

NICOLAS BÉRUBÉ

# LES MILLIONNAIRES

NE SONT PAS  
CEUX QUE  
VOUS CROYEZ

**LES  
MILLIONNAIRES**

**NE SONT PAS  
CEUX QUE  
VOUS CROYEZ**

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

Bérubé, Nicolas, 1977-, auteur

Les millionnaires ne sont pas ceux que vous croyez / Nicolas Bérubé.

ISBN 978-2-89705-763-3 (version imprimée)

ISBN 978-2-89705-765-7 (version ePub)

1. Finances personnelles. 2. Investissement. 3. Millionnaires - Québec (Province) - Biographies. I. Titre.

HG172.A2B47 2019 332.092'2 C2018-942995-X

Président : Jean-François Bouchard

Directeur de l'édition : Pierre Cayouette

Directrice administrative : Nancy Lauzon

Responsable, gestion de la production : Emmanuelle Martino

Communications : Marie Thore

Éditeur délégué : Yves Bellefleur

Conception graphique : Célia Provencher-Galarneau

Révision linguistique : Élise Tétreault

Correction d'épreuves : Michèle Jean

Photo de l'auteur : Edouard Plante-Fréchette

L'éditeur bénéficie du soutien de la Société de développement des entreprises culturelles du Québec (SODEC) pour son programme d'édition et pour ses activités de promotion.

L'éditeur remercie le gouvernement du Québec de l'aide financière accordée à l'édition de cet ouvrage par l'entremise du Programme de crédit d'impôt pour l'édition de livres, administré par la SODEC.

Nous reconnaissons l'aide financière du gouvernement du Canada par l'entremise du Fonds du livre du Canada (FLC).

© Les Éditions La Presse

TOUS DROITS RÉSERVÉS

Dépôt légal — 1<sup>er</sup> trimestre 2019

ISBN 978-2-89705-763-3

Imprimé et relié au Canada

Les Éditions La Presse

750, boul. Saint-Laurent

Montréal (Québec)

H2Y 2Z4

**NICOLAS BÉRUBÉ**

**LES  
MILLIONNAIRES**

**NE SONT PAS  
CEUX QUE  
VOUS CROYEZ**

LES ÉDITIONS **LA PRESSE**

*À Gaspard, qui adore compter ses sous.*

| AVANT-PROPOS |

*Mais les gens sont des océans,  
a-t-elle laissé tomber.  
Vous ne pouvez pas les connaître  
par leur surface.*

- Beau Tap.in, écrivain

*L'argent est comme le sexe.  
Cela semble beaucoup  
plus important quand vous  
n'en avez pas.*

- Charles Bukowski, écrivain

Si vous deviez décrire la vie d'un millionnaire, qu'est-ce qui vous viendrait en tête ?

Votre millionnaire conduirait-il un VUS électrique fabriqué en Californie ? Habiterait-il un loft haut perché ? Une maison avec des tourelles près d'un boisé ? Si on pouvait consulter les relevés de ses cartes de crédit, qu'y trouverait-on ? Des achats de vêtements chics ? Des repas dans des restaurants à la mode ? Les enfants de ce millionnaire fréquenteraient sans doute d'excellentes écoles privées et s'y rendraient dans des véhicules qui sembleraient avoir quitté l'usine d'assemblage le matin même.

Ces gens existent, bien sûr. Le hic, c'est que la plupart des gens qui mènent ce genre de vie ne sont pas millionnaires. Et que la majorité des millionnaires ne se reconnaîtraient pas dans cette description.

Pour illustrer cette vérité toute simple, permettez-moi de vous parler de l'homme qui est à l'origine du livre que vous tenez entre vos mains.

Il y a quelques années, je me suis rendu à Brattleboro, une petite ville du Vermont, pour y faire un reportage pour *La Presse* sur un homme du nom de Ronald Read.

M. Read était décédé l'année précédente à l'âge de 92 ans. Enfant de la Grande Dépression, il était né dans une famille pauvre et se rendait chaque jour à l'école à pied, à dix kilomètres de chez lui. Il avait été le premier de sa famille à terminer des études secondaires.

Déployé en Italie durant la Seconde Guerre mondiale, Ronald Read était ensuite revenu au Vermont pour y travailler comme pompiste à la petite station-service que possédait son frère, un emploi qu'il a occupé pendant 25 ans. Il s'est marié, mais sa

femme est morte quelques années plus tard. À la retraite, M. Read travaillait comme concierge à temps partiel. Dans ses temps libres, il aimait prendre un café au restaurant du coin, fendre son bois de chauffage et lire des rangées de polars qu'il empruntait à la bibliothèque.

Peu après sa mort, le directeur de l'hôpital et le responsable de la bibliothèque de Brattleboro ont chacun reçu une lettre qui leur a donné un choc : Ronald Read leur léguait 8 millions de dollars, la quasi-totalité de sa fortune.

Car, voyez-vous, le pompiste avait deux passions : l'épargne et l'investissement. Il utilisait une partie de l'argent qu'il gagnait pour accumuler des actions de grandes compagnies comme Procter & Gamble, Colgate-Palmolive, Johnson & Johnson et la banque Wells Fargo. À sa mort, Ronald Read détenait des actions d'au moins 95 entreprises<sup>1</sup>.

En parlant avec ses amis et ses voisins, je voyais bien que l'histoire de M. Read était aussi touchante que remarquable. Mais je me disais en même temps qu'il s'agissait d'un cas isolé. M. Read était l'équivalent financier d'un athlète olympique : on peut parler de leurs prouesses jusqu'à demain matin, mais ces gens sont surhumains dans leur détermination. Le citoyen moyen qui, habituellement, ne fend pas son propre bois de chauffage et aime acheter autre chose qu'un café quand il va au restaurant n'a aucune chance d'accomplir la même chose.

Quelque temps après avoir réalisé mon reportage, j'ai lu un livre qui m'a fait voir à quel point j'avais tort.

Dans leur best-seller intitulé *The Millionaire Next Door : The Surprising Secrets of America's Wealthy*, les universitaires Thomas Stanley et William Danko révèlent les résultats de décennies de travaux de recherche sur les millionnaires

américains, un groupe représentant un peu moins de la moitié des millionnaires dans le monde.

Les chercheurs ont analysé leurs rapports à l'argent, leurs choix de maisons, de restaurants, de voitures, jusqu'aux habits dans leur garde-robe et les montres à leurs poignets. Ils en sont arrivés à des conclusions qui ont à tout jamais changé la perception de la richesse, des résultats qui seront discutés plus en détail dans ces pages.

Pour écrire ce livre, j'ai rencontré des Québécois ayant une valeur nette de plus d'un million de dollars ou qui, pour les plus jeunes, approchent de cette ligne tracée dans le sable après avoir mis en place des principes qui rendent l'accumulation de la richesse pratiquement inévitable.

Ces gens sont propriétaires de boutiques, ingénieurs, spécialistes en marketing, comptables ou propriétaires d'immeubles à logement. Ils n'ont pas gagné à la loterie, ils n'ont pas hérité d'une fortune ni vendu leur compagnie à Google.

Certains touchent un salaire de 30 000 \$ par année, d'autres un peu plus de 100 000 \$. Aucun n'a un salaire de PDG, encore moins de joueurs de hockey de la Ligue nationale.

En fait, ils sont presque tous mal à l'aise avec l'étiquette de millionnaire.

« Je n'aime pas m'identifier au monde de l'argent », m'a confié l'un d'eux après une longue discussion sur la façon dont il était devenu indépendant financièrement, dans la quarantaine.

C'est, à ma connaissance, la première fois qu'un tel exercice est entrepris au Québec. Ce que j'ai appris des millionnaires ayant accepté de m'ouvrir leurs portes a dépassé mes

attentes... et m'a fait réfléchir sur mon rapport à l'argent.

Jour après jour, on nous rappelle que les ménages québécois s'endettent à des niveaux jamais vus. Que bien des gens avec qui nous travaillons et socialisons sont dépassés par l'état de leurs finances. Bref, si l'argent était un instrument de musique, plusieurs d'entre nous joueraient faux. Ce livre donne la parole à certains de nos concitoyens qui ont appris à en tirer des airs merveilleux et qui sont convaincus que leur recette n'a rien de miraculeux. Ces gens ne sont pas qui vous croyez.

Plusieurs diront qu'accumuler d'importantes sommes d'argent est contre-productif, triste ou encore le signe certain d'une vie ratée. « Il faut profiter de la vie ! Et si je mourais demain ? À quoi cela m'aurait-il servi ? Je ne veux pas me passer de mon verre de vin ! J'aime trop aller au restaurant ! »

Les millionnaires interrogés dans ce livre répondront aux critiques de ne pas s'inquiéter : leur bonheur et celui des gens qui les entourent sont leur priorité numéro un. Contrairement à une idée reçue, ils n'ont rien « sacrifié » pour s'enrichir. Aucune des personnes interviewées n'a bâti ses fondations financières en menant une vie de misère. Au contraire : les millionnaires à qui j'ai parlé adorent les voyages ainsi que les sorties au restaurant et multiplient les activités en famille.

Les gens que j'ai rencontrés travaillent parce qu'ils y prennent plaisir – pas pour payer leur hypothèque ou rembourser leur dernier séjour dans le Sud. Ils sont maîtres de leur temps, ce qui est une autre façon de dire qu'ils sont libres.

Pour ma part, ma curiosité envers eux me vient surtout d'un intérêt pour l'indépendance et la liberté. J'ai grandi en banlieue de Montréal dans une famille de la classe moyenne. Mon père était enseignant dans une école secondaire et ma mère était technicienne à temps partiel dans un hôpital. Nous

n'avons jamais manqué d'argent – mais il n'en pleuvait pas non plus. Mon père faisait la cuisine, s'occupait des travaux autour de la maison et achetait ses voitures d'occasion. L'été, nous nous entassions à quatre dans sa Volkswagen Rabbit verte pour aller en camping à Cape Cod.

Je savais que mes parents étaient « bons » avec l'argent et qu'ils prenaient soin de ne pas s'endetter. Au-delà de cette notion, l'argent n'avait pas une grande place dans notre vie familiale. Je savais que mes parents étaient payés toutes les deux semaines, comme je savais que le lundi venait après le dimanche.

Adulte, je me suis intéressé à tâtons aux façons de faire des placements. À la fin de la vingtaine, j'ai acheté, avec deux amis, un duplex dans un état lamentable dans le quartier Saint-Henri, à Montréal. Après des travaux intensifs, nous l'avons revendu avec un modeste profit.

Je me souviens encore du sentiment d'incrédulité lorsque j'ai vu le produit de la vente apparaître dans mon compte bancaire. Ce jour-là, je me suis fait la promesse d'en apprendre plus sur les placements à long terme.

Entre-temps j'étais devenu correspondant pour *La Presse* dans l'Ouest américain. J'ai déménagé dans la capitale de l'opulence, Los Angeles, juste à temps pour assister à l'éclatement de la bulle immobilière américaine suivie de la plus grande crise économique depuis la Grande Dépression.

