaines personnes, et quelques-unes n'étaient pas réellement ouvertes à l'idée de travailler dur ou de faire des sacrifices ; elles voulaient quelqu'un pour encaisser les risques et leur tenir la main dans le processus. Recourir à un mentor, ce n'est pas déléguer le processus mais prendre des conseils pour nous aider à forger notre propre voyage. Les bons mentors sont comme un vent dans le dos : ils ont un effet accélérateur !

MJ, est-ce que ce n'est pas un peu hypocrite de votre part de fustiger « l'extravagance matérielle » et de décrire en même temps l'Autoroute par le biais de biens matériels comme les Lamborghini et les maisons somptueuses ?

Non, parce que le but de l'Autoroute, ce n'est pas de s'acheter des choses mais d'acquérir *la liberté,* et la liberté de pouvoir s'offrir tout ce qu'on veut. Il y a une différence entre être prisonnier de ses achats, et faire des achats qu'on peut se permettre. Si vous pouvez lâcher 300 000 $ pour une voiture sans vous retrouver ligoté par cet achat, allez-y.

MJ, je suis dans une ornière et je n'arrive pas à en sortir. Je remplis des rayons de supermarché, le jour, et je fais la plonge, le soir. Je n'arrive pas à avancer.

Pour changer, il faut commencer par croire, parce que c'est ça qui dictera vos choix futurs. Si vous voulez avancer, il faut que vous croyiez que vous pouvez avancer. Il faut que vous choisissiez de démarrer votre processus, et cela commence par un choix facile. Commencez par faire de meilleurs choix, et votre premier choix devrait être une analyse de vos choix antérieurs. Pourquoi êtes-vous là où vous êtes ? Qu'est-ce qui a bien pu vous arriver de perfide pour que vous en soyez arrivé à faire la plonge derrière un évier en inox ?

Ensuite, vous devez mener une réflexion personnelle sur la façon dont vous pouvez aider les autres avec vos compétences. Si vous n'en avez pas, débrouillez-vous pour en acquérir. On peut devenir un expert dans n'importe quel domaine si on y met assez de travail et d'application. C'est un fait. Hélas, un tel engagement a un prix, et cela implique souvent d'éteindre la télé et de faire le sacrifice de plaisirs immédiats en vue d'un avenir plus clément.

Peu importe si vous récurez des toilettes ; si vous résolvez les besoins de beaucoup de gens, vous résoudrez les besoins d'une personne en particulier : vous.

Annexe B

LES 40 RECOMMANDATIONS POUR VOTRE STYLE DE VIE SUR L'AUTOROUTE

Je…

1. ne balaierai pas l'Enrichissement rapide en le considérant comme improbable.
2. ne laisserai pas la Voie lente enterrer mes rêves.
3. ne laisserai pas les pronostiqueurs de la Voie lente contaminer ma vérité avec leurs dogmes.
4. ne décréterai pas la Voie lente comme étant *le* plan, mais je la laisserai faire *partie* du plan.
5. ne vendrai pas mon âme pour un week-end.
6. n'attendrai pas et ne chercherai pas un chauffeur pour me conduire à la richesse.
7. ne vendrai pas mon temps pour de l'argent.
8. ne donnerai pas au temps le contrôle de mon plan financier.
9. n'abandonnerai pas le contrôle de mon plan financier.
10. ne mépriserai pas le temps comme s'il était abondant.
11. ne donnerai pas foi aux événements, mais aux processus.
12. ne suivrai pas les conseils des gourous qui prêchent une feuille de route mais s'enrichissent par le biais d'une autre.
13. n'utiliserai pas les intérêts composés pour créer de la richesse, mais des revenus.
14. ne mépriserai pas la passivité d'un simple dollar.
15. ne cesserai pas d'apprendre, une fois mon diplôme en poche, mais je commencerai à ce moment-là.
16. ne m'imposerai pas le fardeau de dettes parasites au cours de ma vie.

17. ne jouerai plus dans l'équipe des consommateurs, mais dans l'équipe des producteurs.
18. ne balaierai pas la plausibilité de mes rêves.
19. ne courrai pas après l'argent, mais après un besoin à satisfaire.
20. n'alimenterai pas ma motivation par un certain goût, mais par la passion.
21. ne me concentrerai pas sur mes dépenses, mais sur mes revenus.
22. ne me paierai pas en dernier, mais en premier.
23. ne ferai pas ce que tout le monde fait.
24. ne donnerai pas ma confiance aveuglément, mais sur preuve qu'elle est méritée.
25. ne laisserai pas d'autres prendre le contrôle de mes affaires.
26. ne ferai pas d'auto-stop, mais je chercherai à conduire.
27. ne fonctionnerai qu'à grande échelle.
28. ne déshonorerai pas la puissance de mes choix.
29. ne nagerai pas comme un guppy dans un aquarium, mais comme un requin dans l'océan.
30. ne commencerai pas par consommer, mais je produirai d'abord, et ensuite je consommerai.
31. ne me lancerai pas dans une entreprise sans barrière ou avec une entrée faible.
32. n'investirai pas dans les marques d'autres gens, mais dans ma propre marque.
33. ne prêterai pas foi aux idées, mais à l'exécution.
34. ne délaisserai pas mon client au profit d'autres parties prenantes.
35. ne créerai pas une entreprise, mais une marque.
36. ne ciblerai pas mes annonces marketing sur les caractéristiques, mais sur les avantages.
37. ne serai pas un opportuniste polygame : il faut cibler !
38. ne gérerai pas mon entreprise comme une partie de dames, mais comme une partie d'échecs.
39. ne vivrai pas au-dessus de mes moyens, mais je chercherai à développer mes moyens.
40. ne vivrai pas sans l'assurance de compétences en matière de finances.