Je pouvais voir des affiches « For Sale » à perte de vue devant des villas à Malibu et sur des édifices vides de Hollywood. J'ai interviewé Barbara, une secrétaire juridique âgée de 57 ans qui habitait avec ses deux golden retrievers – Phoebe et Ranger – dans sa Honda CRV. J'ai passé une soirée à manger des tacos et à boire des bières avec Steven, ex-sergent vétérinaire de la

guerre d'Irak et père de quatre enfants, qui en était réduit à vendre des canettes vides pour pouvoir mettre de l'essence dans son camion.

Ces années de crise en Californie m'ont appris qu'en matière de richesse, il faut aller au-delà des apparences pour espérer trouver le vrai portrait des choses.

Depuis, j'ai intégré des habitudes d'épargne et de placements qui, loin de faire de moi un millionnaire, me procurent la satisfaction de savoir que ma famille et moi n'avons pas à nous endetter pour payer nos factures.

Ce qui m'intéresse chez les riches n'est pas qu'ils ont les moyens de voyager à Capri ou de s'acheter des Ferrari. C'est plutôt qu'ils ont la liberté de faire l'usage qu'ils veulent de leur temps et de cesser d'être préoccupés par l'argent. Combien d'entre nous peuvent en dire autant ?

Pour reprendre les mots de l'ex-programmeur canadien Peter Adeney, connu sur Internet sous le pseudonyme de « Mr. Money Mustache » et interviewé dans ce livre, « l'argent devient un peu comme l'eau potable qui sort du robinet de votre cuisine : essentielle à la vie, elle cesse d'être une source de préoccupations lorsqu'elle est disponible et abondante ».

Ce livre ne cherche pas à faire l'apologie de la richesse comme source de bonheur : toutes les études réalisées sur le sujet montrent qu'il est illusoire de croire qu'une personne malheureuse avec 10 000 \$ à son actif sera plus heureuse avec un million.

Cela ne veut pas dire qu'améliorer sa situation financière au fil des ans ne confère pas d'avantages, bien au contraire.

Comme l'écrit l'auteur financier Jonathan Clements dans son livre *How to Think About Money*, « l'argent permet aux gens

de vivre plus longtemps, d'être en meilleure santé, de se prémunir contre le stress et la douleur, de passer du bon temps avec ses amis et sa famille et d'avoir le contrôle sur la façon dont ils passent leurs journées – toutes des choses qui apportent du bonheur<sup>2</sup> ».

Une bonne partie des livres qui s'intéressent aux questions d'argent promettent de donner une recette grisante pour faire fortune rapidement. Ce livre ne fait pas cette promesse. Tout comme tirer de toutes ses forces sur la branche d'un arbre ne la fera pas se développer plus vite, aucune des personnes interrogées n'a accumulé des actifs importants du jour au lendemain, ni même en quelques années. C'est une des leçons que j'ai tirées de leur expérience : augmenter sa valeur nette est un défi où les habitudes sont plus importantes que les raccourcis.

Sans s'y attarder en détail, ce livre s'intéressera à quelques reprises aux façons d'investir, plus spécifiquement aux fonds négociés en bourse (FNB). Si vous désirez en apprendre plus sur le b.a.-ba de l'investissement, je vous recommande l'excellent livre intitulé *Millionaire Teacher*<sup>3</sup> écrit par l'ex-enseignant canadien Andrew Hallam (au moment d'écrire ces lignes, le livre n'était malheureusement pas disponible en français). Il a changé ma façon de voir l'argent et celles de milliers d'autres personnes, si on en croit les commentaires laissés sur le site Internet personnel de l'auteur.

Faites un petit sondage dans votre entourage et vous constaterez que la majorité des gens croient que devenir millionnaire est hors de leur portée.

Les millionnaires québécois, eux, sont convaincus du contraire.

*Nicolas Bérubé*

CHAPITRE 1

## Millionnaires anonymes

*Si tu vis selon la nature,  
tu ne seras jamais pauvre ;  
si tu vis selon l'opinion,  
jamais riche.*

- Épicure, philosophe grec

« Si j'avais une plus grosse maison et une plus grosse voiture, est-ce que je serais plus heureux ? Je ne crois pas. J'aurais plus de tracas... Je suis bien dans ma vie de *Ti-clin*. J'ai tout ce qu'il me faut. J'ai deux enfants qui m'aiment. J'ai une blonde qui m'aime. J'ai des amis qui sont proches, sur lesquels je peux compter. J'ai une *job* que j'aime, à 15 minutes de chez moi. Je suis heureux. »

Si vous vous rendiez chez Philippe (prénom d'emprunt), dans la couronne nord de Montréal, vous pourriez voir son quartier tranquille composé de maisons unifamiliales habitées surtout par des travailleurs de bureau. Vous verriez son VUS, un Toyota RAV4 noir – « mais j'aurais dû en choisir un gris, c'est moins salissant » – acheté il y a quelques années.

Vous verriez ses deux enfants fréquenter l'école du quartier et jouer avec leurs amis dans le voisinage, les fins de semaine. Vous les verriez traîner leurs grosses valises une fois l'an pour aller en vacances dans le Sud.

Bref, la vie heureuse et tranquille d'une famille typique de millionnaires.

Êtes-vous surpris ?

Vous seriez alors comme ce gestionnaire de portefeuille invité à partager un repas avec dix millionnaires américains de première génération, il y a plusieurs années.

À la fin du repas, une fois les invités partis, l'homme était incapable de contenir sa surprise plus longtemps : « Ces gens ne peuvent pas être millionnaires ! a-t-il lancé. Ils ne ressemblent pas à des millionnaires, ils ne s'habillent pas comme des millionnaires, ils n'agissent pas comme des millionnaires, ils n'ont même pas des noms de millionnaires. Où sont les millionnaires qui ont l'air de millionnaires<sup>4</sup> ? »

Les universitaires Thomas Stanley et William Danko, qui rapportent cette anecdote dans leur livre *The Millionaire Next Door : The Surprising Secrets of America's Wealthy*, notent que cette opinion est très répandue chez les gens qui ne sont pas riches.

« La majorité des gens pensent que les millionnaires possèdent des vêtements coûteux, des montres et d'autres articles qui dénotent leur statut particulier, écrivent-ils. Nos travaux ont démontré que ce n'est pas le cas<sup>5</sup>. »

C'est ce que s'évertue à me dire Philippe. Il a beau se creuser la tête, l'homme de 40 ans ne voit pas comment sa vie pourrait être améliorée. Lui et sa blonde aiment aller au restaurant et ils y vont quand ils en ont envie. À l'épicerie, ils achètent ce dont ils ont envie. Ils voyagent avec leurs enfants quand ils en ont envie. Ils n'ont pas l'impression de se priver.

« Si j'avais une Ferrari, je ne pense pas que je serais plus heureux, dit-il. C'est sûr que c'est le fun à conduire, mais va stationner ça au centre commercial... J'aurais peur de me la faire poquer... Je ne crois pas que je serais plus heureux en me garrochant dans le luxe, bien au contraire. »

Si l'histoire de Philippe vous surprend, c'est tout à fait normal. Depuis notre enfance, nous avons tous appris à associer la richesse financière à la consommation d'objets de luxe.

Le simple mot « millionnaire » évoque la vie plus grande que nature d'un Mitch Garber ou d'une Céline Dion. Des gens qui brassent de grosses affaires, semblent travailler 26 heures par jour et prennent des décisions affectant la vie de milliers de personnes.

Soyons clairs : ces millionnaires existent. Mais la vaste majorité des millionnaires n'ont rien en commun avec eux. On ne les voit pas à la télé. Les journalistes ne cherchent pas à

connaître leurs opinions. Leurs choix de quartiers, de maisons, de voitures et de destinations vacances ne sont pas si différents de ceux de leurs voisins qui ne sont pas millionnaires. Et, surtout, la vaste majorité des millionnaires gagnent beaucoup, beaucoup moins d'argent que les millionnaires célèbres.

À preuve, au Canada, selon les dernières données disponibles, on retrouve autant de personnes ayant des actifs financiers d'un million de dollars ou plus dans des ménages ayant des revenus annuels de moins de 150 000 \$ que dans les ménages dont les revenus sont de plus de 300 000 \$<sup>6</sup>.

## **Quartiers chics, résidents fauchés**

Durant plus de trois décennies, Thomas Stanley et William Danko ont accumulé des données inédites sur les habitudes des millionnaires américains<sup>7</sup>. De nombreuses études ont depuis confirmé leurs résultats et étendu nos connaissances sur les millionnaires aux États-Unis, au Canada et ailleurs dans le monde<sup>8</sup>. Par exemple, lorsqu'ils ont commencé à étudier la vie des millionnaires, Stanley et Danko ont utilisé leur gros bon sens : ils sont allés rencontrer les gens qui habitaient dans des quartiers chics.

Ils ont vite constaté leur erreur. « Nous avons découvert que bien des gens qui vivaient dans des maisons coûteuses et conduisaient des véhicules luxueux n'avaient pas vraiment beaucoup de richesse, écrivent-ils. Nous avons ensuite découvert quelque chose de plus étrange encore : beaucoup des gens qui avaient beaucoup de richesse n'habitaient même pas dans des quartiers chics<sup>9</sup>. »

Leurs constats parlent d'eux-mêmes. Par exemple, saviez-vous que les riches ne conduisent pas des voitures de riches ?

On ne retrouve pas d'Audi, de Porsche ou de BMW dans la

liste des véhicules de prédilection des millionnaires américains. Ceux-ci leur préfèrent des marques plus traditionnelles telles que Toyota, Honda ou Ford – des véhicules ayant trois années d'usure dans la majorité des cas. En moyenne, les millionnaires ont payé 35 000 \$ US pour leur plus récent véhicule. Et les millionnaires préfèrent acheter : seule une minorité d'entre eux choisissent de louer un véhicule.

Aux États-Unis, 62 % des ménages millionnaires ont des revenus annuels de moins de 100 000 \$ selon une nouvelle étude réalisée auprès de 10 000 ménages millionnaires dans le cadre de la publication du livre *Everyday Millionaires*. L'étude montre aussi que 73 % des ménages millionnaires n'ont jamais eu de dette de carte de crédit.

Mais la statistique la plus frappante à propos des millionnaires est sans doute celle qui concerne les « maisons trophées ». Aussi incroyable que cela puisse paraître, les maisons évaluées à plus d'un million de dollars ne sont pas habitées par des millionnaires.

**On retrouve trois fois plus de ménages ayant des investissements d'un million de dollars ou plus vivant dans des maisons évaluées à 300 000 \$ US que de ménages millionnaires vivant dans des maisons d'un million ou plus<sup>10</sup>.**

Donc, les millionnaires n'achètent ni diamants ni bateaux ? Exactement. Seulement 4 % des millionnaires américains ont dépensé plus de 10 000 \$ US pour des bijoux et 93 % n'ont pas dépensé un sou pour un bateau<sup>11</sup>.

Et ceux qui croient que les millionnaires sont riches parce

qu'ils sont nés dans une famille fortunée peuvent se consoler : moins de 20 % des millionnaires américains ont hérité de leur fortune<sup>12</sup>.

Alors, qui donc habite ces maisons en pierre recouvertes de lierre dans les beaux quartiers ? Qui conduit ces motomarines amarrées devant d'imposants chalets qui font rêver ? Plusieurs de ces personnes sont millionnaires, à n'en point douter. Mais, pour la majorité, ce sont des gens qui ont de gros revenus, un grand train de vie, sans doute des dettes importantes et qui sont probablement loin de l'indépendance financière.

À ce stade-ci, une question s'impose : ces millionnaires « anonymes » sont-ils heureux ?

Justement, Stanley et Danko leur ont posé la question : « Près de 90 % des millionnaires habitant dans une maison évaluée à 300 000 \$ US ou moins disent être extrêmement satisfaits de leur vie », écrivent-ils.

## **Absolument sans effort**

La neige commence à tomber quand le taxi me dépose chez Marc.

Père de famille, Marc habite avec sa femme et leurs deux enfants dans une maison unifamiliale de deux étages du quartier Sainte-Dorothée, à Laval. Un quartier de maisons confortables, où les bungalows côtoient les constructions plus récentes.

Les cheveux blancs coupés courts, vêtu de jeans et d'un chandail gris en laine polaire qui semble confortable en ce samedi froid, Marc me tend la main avec un grand sourire et m'invite à entrer.

À 47 ans, Marc a un portefeuille d'investissement de plus de

2,4 millions de dollars qu'il a bâti seul, à partir de rien. Sa maison, qui vaut environ 400 000 \$, est payée depuis des années.

« Aucune », m'avait-il répondu au téléphone lorsque je lui avais demandé s'il avait des dettes. « J'ai toujours détesté ça. »

Je n'ai pas souvent l'occasion d'être reçu chez un multimillionnaire, alors je prends quelques secondes pour regarder autour de moi.

Dans le salon et la salle à manger se trouvent des meubles bien entretenus, un peu hétéroclites. La maison semble avoir été meublée au fil des besoins, et non dans l'optique de reproduire la page couverture d'un magazine consacré au design.

Nous nous assoyons dans la cuisine à une table circulaire en verre. La pièce est bien éclairée, fonctionnelle et impeccablement rangée. Mais rien, ici, ne s'apparente au mot « millionnaire ». La cuisinière, blanche, est un modèle simple à éléments chauffants enfichables. Le réfrigérateur est blanc aussi et je ne peux m'empêcher de remarquer qu'il ne s'agit pas d'un modèle haut de gamme.

Je demande à Marc si lui et sa femme sont vaccinés contre le virus très répandu au Québec qui donne à ceux qui l'attrapent la mission d'avoir une cuisine digne d'un restaurant étoilé Michelin.

Il sourit. « Pour tout dire, on jongle avec l'idée de faire rénover la cuisine. Mais il faudrait faire le tour des magasins, choisir des armoires, des comptoirs... On ne trouve pas le temps de s'en occuper. La fin de semaine, on aime faire du ski. »

Si Marc a accepté de me recevoir, c'est parce qu'il était prêt à partager son expérience avec ceux qui souhaiteraient

comprendre les chemins de l'accumulation de la richesse au Québec.

Durant notre conversation, un thème reviendra souvent : celui de l'absence d'efforts. Oui, Marc possède un diplôme universitaire et il travaille fort. Mais beaucoup de Québécois possèdent un diplôme universitaire. Beaucoup de Québécois travaillent fort. Peu de Québécois ont une maison payée et des placements de 2,4 millions de dollars, sans dette, à la mi-quarantaine.

« Le réflexe, explique Marc, est de se dire : Ah oui, ce gars-là a accumulé de l'argent, mais il se prive. Non, je ne me prive pas. Je voyage. Je fais du ski avec mes enfants. J'ai une voiture fiable. Je vais au resto quand j'en ai envie. J'ai tout ce que je veux. Je suis heureux. Ce que je veux que les gens comprennent, c'est que j'ai fait ça sans effort. Absolument sans effort. »

## **Qui sont les riches ?**

C'est quoi, au juste, être riche ?

J'ai souvent l'impression que si quelqu'un possède une grosse maison, une grosse voiture et un gros chalet et qu'il fréquente les meilleurs restaurants en ville, il ou elle est automatiquement riche.

Pourtant, pas besoin de se creuser la tête bien longtemps pour comprendre qu'une personne qui gagne 250 000 \$ par année et qui en dépense 270 000 \$ n'est pas exactement en train de s'enrichir.

Dans mon esprit, une personne sans économies ou actifs significatifs ne peut être qualifiée de riche, même si elle gagne un gros salaire. Est-on riche si on a un besoin vital et urgent de toucher son prochain chèque de paye sous peine, par exemple,

de ne plus pouvoir payer son hypothèque et ses comptes de cartes de crédit ou de voir la banque ordonner la reprise de sa voiture ?

Pour moi, le mot « riche » est indissociable du concept d'indépendance. Mais, dans ce cas-ci, il n'y aurait aucune indépendance. Juste un gros train de vie qui doit être alimenté par de gros revenus – aujourd'hui et pour toujours.

L'auteur américain Robert Kiyosaki définit la richesse comme étant « le nombre de jours pendant lesquels vous pouvez maintenir votre train de vie actuel sans travailler. » Cela implique de ne pas adopter des mesures du genre « vente de feu », comme vendre sa maison, pour payer les soldes de ses cartes de crédit.

J'aime cette définition, car elle fait une belle place à la notion d'autonomie. Par exemple, Raphaëlle, une consultante qui vit sans fla-fla et qui a de bons placements, pourrait calculer son indépendance en nombre d'années.

À l'autre bout du spectre, Simon, un médecin radiologue au train de vie dépensier qui n'a pas accumulé d'économies significatives, devrait calculer son indépendance en termes de mois, voire de semaines.

Raphaëlle pourrait ne pas avoir l'air riche, mais se sentir autonome et confiante. Simon pourrait avoir l'air riche, mais être stressé et anxieux.

Pour la rédaction de ce livre, j'ai interviewé plus d'une douzaine de femmes et d'hommes ayant accumulé un million de dollars ou plus – incluant la valeur de leur résidence principale – bien que dans la totalité des cas, la valeur de leur maison ne représentait qu'une minime partie de leurs avoirs.

On me répondra qu'avec le temps, bien des gens paient leur

maison, contribuent à leur régime de retraite et deviennent dans les faits millionnaires lorsqu'ils sont en âge d'arrêter de travailler. C'est vrai. C'est pourquoi la quasi-totalité des personnes dont je parle dans ce livre ont accumulé ces sommes des décennies avant l'âge habituel de la retraite. En d'autres mots, ils ont fait ce que peu de gens ont fait.

On entend souvent dire qu'un million n'est plus une somme aussi grosse qu'elle l'était dans le passé. C'est indéniable : chaque année, l'inflation gruge le pouvoir d'achat du dollar et un million pour nos grands-parents valait beaucoup plus qu'un million aujourd'hui.

Or, quand on sait que la valeur nette médiane des familles du Québec telle que calculée par Statistique Canada est de 208 900 \$, devenir millionnaire, sans dettes, dans sa jeune quarantaine, demeure une réalisation rare<sup>13</sup>.

## **Millionnaires invisibles**

La majorité des millionnaires que j'ai rencontrés sont dans l'angle mort de notre société : c'est un peu comme s'ils étaient invisibles.

Vous croisez pourtant des gens comme Philippe et Marc chaque jour au travail, à l'épicerie, aux rencontres de parents ou dans l'avion vers Cuba. Mais rien dans leur discours, leurs vêtements ou leur démarche n'évoque la mythique arrogance souvent associée à l'argent.

Dans la plupart des cas, les gens à qui j'ai parlé racontaient leur histoire pour la première fois. Pour plusieurs, c'était même aussi la première fois qu'ils prenaient le temps d'analyser leurs finances d'aussi près.

Car, voyez-vous, contrairement à nous, les millionnaires ne s'en font pas trop avec l'argent. Pas parce qu'ils font la brasse

dans leur piscine remplie de billets verts avant d'aller travailler, mais tout simplement parce qu'amasser beaucoup d'argent est l'effet secondaire, la conséquence logique de choix faits il y a longtemps, pratiquement oubliés.

Pour Philippe et Marc comme pour la quasi-totalité des millionnaires avec qui j'ai parlé, accumuler d'importantes sommes d'argent n'était pas un but. Pourtant, aujourd'hui, leurs vies sont différentes, car leurs fondations financières sont solides. Par exemple, Marc songe à ralentir la cadence au travail. À 47 ans, il n'a plus besoin de travailler aussi fort pour faire vivre sa famille.

« Est-ce que j'ai atteint mon but ? Je n'avais pas de but, me dit-il. Je voulais avoir un bon coussin de sécurité et être heureux. Ce qui me rend heureux, c'est l'indépendance. J'ai un nouveau patron demain matin et ça ne fonctionne pas avec lui ? Je peux arrêter de travailler pendant six mois ou plus, aucun problème. Je ne dois rien à personne. »

Ce qui est remarquable, c'est que la majorité des millionnaires que j'ai rencontrés n'ont reçu aucune formation ou mentorat qui puissent expliquer pourquoi ils ont emprunté ce chemin. Il est quand même incroyable que dans une société qui recherche avec tant de passion la richesse durable et véritable, celle-ci puisse se manifester un peu par accident.

Passer du temps en compagnie de ces millionnaires m'a fait réaliser à quel point le monde de l'argent est surprenant. Jamais dans l'histoire de l'humanité n'a-t-il été aussi facile qu'aujourd'hui de maquiller sa valeur nette réelle en acquérant des objets coûteux. La multiplication des véhicules luxueux sur nos routes a de quoi surprendre même l'observateur le plus blasé : depuis 15 ans, le nombre de ces véhicules a connu une augmentation six fois plus importante que celle de l'ensemble

du marché automobile au pays<sup>14</sup>.

Pour les gens qui ont une valeur nette élevée, toutefois, le paraître est bien moins important que le sentiment de liberté que procure la richesse.

« C'est la nature humaine : quand on n'a pas quelque chose, on le désire », m'a dit Christina, une mère de famille devenue millionnaire à partir de rien à la fin de la trentaine. On aimerait avoir une grosse voiture, une grosse maison. Mais quand on peut s'offrir ces choses-là et plus encore, on se questionne : est-ce que ça va réellement me rendre plus heureuse ? Souvent la réponse, c'est non. »

CHAPITRE 2

## Voir des aspirateurs partout

*Épargner de l'argent est un jeu non socialement récompensé, non observable, qui se joue seul. Dépenser de l'argent est un jeu socialement récompensé, observable et multijoueur.*

- Eric Jorgenson, blogueur et investisseur

En stationnant ma voiture de location devant le petit commerce de la Rive-Sud de Montréal par un froid matin d'avril, une seule question occupe mon esprit : que suis-je venu faire ici ?

L'Univers de l'Aspirateur est situé à côté de l'église, dans le centre de Sainte-Julie. C'est le genre de commerce familial qui fait partie du décor depuis toujours et devant lequel on peut passer 100 fois sans le remarquer.

Un ami m'avait parlé d'Éric Parent, le propriétaire, avec qui j'ai rendez-vous ce matin. « C'est un gars qui sait compter, m'avait-il dit. Il n'est pas arrivé dans ce domaine par hasard. »

Ça, c'était la théorie. Ce matin, c'est la réalité : je suis devant un magasin d'aspirateurs d'une ville tranquille pour mener une enquête sur les... millionnaires. Vraiment ?

Il est 8 h 45 du matin quand j'ouvre la porte. Je vois un assortiment d'aspirateurs alignés comme des poupées russes. Au fond du magasin, j'entends la voix d'Éric et celle de sa femme, Annie Daneau : ils sont au téléphone, en grande conversation avec des clients ou des fournisseurs. De part et d'autre, il est question de livraison et de pièces de rechange.

« Salut ! » me lance Éric, son appel terminé. Vêtu de jeans et d'une chemise à carreaux, l'entrepreneur de 44 ans retire son oreillette Bluetooth et m'invite à m'asseoir dans la petite salle des employés.

La pièce mesure environ 2,5 m sur 2,5 m. Sur une étagère se trouvent un petit four à micro-ondes et un bric-à-brac de toutes sortes de filtres et de tubes. L'endroit fait penser à un décor d'un téléroman des années 1970 avec ses murs recouverts de faux bois et des piles de catalogues. Je ne serais pas surpris de trouver un vieux téléphone à cadran oublié au fond d'une

armoie.

« Excuse-moi, mon réparateur est en arrêt de travail pour maladie, alors ça nous fait des grosses journées », dit Éric avant de me raconter comment il en est venu à « voir des aspirateurs partout ».

\* \* \*

## **LA MAJORITÉ DES MILLIONNAIRES N'HABITENT PAS DANS LES SECTEURS LES PLUS COSSUS**

- Au Canada, les statistiques sur les millionnaires sont moins abondantes qu'aux États-Unis, mais les données dépeignent toutefois un portrait semblable.
- Le Canada se situe au cinquième rang mondial pour la proportion de ménages millionnaires. On trouve environ un million de millionnaires au pays, selon une étude du groupe bancaire Credit Suisse<sup>15</sup>.
- Lorsqu'on ne tient compte que des actifs financiers, dont les placements, les régimes de retraite et autres investissements, mais qu'on fait abstraction de la valeur de la résidence principale, le nombre de ménages millionnaires au Canada diminue de moitié pour s'établir à 485 000 \$<sup>16</sup>.
- Au Québec, on peut estimer à environ 200 000 le nombre de personnes ayant des actifs d'un million ou plus, incluant la valeur de leur maison<sup>17</sup> (ces actifs sont calculés en dollars américains, le nombre de millionnaires en dollars canadiens est donc plus élevé).
- Une étude canadienne montre que chez les Québécois ayant des actifs financiers d'un million de dollars ou plus, 92 % détiennent un diplôme d'études supérieures. Près des deux tiers ont bâti eux-mêmes leur fortune et ne l'ont pas reçue en héritage<sup>18</sup>. Au Canada, les millionnaires ont 54 ans en moyenne<sup>19</sup>.
- Comme c'est le cas aux États-Unis, la majorité des millionnaires canadiens n'habitent pas dans des quartiers

huppés.

- Selon la RBC, 7 Canadiens sur 10 ayant des actifs financiers d'un million de dollars ou plus ont des revenus familiaux de moins de 300 000 \$<sup>20</sup>. Ce que cela veut dire ? Tout simplement que la majorité des millionnaires n'habitent pas dans les secteurs les plus cossus d'Outremont, de Westmount ou de la Ville de Mont-Royal, des endroits où les revenus familiaux sont de 357 000 \$ en moyenne<sup>21</sup>.

Le secteur des aspirateurs dans lequel Éric et Annie évoluent semble inconciliable avec celui de l'argent. C'est du moins ce qu'Éric croyait, il y a plusieurs années, quand la propriétaire de L'Univers de l'Aspirateur, une dame âgée qu'il connaissait, lui a proposé d'acheter son commerce.

« Moi, je trouvais que ça n'avait comme pas d'allure... Un magasin d'aspirateurs ? Qu'est-ce que je ferais avec ça ? J'avais trois enfants. J'ai dit à la dame que j'allais y penser. »

Éric venait de vendre ses parts dans l'entreprise d'entretien paysager et de déneigement qu'il avait cofondée 17 ans plus tôt, alors qu'il était encore aux études. Parti de rien, Éric avait 40 employés et 1,5 million \$ de chiffre d'affaires lorsqu'il a vendu ses parts, à l'âge de 35 ans. « J'aurais pu arrêter de travailler, mais ça ne m'intéressait pas. Je me cherchais une deuxième carrière », dit-il.

Après avoir pris connaissance de l'offre de la propriétaire du magasin, Éric s'est mis à voir des aspirateurs partout. Quinze maisons sur un petit bout de rue ? Quinze aspirateurs ! Un hôtel en construction ? Un aspirateur central ! « Je ne les voyais pas auparavant, mais là je ne voyais que ça. Je me promenais dans les villes des environs et je ne trouvais aucun magasin comme celui-ci. »

Éric et Annie se sont lancés. Neuf ans plus tard, ils ont acheté une deuxième boutique et ils ne manquent pas de boulot. « On pourrait continuer à grossir, mais il faudrait faire des heures de fous, travailler la fin de semaine. Ça ne nous intéresse pas. »

Éric n'a pas l'air riche. Il n'habite pas dans un quartier huppé. Il conduit une minifourgonnette Honda Odyssey vieille de neuf ans avec 274 000 kilomètres au compteur. Il n'a jamais envisagé d'acheter une voiture luxueuse.

« C'est moi qui répare l'aspirateur du concessionnaire BMW du coin. Je pourrais y aller tout de suite et m'acheter une voiture, ça prend juste une signature. Mais ce n'est pas quelque chose qui m'intéresse. »

Et leur maison ? Éric et Annie disent avoir fait une erreur, il y a plusieurs années, lorsqu'ils ont senti le besoin d'acheter une immense maison avec une grande piscine, après la naissance de leur troisième enfant.

Après l'avoir achetée, ils ont pris une année sabbatique et sont partis en voyage avec leurs enfants dans les parcs nationaux des États-Unis. À leur retour, ils n'en revenaient pas de voir la taille de leur résidence.

« C'était bien trop grand pour nos besoins. On l'a vendue et on a acheté une maison plus modeste, plus facile d'entretien. C'est là que j'ai réalisé que ça ne m'a jamais valorisé de *flasher*. »

Le couple se verse moins de 100 000 \$ par année en salaire. Éric et Annie préfèrent réinvestir leurs profits dans leur entreprise dont la valeur, avec leur maison et autres actifs, dépasse le million de dollars.

## **Maisons luxueuses vides**

Lorsqu'il se rend chez des clients pour réparer leur aspirateur central, Éric n'a pas le choix : il a un point de vue unique sur les coulisses de la richesse des Québécois.

« Les meilleurs clients, on pourrait croire que ce sont ceux qui ont de grosses maisons et de grosses voitures, dit-il. Or, ce n'est pas le cas. Ce n'est pas rare de mettre les pieds dans une maison d'un million de dollars, avec deux BMW dans la cour, et de constater que la maison est vide. Il n'y a pas de meubles. Il y a un ensemble de patio en PVC dans la salle à manger.

Même quand l'aspirateur central doit être remplacé, ils choisissent de le réparer parce que ça coûte moins cher. »

Les véhicules de luxe que vous voyez dans la rue ne sont probablement pas conduits par des millionnaires : leur popularité record révèle plutôt un appétit pour l'endettement. Au Canada, près de deux véhicules luxueux sur trois sont loués, et non achetés<sup>22</sup>. Aux États-Unis, les ménages dont le revenu annuel est compris entre 50 000 \$ et 100 000 \$ US sont deux fois et demie plus nombreux à conduire un véhicule d'une marque luxueuse que les ménages gagnant 250 000 \$ ou plus. Parmi les ménages gagnant un quart de million de dollars ou plus par année, la majorité (61 %) ne possède pas de véhicule luxueux<sup>23</sup>.

À l'époque où il possédait son entreprise d'entretien paysager et de déneigement, Éric observait le même phénomène, notamment quand il allait à la banque pour y déposer les chèques de ses clients.

Sur un millier de chèques, il y en avait souvent une cinquantaine sans provisions. Neuf fois sur dix, ces chèques étaient ceux de propriétaires de belles maisons dans des quartiers cossus. « On parle de chèques de 75 \$ ou 100 \$. Ils n'avaient pas ça dans leur compte. On voyait ça souvent. »

Ces gens avaient l'air riches. Or, la réalité était différente.

Comme l'écrivent Stanley et Danko : « La grande majorité des riches vivent bien en deçà de leurs moyens. Malheureusement, la plupart des gens pensent qu'ils imitent les riches en dépensant chaque dollar qu'ils gagnent<sup>24</sup>. »

Un ami m'a récemment raconté une anecdote vécue il y a quelques années. Un soir, en rentrant chez lui, il a pris son courrier et ouvert l'enveloppe contenant le relevé de sa carte de crédit. Il s'attendait à y trouver un solde à payer de quelques centaines de dollars, mais le montant dépassait les 18 000 \$. « Les deux bras m'ont tombé, m'a-t-il dit. Je regardais les dépenses et je me demandais si j'avais été victime d'une fraude. »

Puis il s'est aperçu que le nom inscrit sur le relevé n'était pas le sien : c'était celui de son voisin. Le facteur avait fait une erreur en livrant le courrier. Ce voisin avait un bon emploi, mais il était loin de faire un salaire de PDG. Il menait un gros train de vie. Mon ami venait de comprendre pourquoi.

L'histoire ne s'arrête pas là : quelques mois plus tard, son voisin est arrivé chez lui avec un véhicule neuf, un VUS Mercedes-Benz.

Personne ne se dit en regardant Éric Parent sortir de sa Honda Odyssey que cet entrepreneur à succès aurait pu arrêter de travailler à l'âge de 35 ans s'il l'avait voulu. Or, c'est la réalité.

William Danko, coauteur du livre *The Millionaire Next Door* et professeur émérite à l'École de commerce de l'Université de New York, signale que le profil des millionnaires est le même dans tous les pays développés qu'il a pu étudier en plus de 35 ans de carrière avec son collègue, feu Thomas Stanley, qui enseignait le marketing à l'Université de Géorgie et qui a

tragiquement été tué par un chauffard ivre, en 2015.

« C'est important de bien gagner sa vie, mais c'est tout aussi important de mettre en place un mode de vie où on dépense avec modération, m'écrit M. Danko dans un courriel. C'est volontaire. C'est conscient. C'est la clé pour devenir millionnaire... et le rester. »

L'un des précurseurs de ce concept, dit-il, est Benjamin Franklin. Homme d'affaires, homme politique, scientifique, autodidacte et l'un des Pères de la Constitution américaine, il a compris à un jeune âge qu'augmenter sa valeur nette lui offrait des avantages.

« Le chemin de la richesse [...] dépend principalement de deux mots, l'industrie et la frugalité, note Franklin dans sa lettre *Advice to a Young Tradesman* écrite en 1748. Ne gaspille ni le temps ni l'argent, mais fais le meilleur usage de tous les deux. »

Des siècles plus tard, cette leçon est aussi valable que le jour où Franklin l'a couchée sur papier, explique M. Danko. Peu importe le lieu, peu importe l'époque, les principes sont les mêmes.

« Quand il est question des méthodes d'accumulation de la richesse, le comportement humain ne change pas. »

## **« Je n'ai pas un jour à perdre »**

Si on faisait la liste des gens ayant surmonté des obstacles importants pour arriver à faire partie des personnes les plus aisées de la province, Louis Forest serait un bon candidat pour le peloton de tête.

À l'instar d'Éric Parent, Louis Forest est né dans une famille modeste. Originaire de la Gaspésie, il était le dernier d'une

famille de 14 enfants. Aujourd'hui âgé de 76 ans, Louis est confiné à un fauteuil roulant depuis l'âge de 40 ans. Il est atteint d'amyotrophie spinale de type III, une maladie qui s'attaque aux cellules nerveuses et affaiblit les muscles qui cessent éventuellement de fonctionner.

Dans sa jeunesse, Louis a aussi été victime d'un accident de la route qui l'a presque tué : il s'en est tiré avec 14 fractures aux bras.

En 1961, à 19 ans, il a délaissé ses études en arts graphiques et s'est rendu avec deux amis en voiture jusqu'en Bolivie. La route panaméricaine n'existait pas encore. Si sa Gaspésie natale l'a marqué, ce voyage sera le point tournant de sa vie.

« J'ai réalisé que le temps était compté dans ma vie, dit-il. La maladie évolue, et je n'ai pas un jour à perdre. »

Après avoir enseigné les arts plastiques dans des écoles de la Rive-Sud de Montréal, Louis Forest a passé 14 ans en Andalousie avec Éline Soucy, sa conjointe. Le couple peignait, dessinait et faisait de la photo. « On vivait pour presque rien dans une petite maison avec vue sur la Méditerranée, sans radio ni télévision. On lisait et on écoutait les guitaristes, on allait aux mariages du samedi et aux fêtes du dimanche. »

Pour tenter de gagner des sous, le couple a lancé une compagnie de fabrication et de vente de cerfs-volants, mais ça n'a pas fonctionné. « En Andalousie, il y a des montagnes et des ravins partout. On n'y avait pas pensé, mais ce n'est pas idéal pour faire du cerf-volant... »

Arrivé dans sa quarantaine, Louis savait qu'il devait penser à son avenir : vieillir en fauteuil roulant est coûteux. Il faut des équipements adaptés, des véhicules spéciaux, des rampes

d'accès... « J'ai réalisé assez rapidement que j'étais en liberté conditionnelle. »

Ses deux frères atteints de la même maladie, Jacques et Jean-Marc Forest, étaient devenus les pionniers du transport adapté pour handicapés au Québec. Louis, lui, est devenu entrepreneur.

De retour à Montréal, Louis et Élane ont décidé d'ouvrir une petite boîte d'impression numérique et de photocopie sur le boulevard Saint-Laurent. Leur commerce était axé sur les besoins des graphistes professionnels et des agences de publicité. « L'impression numérique débutait à Montréal, on était parmi les pionniers », dit Louis qui avait alors 48 ans tandis que sa conjointe en avait 34.

Le couple a travaillé jour et nuit pour dépanner ses clients qui avaient des projets à rendre. Ils sont devenus indispensables dans leur milieu. « Être en affaires, c'est rendre quelqu'un heureux, dit Louis. Si tu n'as pas cette générosité-là, ça ne fonctionnera pas. »

Au fil des ans, la boîte a pris de l'expansion. Élane s'occupait de la comptabilité et Louis était souvent derrière la caisse.

« Des clients me disaient : “*Wow !* Vous félicitez vos patrons, c'est bien qu'ils engagent une personne handicapée ! C'est rare !” Je leur répondais : “Vous devriez les rencontrer, mes patrons, leur clientèle les passionne.”»

À cette époque, leurs revenus augmentaient, mais le couple n'a pas changé ses habitudes pour autant.

« Dans la vie, il faut comprendre ses coûts, dit Louis. Les gens entrent dans une boutique et se disent : “Je gagne 60 \$ l'heure, je suis capable de me payer ce gilet-là.” OK, parfait. Mais sais-tu combien ta vie te coûte, par heure ? Avant même de sortir

de chez toi, sais-tu seulement ce que ça coûte être chez toi ? Avec les frigos, les voitures, les cartes de crédit ? Si tu ne gagnes pas les sous pour payer ça, tu n'es pas en train de t'enrichir. Il est plus facile de diminuer ses dépenses que d'augmenter son salaire. »

Après dix ans de travail exigeant et intensif, Louis et Élane étaient désormais davantage intéressés par leurs projets personnels. Ils ont vendu leur entreprise, sont devenus millionnaires et ont pris leur retraite. Élane avait 44 ans et Louis 58.

Près de 20 ans plus tard, leurs placements financiers sont plus élevés qu'au moment où ils ont cessé de travailler, résultat de la croissance à long terme et d'un train de vie qui n'enfle pas avec les années.

Aujourd'hui, Louis et Élane passent l'été à Saint-Bruno et l'hiver à Orlando.

Ils se déplacent dans une Eurovan achetée il y a 26 ans que Louis a fait aménager avec des rails au plafond pour qu'il puisse se déplacer à l'intérieur. Végétalien, le couple prend plaisir à cuisiner avec des ingrédients frais chaque jour et ne va que rarement dans les restaurants.

En Floride, ils apprécient la lecture, l'écriture, la peinture et la brise de l'océan.

« Tout ce que je vois devant moi, c'est de la verdure et la mer, dit Louis. Je suis entouré de gens qui ont des Mercedes, qui vont magasiner dans des boutiques coûteuses et tout ce que tu veux... Mais nous, ça ne nous a jamais intéressés, ces choses-là. Ça n'existe pas dans notre vie. »

## **Optimiser leur vie pour le bonheur**

Ce qui est frappant chez Éric Parent et Louis Forest, c'est que leur ego n'est pas démesuré. Ils savent qu'ils ont du succès, mais ils ne ressentent pas ce besoin brûlant d'en rechercher la validation extérieure.

On pourrait croire qu'il s'agit d'un détail sans importance. Or, c'est la raison même de leur réussite financière.

Tout le monde regarde l'avocat sortir de sa luxueuse voiture et se dit : cette personne est riche. Mais l'avocat a un désavantage : s'il veut gagner et maintenir le respect de ses collègues et de ses clients, il doit avoir l'air d'un banquier.

Maison dans un quartier chic, voiture luxueuse, chalet, leçons de ski, complets sur mesure, soirées au restaurant, écoles privées, plats préparés achetés en rentrant du boulot... Payer tout cela avec son salaire, si élevé soit-il, vous assure d'une chose : il ne reste plus grand-chose à la fin de l'année.

Avec leurs besoins matériels limités et le fait qu'ils travaillent dans des industries qui ne sont pas associées à des montagnes de billets verts, des gens comme Éric Parent et Louis Forest ont une longueur d'avance : ils n'ont pas à maintenir les apparences. Dans ces conditions, accumuler du capital et profiter de la croissance de ses placements peut devenir une seconde nature.

\* \* \*

Aujourd'hui, Éric Parent et sa femme, Annie, songent même à optimiser leur vie : ils souhaitent acheter une maison avec un local adjacent pour y aménager leur boutique d'aspirateurs. Ils n'auraient ainsi que quelques pas à faire pour se rendre au travail.

« On y pense, mais ce sont nos enfants qui ont des réticences, laisse tomber Éric. Ils nous disent : “Mais là, on va rester dans

notre magasin !” Je leur dis que ça va être séparé, mais ça les agace. Parmi leurs amis, il y en a qui habitent dans des maisons de 600 000 \$ ou 700 000 \$, avec beaucoup de *glamour* et des voitures sport dans l’entrée. Nous, on est un peu différent. Mais ça commence à faire son chemin... »

Notre entrevue terminée, Annie pousse la porte de la petite salle des employés où nous sommes assis. Elle tient une pièce de plastique à la main – un morceau de rechange – et la montre à Éric.

« C’est quoi ça ? » lui demande-t-elle.

Éric prend quelques secondes pour examiner la pièce.

« Le code, c’est 120-001, répond-il. C’est le module pour les anciens modèles. »

Une vraie conversation de millionnaires.

CHAPITRE 3

## Comment on se sent quand on devient riche

---

*La fortune ne se trouve pas au  
moment de l'achat ou de la vente.  
Elle se trouve dans l'attente.*

Charles Munger, principal associé de Warren Buffett

Dans l'imaginaire populaire, devenir riche est quelque chose d'excitant.

La télé et le cinéma y sont sans doute pour beaucoup. À l'écran, lorsqu'un personnage s'enrichit, c'est souvent un moment fort présenté sur un fond de musique entraînante. La caisse enregistreuse résonne. Les clients forment une file sur le trottoir. La petite boulangerie de quartier prend de l'expansion. Bientôt, notre héroïne avec son tablier enfariné a sa propre gamme de pâtisseries vendues partout. Elle est invitée sur les plateaux des talk shows et sourit à la une des magazines. Elle quitte son appartement aux murs fissurés pour emménager dans une villa et tombe ensuite amoureuse d'un livreur de la compagnie FedEx qui adore les chiens.

Désolé de vous décevoir mais, comme beaucoup de fantasmes hollywoodiens, ce scénario est aux antipodes de la réalité de la quasi-totalité des millionnaires. En fait, devenir riche est plutôt ennuyant. C'est la petite leçon distillée par Peter Adeney, le blogueur à succès mieux connu sous son pseudonyme, « Mr. Money Mustache ».

Canadien, cet ingénieur en informatique a déménagé avec sa femme, Simi, au Colorado et est devenu indépendant financièrement quelques jours avant l'âge « vénérable » de 31 ans – sans gagner à la loterie, recevoir un héritage ou toucher un salaire de haut dirigeant.

En vivant avec des colocs durant leur vingtaine, en priorisant les soupers entre amis plutôt que les soirées coûteuses au restaurant, en allant travailler à pied ou en vélo plutôt qu'en voiture et en rénovant eux-mêmes une vieille maison délabrée durant les fins de semaine, Peter et Simi ont pu économiser une bonne partie de leurs revenus. Investies dans de simples fonds négociés en bourse (FNB), leurs économies ont pris leur

envol. Après des carrières de moins de dix ans, ils ont remis leur démission.

Aujourd'hui, Peter Adeney est plus actif que lorsqu'il avait un emploi. Il s'occupe de mille et un projets en plus d'écrire sur l'investissement et l'épargne sur son blogue, qui a été consulté par plus de 23 millions de personnes. Ses billets sont coiffés de titres comme « La taille de votre camion est inversement proportionnelle à la taille de votre portefeuille », ou encore « Je vais vous montrer ma facture d'électricité si vous me montrez la vôtre ».

Dans un billet intitulé « Comment on se sent lorsqu'on devient riche », Adeney cite une lettre qu'il a lue sur le forum de discussion de son site.

« Cher forum », commence la lettre. « Je me sens un peu coincé. J'ai un emploi stable. Je contribue à mon régime de retraite. Je fais des paiements accélérés sur mon hypothèque et j'achète des fonds négociés en bourse avec l'argent qu'il me reste. Je conduis une voiture payée en entier qui consomme peu d'essence. Je lis beaucoup sur les finances personnelles et je mets déjà tout cela en pratique, alors je me tourne un peu les pouces. Est-ce que j'ai raté quelque chose<sup>25</sup> ? »

« Bravo, répond Adeney. Ce sentiment étrange de léger ennui que vous ressentez, c'est le sentiment de devenir riche. Félicitations ! »

Une fois les mécanismes d'accumulation de la richesse mis en place, tout ce qu'il vous reste à faire est (1) de travailler fort la semaine et (2) de remplir vos fins de semaine d'activités qui vous rendent heureux.

« Il n'y a pas de drame, ajoute Adeney. Pas d'épiphanie. Pas de révélation. »

Père de famille de 40 ans et habitant sur la Rive-Nord de Montréal, Philippe vit cette réalité. Je lui demande comment cela s'est passé lorsqu'il a réalisé qu'il avait franchi le cap du million de dollars en valeur nette.

Philippe : « C'était la première fois depuis quelques mois que je regardais mes placements. Alors, j'ai fait mes calculs et j'ai dit à ma blonde : "Hey, je suis millionnaire." Elle m'a répondu : "Bien, bravo !" » (rires).

Moi : « As-tu sorti le champagne ? »

Philippe : « Non, parce que je ne voyais pas ça comme une marque de succès. Franchir ce cap me faisait plaisir, bien sûr, car j'y ai mis du temps et de l'énergie. Mais je ne place pas mon argent pour devenir riche. Je le place parce que si je le laissais dans mon compte chèques à 0,75 % d'intérêt par année, c'est comme si je me faisais voler. Il faut que je mette ça ailleurs. »

Paul-André a lui aussi suivi cette recette. Avec des résultats qui parlent d'eux-mêmes.

Si vous étiez coincé dans un bouchon de circulation à côté de la voiture de Paul-André, vous n'auriez pas l'impression de côtoyer un des citoyens les mieux nantis de la province. Père de famille vivant à Québec, Paul-André conduit une Chevrolet Impala achetée comptant il y a sept ans.

La fin de semaine, vous ne verrez pas Paul-André sur les verts des terrains de golf ou dans les brunchs à 75 \$. Cela ne l'intéresse pas. Vous le verrez plutôt jouer avec ses enfants, faire des travaux sur sa maison ou encore changer les freins de sa voiture, couché sur le dos dans son entrée de garage.

« Mes besoins de luxe, dit-il, c'est un sac de chips et une caisse de bière le vendredi soir, après ma semaine de travail.

Ça peut être ça, le grand bonheur... »

Je lui demande quelle marque de bière il boit. « Budweiser, Molson Ex, Molson Canadian, Rickard's Red ou Alexander Keith selon l'humeur, la saison ou les spéciaux. »

Paul-André travaille comme ingénieur dans une entreprise d'équipements hydrauliques.

Sa force, c'est la constance. Il a toujours beaucoup travaillé, il a toujours eu de bons salaires. L'excédent, il n'y pense pas, il le place.

La tentation est forte de voir là une discipline de fer. Ce serait une erreur. Paul-André n'a pas l'impression de faire des efforts surhumains. Ou même des efforts tout court.

Les marques, le luxe et le « bling-bling », dit-il, ce n'est pas pour lui. Son téléphone cellulaire est un « flip » acheté il y a huit ans. Il n'est pas bien sophistiqué, mais il sonne quand quelqu'un l'appelle et il coûte 20 \$ par mois.

« C'est sûr que les gars à *la job* m'écoeurent à cause de mon vieux cellulaire... Ma philosophie : si c'est bon et que ça marche, pourquoi je le changerais ? Moi, mes dépenses de luxe, c'est aller dans le Sud l'hiver avec ma blonde. Avant, on allait dans des trois étoiles à Cuba, là on va dans des cinq étoiles en République dominicaine ou au Mexique. Pour les moyens qu'on a, c'est bien raisonnable. »

Paul-André se défend d'être grippe-sou. Au contraire, il lui arrive souvent de payer plus cher pour acheter des produits de qualité. Comme les outils qu'il utilise pour réparer sa voiture ou ceux qui lui servent à rénover sa maison. Les outils de qualité sont plus agréables à utiliser et ont moins tendance à briser que les outils moins coûteux, dit-il.

Dans sa jeunesse, Paul-André ne nageait pas dans l'argent. Il

est né dans une famille de six enfants. Son père était électricien sur les chantiers de construction. Durant les années 1980, il a souvent manqué de travail. Son père prenait ça avec philosophie : il avait plus de temps à passer avec ses enfants. Paul-André a réalisé que c'était possible d'avoir une grande liberté si on limitait un peu ses besoins.

« J'ai compris très jeune que si tu veux quelque chose de matériel, c'est facile de devenir esclave de ce que tu veux », dit-il.

Adolescent, Paul-André travaillait l'été sur des fermes près de Québec et livrait des journaux à l'aube pour accumuler de l'argent en prévision de ses études. « Au secondaire, j'ai commencé à placer mon argent dans des actions et des obligations. J'ai payé mes études moi-même. »

Après ses études à l'École de technologie supérieure, à Montréal, il a décidé de garder le même appartement – un 5 ½ qu'il louait depuis quelques années – même s'il gagnait alors un bon salaire. Une fois toutes ses dépenses courantes payées, Paul-André estime qu'il épargnait près de la moitié de sa paye après impôts.

**La publicité associe souvent la richesse à l'achat d'objets coûteux. Une fantaisie sortie tout droit de l'esprit des publicitaires : par exemple, pas moins de trois millionnaires américains sur quatre n'ont jamais dépensé plus de 100 \$ pour une paire de jeans<sup>26</sup>.**

Aujourd'hui, Paul-André a plus de 400 000 \$ en placements dans son REER, possède une résidence principale payée et

détient la moitié d'une propriété à revenus, payée également. À 42 ans, ses actifs valent autour d'un million.

Quel regard porte-t-il sur la société, sur nous qui sommes moins riches que lui, mais qui dépensons souvent comme si notre vie en dépendait ?

« On dirait que les gens consomment beaucoup à cause de la peur, dit-il. Changer de voiture à répétition, les prendre en location pour ne pas tomber en panne, c'est de l'insécurité. Quand tu as un téléphone cellulaire qui te coûte aussi cher que ton compte d'électricité, il y a quelque chose qui ne marche pas. C'est un non-sens. On marchande ta peur. »

## **Laver des autobus**

Ce qui m'impressionne dans les récits de Paul-André et de Peter Adeney, c'est la façon dont ils ont réussi à épargner et à investir dès l'adolescence sans jamais arrêter.

Pour moi, à cet âge, l'argent n'était ni plus ni moins que des points conçus pour être échangés contre des objets. Chaîne stéréo. Nouveaux skis alpins. Vélo haut de gamme. Manteau d'hiver coûteux. Mes besoins semblaient sans fin. Dès que j'en comblais un, trois nouveaux apparaissaient.

L'idée d'épargner et de faire travailler mon argent était aussi étrangère à ma pensée que celle d'aller faire de l'unicycle au fond de l'océan Indien.

L'auteur, chroniqueur et ex-enseignant canadien Andrew Hallam ne songeait pas lui non plus à faire travailler son argent à l'adolescence. Il ne pouvait pas : il n'en avait pas.

« Nous étions quatre enfants dans ma famille et mon père était mécanicien, m'a raconté Andrew quand je l'ai interviewé pour un article<sup>27</sup>. Nous n'avions pas beaucoup d'argent à dépenser à

gauche et à droite. Quand je voulais quelque chose, je devais me l'acheter moi-même. »

À l'âge de 19 ans, Andrew a obtenu un emploi d'été comme laveur d'autobus dans un garage municipal près de chez lui, en Colombie-Britannique.

Au bout de quelques semaines, il a commencé à entendre des employés dire que le chef mécanicien, un homme qui s'appelait Russ Perry, était riche et aimait parfois partager son savoir sur l'argent.

Riche ? a pensé Andrew. Comment ce gars-là pouvait-il être riche ?

Russ était un père monoparental de deux enfants et vivait dans une maison modeste. L'homme bourru de 47 ans n'avait pas l'air de quelqu'un qui roulait sur l'or.

Au bout de quelques semaines, Russ a fait venir Andrew dans son bureau.

« Qu'est-ce que tu ferais si je te donnais 10 000 \$ ? » lui a-t-il demandé.

« Je l'investirais dans mes études », a répondu Andrew.

Russ a aimé la réponse. Le mécanicien a pris le jeune Andrew sous son aile.

Il lui a expliqué comment les gens manquaient leurs chances d'améliorer leur situation dans la vie en achetant ou en louant des BMW et des Mercedes-Benz. C'était l'équivalent d'essayer de transporter de l'eau en utilisant un seau percé, lui a-t-il dit.

« Si vous êtes vraiment riche, alors il n'y a rien de mal à dépenser de l'argent que vous pouvez vous permettre de perdre sur des achats de luxe étranges, a expliqué Russ. Mais

si vous essayez de vous enrichir et que vous faites ce genre d'achats, vous n'y arriverez jamais. Jamais<sup>28</sup>. »

Russ savait de quoi il parlait. Il possédait 27 maisons en Colombie-Britannique. Il était plusieurs fois millionnaire.

Le mécanicien lui a expliqué qu'épargner et investir son argent lui permettrait d'atteindre la liberté financière bien avant la plupart des gens.

« Malheureusement, je n'ai pas d'argent à investir », a répondu Andrew.

Son nouveau mentor a alors pointé du doigt la machine distributrice se trouvant dans le garage. « Je te vois parfois acheter un muffin ou une tablette de chocolat dans cette machine, lui a dit Russ. Si tu devais absolument le faire, est-ce que tu pourrais y dépenser 3,33 \$ par jour ? »

« J'imagine que oui... »

« Alors, tu as assez d'argent pour investir 100 \$ par mois. Si tu investis 100 \$ par mois à partir de maintenant, tu pourrais être millionnaire à ta retraite. »

## **Un bon élan**

Peut-être sans le savoir, le mécanicien venait de répéter un principe vieux de plus de 2 500 ans et attribué à Milon de Crotone, disciple de Pythagore et l'un des plus célèbres athlètes de la Grèce antique.

On raconte qu'à l'adolescence, Milon, déjà fort pour son âge, avait commencé à porter un jeune veau sur ses épaules pour s'habituer chaque jour à marcher avec une charge. Le veau a grandi et, au bout de quatre ans, c'était un taureau adulte que Milon portait dans son entraînement quotidien. Un entraînement qui, dit la légende, lui a donné sa force

surhumaine.

Comme Milon, Andrew a commencé son « entraînement » de façon modeste. Après ses études, il est devenu professeur d'anglais au secondaire. Ses revenus ont augmenté et il a investi davantage, tout en continuant de voyager à l'étranger durant les vacances d'été. Puis, il s'est marié et réussissait avec sa femme à mettre de côté encore plus d'argent. À ce moment-là, il ne partait pas de zéro. Il avait déjà un bon élan.

Andrew a franchi le cap du million de dollars en investissements, sans dettes, à 36 ans, une histoire qu'il raconte dans son livre *Millionaire Teacher*. Avec sa femme, Andrew mène une vie nomade : il voyage à temps plein souvent en camion ou à vélo, alimente son blogue et donne des conférences un peu partout dans le monde sur les façons simples d'investir et les pièges à éviter.

À 19 ans, il lavait des autobus pour épargner en prévision de ses études. Aujourd'hui, Andrew réalise que ce qu'il a appris dans ce garage de la bouche d'un mécanicien astucieux « avait plus de valeur que tout ce [qu'il] a appris à l'université<sup>29</sup> ».

## **De l'eau pour les enfants**

Il y a quelques années, Andrew et sa femme habitaient à Singapour et faisaient de nombreux voyages ailleurs en Asie.

Le couple venait de rentrer d'un séjour au Cambodge durant lequel il avait visité des familles extrêmement pauvres, qui souffraient du manque d'eau potable. « Une organisation vraiment *cool* leur venait en aide et construisait des puits et j'avais décidé de les appuyer. Je leur ai donné 8 000 \$ US pour construire un puits. »

De retour chez lui, Andrew a décidé de téléphoner à Russ Perry, son mentor-mécanicien. Il ne lui avait pas parlé depuis

au moins dix ans.

« Après avoir discuté un peu, je lui ai dit : “Russ, j’ai quelque chose à te dire. Il y a des gens au Cambodge en ce moment qui, pour la première fois de leur vie, ont accès à de l’eau potable et qui font boire cette eau fraîche à leurs enfants sans craindre de les voir tomber malades ou de les voir mourir. Et tu sais pourquoi ils ont accès à cela ? C’est à cause de toi. Tu m’as inspiré quand j’étais jeune et, sans ton aide, jamais je n’aurais pu me permettre de faire un don de 8 000 \$.” »

Au bout du fil, Russ, un homme « dur, un peu bourru, très col bleu », s’est mis à pleurer.

CHAPITRE 4

## Dépenser comme les riches

---

*Même un idiot peut faire un  
million de dollars, mon garçon,  
mais il faut un sage  
pour le garder.*

- Andrew Carnegie, industriel et philanthrope écossais  
naturalisé américain

Le grand-père de 83 ans sort son téléphone portable de la poche de son veston et le montre à la caméra. C'est un vieux modèle Nokia en plastique gris, qui se replie sur lui-même, avec un écran de la taille d'un timbre-poste.

« Depuis combien de temps l'avez-vous ? » demande l'intervieweur<sup>30</sup>.

« Bien, je ne jette jamais rien avant de l'avoir utilisé pendant 20, 25 ans, alors... »

Son téléphone n'est pas son seul trait rigolo. Le vieil homme traîne avec lui le même portefeuille depuis 20 ans. Il achète chaque matin son sandwich McMuffin chez McDonald's où il dépense 3,17 \$ US ou moins, une routine depuis 54 ans<sup>31</sup>.

L'homme habite la même maison qu'il a achetée quand il avait 28 ans. Il l'a payée 31 500 \$ US en 1958 (l'équivalent de 269 000 \$ US en dollars d'aujourd'hui).

Cet homme s'appelle Warren Buffett, la quatrième personne la plus riche du monde. Sa valeur nette est estimée à 81 milliards de dollars américains. Warren Buffett est la seule personne de l'histoire à avoir bâti, à partir de rien, une entreprise qui figure au classement des dix plus grandes compagnies du Fortune 500 (le magazine *Fortune* publie chaque année un classement des 500 plus grandes entreprises américaines)<sup>32</sup>.

Parler de la frugalité de Warren Buffett est facile et – pour tout dire – réducteur. Il possède un jet privé et une villa donnant sur l'océan Pacifique, en Californie. Mais, compte tenu de sa fortune, il vit bien en deçà de ses moyens.

Notre réflexe est de croire que Warren Buffett est un ovni, un homme d'une autre époque, un grand-papa du Midwest plus heureux avec un Coke à la cerise et un exemplaire du *Wall Street Journal* que derrière la portière papillon d'une

Lamborghini.

Or, l'un des passages les plus drôles du livre *The Millionaire Next Door* révèle à quel point nous sommes à côté de la plaque lorsque nous essayons d'imaginer comment pensent les gens les plus riches.

Il y a plusieurs années, les auteurs Thomas Stanley et William Danko ont participé à l'organisation d'une soirée à New York pour y interviewer un groupe de décacmillionnaires – des gens dont la valeur nette était de 10 millions de dollars ou plus.

Pour que les répondants se sentent confortables durant l'entrevue, les auteurs racontent avoir loué un imposant penthouse à Manhattan et embauché deux experts qui ont élaboré un menu composé de quatre pâtés et de trois sortes de caviars. Une caisse de vin de Bordeaux « spectaculaire » accompagnait le tout<sup>33</sup>.

« Armés de ce que nous croyions être le menu idéal, nous avons attendu avec enthousiasme l'arrivée des décacmillionnaires », écrivent-ils.

Le premier à passer la porte du penthouse était un homme qu'ils ont vite surnommé « M. Bud ». L'homme de 69 ans était un millionnaire de première génération. Il était propriétaire de deux entreprises et de plusieurs immeubles commerciaux dans la région de New York. À le voir, il était impossible de deviner que cet homme valait bien plus de 10 millions de dollars, écrivent les auteurs. Son habit était terne et un peu usé.

« Néanmoins, nous voulions faire sentir à M. Bud que nous comprenions les attentes en matière de nourriture et de boissons des décacmillionnaires américains. Donc, après avoir fait les présentations, l'un d'entre nous a demandé : “M. Bud, est-ce que je peux vous verser un verre de Bordeaux ?”»

M. Bud les a regardés avec une expression perplexe. Il a répondu : « Je bois seulement du scotch et deux sortes de bière – gratuite et Budweiser ! »

Peu à peu, les autres décamillionnaires sont arrivés. Les auteurs ont caché leur « choc » à mesure que la soirée progressait.

Les répondants avaient visiblement faim – c'était l'heure du souper et ils se dandinaient sur leurs chaises. Mais aucune des neuf personnes n'a touché à la nourriture ou bu du vin. Tout au plus ont-ils grignoté quelques craquelins.

Finalement, ce sont les organisateurs de la soirée qui attendaient dans la pièce d'à côté qui ont mangé le festin, aidés des auteurs eux-mêmes.

« Il semble que les organisateurs et nous étions des gourmets, écrit Thomas Stanley. Cependant, aucun d'entre nous n'était décamillionnaire. »

Après cette première approche maladroite, les auteurs ont mieux géré la façon dont ils menaient leurs rencontres avec les riches. Ils ont pris l'habitude de servir des « boissons gazeuses, du café et des clubs sandwichs ». Et ils n'ont plus jamais loué de penthouse.

Anticipant sans doute l'effet que cette anecdote aurait sur les lecteurs, Stanley et Danko concluent ce passage en ces mots : « Il est regrettable que certaines personnes jugent les autres en fonction de leurs choix d'aliments, de boissons, de vêtements, de montres ou de véhicules. Selon elles, les gens supérieurs ont d'excellents goûts dans les biens de consommation. Or, il est plus facile d'acheter des produits qui dénotent une supériorité que d'être réellement supérieur en termes de réussite économique. Allouer du temps et de l'argent à la

recherche d'une apparence supérieure a souvent un résultat prévisible : une réalisation économique inférieure. »

Bref, en québécois, on pourrait dire : « Gros parleur, petit faiseur ».

Warren Buffett et les décamillionnaires sont de « petits parleurs, gros faiseurs. »

## **Bain de sang à Wall Street**

Je crois deviner ce que vous pensez.

Ça ressemble à quelque chose comme : « Parfait, ça marche. Des milliardaires comme Warren Buffett et les décamillionnaires new-yorkais sont peu intéressés au luxe. Ils travaillent fort, n'ont pas de goûts coûteux et vivent en conséquence. Je comprends. Mais qu'en est-il des millionnaires de Wall Street, par exemple ? Ces gens qui collectionnent des villas autour du monde ? Qui achètent des vignobles en Provence et skient en Suisse avec leur famille ? Ces gens sont des millionnaires et ils vivent comme des millionnaires ! »

Je vous l'accorde. Ces gens forment une petite minorité au sein des millionnaires. Et ils peuvent nous enseigner bien des choses sur la richesse parce que ce qu'ils vivent et ce qu'on croit qu'ils vivent est très différent.

C'est ce qu'a réalisé à ses dépens Paul Sullivan, journaliste au *New York Times*, il y a quelques années quand il s'est assis pour un lunch avec une douzaine de gens d'affaires parmi les plus prospères de Wall Street pour leur dévoiler les détails de sa vie financière.

Sullivan avait accepté de jouer le jeu pour rencontrer des membres de Tiger 21, un club d'investisseurs fortunés dont les

frais d'entrée sont de 30 000 \$ US par année.

Les membres du groupe se réunissent une fois par mois pour discuter de leurs investissements et de leurs problèmes de riches. Les rencontres sont des moments d'absolue franchise où chaque membre peut critiquer les idées d'un autre, sans aucune retenue. La personne qui reçoit les critiques doit écouter et se taire.

Le lunch avait lieu dans une chic demeure de Manhattan, tout près du Metropolitan Museum of Art. Autour de la table se trouvaient au moins un milliardaire et plusieurs personnes « pesant » des centaines de millions de dollars, dont la majorité étaient des millionnaires de première génération (avoir grandi dans un quartier pauvre et dangereux de New York était d'ailleurs vu comme un honneur au sein du groupe).

Ici, pas de clubs sandwiches ni de boissons gazeuses au menu. « Le lunch était composé d'une salade de tomates et de mozzarella di bufala, de saumon poché, d'asperges sautées, le tout accompagné d'un chardonnay », rapporte Paul Sullivan dans son livre intitulé *The Thin Green Line*<sup>34</sup>.

En partageant avec ces multimillionnaires les détails de ses revenus, de ses dépenses, de ses dettes, de ses placements ainsi que son désir d'augmenter sa valeur nette au fil des ans, Sullivan croyait être en terrain sûr. « Après tout, écrit-il, vu à travers leurs yeux, le bilan financier de ma femme et moi était simple et insignifiant. J'avais bon espoir que tout se déroulerait bien. »

Ce qui a suivi pourrait être qualifié de « bain de sang ». Un à un, les riches ont éviscéré son train de vie.

« Je me sentais comme l'unique taupe dans le jeu de la taupe : lorsqu'un de ces hommes à la tête blanche avait le bras fatigué d'avoir trop frappé sur ma tête, il passait le maillet à son voisin

qui recommençait », écrit le journaliste.

Paul Sullivan croyait avoir été prudent dans sa vie financière, mais les riches lui reprochaient de vivre bien au-dessus de ses moyens. Pas un seul participant n'approuvait sa situation actuelle.

Par exemple, compte tenu de son âge relativement jeune et de ses revenus, le groupe ne comprenait pas pourquoi il venait de dépenser des dizaines de milliers de dollars en frivolités comme l'achat d'une voiture neuve ou l'embauche d'un entrepreneur pour rénover les salles de bain de sa maison.

L'achat d'un condo en Floride, que le couple avait effectué quelques années plus tôt, a fait sauter le couvercle de la marmite. « Je ne vois pas pourquoi tu aurais une deuxième maison, a laissé tomber un participant. Tu ne peux pas te le permettre. »

Vu son emploi dans les médias, un secteur en difficulté, Sullivan ne pouvait pas non plus présumer que ses revenus seraient les mêmes dans dix ans que ses revenus actuels.

« La question n'est pas de chercher à diminuer les succès que tu as eus dans ta vie, lui a dit l'homme d'affaires Michael Sonnenfeldt, le fondateur du groupe. La question est de regarder les implications des choix que tu as faits en regard du succès que tu as obtenu. »

Avec ses rénovations coûteuses, sa voiture neuve et son condo au soleil, Paul Sullivan pensait tout simplement vivre la vie normale des gens qui ont de bons revenus. Les riches ont tout de suite vu ce qui clochait. Payer tout cela avec son salaire était difficile dans le meilleur des cas. Un imprévu en cours de route et le couple se retrouverait dans le fossé.

Leur constat était unanime : le couple devait réduire ses

dépenses et acquérir des actifs financiers. C'est la croissance de leurs placements qui paiera un jour leurs rénovations et leur condo, pas leurs salaires.

Bref, c'est la vieille analogie du seau et de l'aqueduc. Gagner un salaire, c'est prendre un seau et aller chercher de l'eau à la rivière. Que votre seau soit grand ou petit n'y change rien : si vous voulez de l'eau, vous devez faire l'aller-retour. La personne qui fait des placements, elle, construit petit à petit un aqueduc. Le jour où l'aqueduc sera terminé, elle n'aura plus besoin de faire l'aller-retour : l'eau se rendra à elle.

Ce que les riches disaient à Sullivan, c'était d'arrêter de gaspiller son temps et ses ressources et de commencer à construire son aqueduc. Ce n'est peut-être pas aussi *sexy* qu'une voiture neuve ou qu'un condo sur la plage, mais c'est là que se trouve le chemin de la richesse véritable et durable.

« Ma perception, c'est que beaucoup des gens qui ne sont pas riches pensent que la clé pour s'enrichir est d'avoir un gros salaire, lui a dit Sonnenfeldt. Mais regardez les célébrités et les athlètes qui ont touché des sommes incroyables et qui n'ont plus un sou. Ils font 10 ou 15 millions de dollars par année puis, à 45 ans, ils ont les poches vides ! »

Les célébrités et les athlètes ont transporté d'énormes seaux d'eau pendant des années. Des articles entiers ont été écrits sur la taille incroyable de leurs seaux. Mais ils n'ont pas bâti d'aqueduc.

Vus de l'extérieur, les gens d'affaires assis autour de la table semblaient vivre comme des athlètes professionnels. Leurs entrées d'argent paraissaient à la fois fantastiques et inépuisables.

De l'intérieur, par contre, Paul Sullivan a réalisé que ces multimillionnaires étaient très conscients de leurs revenus et

dépenses et qu'ils prévoient leur future situation financière de manière à minimiser les risques de mauvaises surprises et de regrets. Leur plus grande crainte était d'être entraînés sur la pente glissante qui mène tout droit de l'abondance à la pénurie.

Comment pourrait-il en être autrement ? Qu'est-ce que ça donne d'être riche si vous ne pouvez pas le rester ?

Après le lunch, ayant retrouvé ses esprits, Paul Sullivan s'est rendu compte que ces patrons de Wall Street, ces gens qui comptent parmi les plus riches et les plus dépensiers de la planète, venaient de lui faire une leçon de frugalité.

## **Liberté 51**

Christina (nom d'emprunt) vient de procéder à un important changement de carrière : la mère de famille de 51 ans a quitté son emploi dans une grosse boîte du centre-ville de Montréal pour devenir consultante à son compte.

« Ça ne fait pas très longtemps, mais quel bonheur ! » me dit-elle. Ce qui lui plaît le plus ? Pouvoir travailler de chez elle.

« Je peux rester en pyjama toute la journée si je le veux. Quand je parle au téléphone, je peux me promener de long en large dans la maison. Au bureau, j'étais dans une aire ouverte... »

Si Christina faisait comme Paul Sullivan et dévoilait les détails de sa vie financière aux PDG multimillionnaires de Manhattan, il y a fort à parier qu'ils n'auraient pas grand-chose à lui reprocher.

Tout au long de sa carrière d'ingénieure géologue spécialisée en environnement, Christina a fait des choix qui ont maximisé son bonheur et son sentiment de liberté – en plus de contribuer

à son indépendance financière.

Par exemple, lorsqu'elle et son mari ont fait construire leur maison à Brossard, au début des années 2000, ils auraient pu opter pour une immense résidence. La banque leur donnait le feu vert. Le couple était sur le point de fonder une famille.

Ils ont plutôt opté pour une maison moins tape-à-l'œil. « Notre plan était d'avoir une maison qu'on pouvait se payer avec un seul de nos deux salaires, dit Christina. On ne voulait pas acheter une maison coûteuse qui nous contraindrait dans le futur à avoir un mode de vie qu'on ne voulait pas. »

De plus, la mode des véhicules toujours plus luxueux qui envahissent les routes du Québec lui passe aussi « dix pieds par-dessus la tête ». Quand les enfants étaient plus jeunes, la famille avait une mini-fourgonnette. Christina et son mari conduisent désormais une Honda Fit. « On fait plus le taxi qu'autre chose, alors la Fit est parfaite. Et les rares fois où on va en voyage et où on aurait peut-être besoin d'une voiture plus spacieuse, alors on la loue... »

Son indifférence pour les objets coûteux et les signes extérieurs de la réussite, Christina l'attribue en partie aux deux années qu'elle a passées en Inde, au début de sa carrière. Elle travaillait alors dans une région pauvre et isolée où elle devait faire deux heures de route pour trouver un téléphone qui, la plupart du temps, était hors service.

« J'ai vite réalisé que moi, si je n'avais pas d'électricité le matin, j'étais pas mal moins jolie que la dame en sari, tout élégante, qui habitait dans une hutte en terre cuite. Tu comprends à quel point on vit dans le luxe en Amérique du Nord. »

Christina a gagné en moyenne 100 000 \$ par année au cours de sa carrière. Elle est devenue millionnaire à l'âge de 40 ans, à

partir de rien. Elle n'a tout simplement jamais dépensé la totalité de sa paye. « C'est de l'argent dont je n'avais pas besoin. Je l'ai placé et, au fil des années, ça a fait boule de neige. »

Aujourd'hui, 11 ans plus tard, sa maison est payée et ses placements financiers personnels totalisent plus de 2 millions de dollars.

Christina gagne mieux sa vie que la majorité des Québécois. Cela lui a donné la chance de bâtir de la richesse, et elle l'a saisie. Je ne cite pas son exemple pour dire que tout le monde peut accumuler des montants prodigieux à son âge. Ce qui est intéressant dans l'exemple de Christina, c'est qu'il est universel. Peu importe l'année où vous lisez ce livre, peu importe l'endroit où vous vous trouvez, si vous souhaitez bâtir de la richesse, son exemple est incontournable.

Longtemps, Christina n'a pas su pourquoi elle économisait. Mais, au fil des ans, elle a réalisé que cela lui permettait de mener une vie différente.

« Quand mes parents m'apprenaient à économiser, je trouvais ça vraiment moche. Aujourd'hui, je vois qu'ils avaient raison. Accumuler de l'argent, c'est avoir un pouvoir. On a une plus petite hypothèque, on a moins besoin des banques. Ça peut changer notre vie. Après 12 années dans la même entreprise, j'ai dit : "J'en ai assez." Je pourrais prendre ma retraite demain matin si je le voulais. Avoir de l'argent donne une liberté, c'est le meilleur aspect selon moi. »

Le train de vie que nous adoptons, dit-elle, détermine non seulement notre présent, mais aussi notre futur.

« Pour faire un parallèle boiteux, je pense au yoga. Ça prend quoi pour faire du yoga ? Ça prend toi et un tapis. Ça n'a rien à voir avec le club de conditionnement et les appareils

compliqués, les poids... C'est la simplicité. Toutes les choses commerciales qui nous entourent sont pleines d'attraits, mais la simplicité, c'est vraiment bon. Vouloir tout avoir tout de suite, OK, mais peut-être seras-tu triste plus tard. Quand tu as tout, est-ce que tu peux vraiment apprécier ce que tu as ? »

Aujourd'hui, Christina prend la vie au jour le jour. Elle rentre tout juste d'un voyage d'un mois en Indonésie, avec une amie.

« J'aimerais ça faire d'autres voyages avec mes enfants... Mon mari et moi avons aussi le désir d'avoir un jour une maison à la campagne. La journée où on la trouvera, ce sera agréable, l'argent est là. »

## **Le regard des autres**

Quelles leçons peut-on tirer de la façon dont vivent Christina, Warren Buffett et les millionnaires de Wall Street qui veulent s'assurer de ne pas vivre au-dessus de leurs moyens ?

Premièrement, ils nous montrent que le « muscle » leur ayant permis d'accumuler des sommes importantes au cours de leur vie ne cesse pas de fonctionner le jour où ils deviennent multimillionnaires.

Le réflexe qui a incité Warren Buffett à conserver son cellulaire démodé est celui-là même qui lui a fait économiser et investir ses premiers dollars récoltés en vendant des paquets de gomme, quand il était enfant. S'il avait dépensé chaque dollar la minute après l'avoir gagné, personne ne saurait qui est Warren Buffett aujourd'hui.

Deuxièmement, Christina et Buffett sont aussi la preuve que, contrairement à ce que nous vantent les publicités de Lexus et de Apple, le bonheur et le fait de consommer des objets qui dénotent un statut social élevé sont deux choses distinctes.

« Il n'y a rien de matériel qui m'intéresse terriblement », a déjà confié Buffett<sup>35</sup>.

Permettez-moi de répéter la phrase : « Il n'y a rien de matériel qui m'intéresse terriblement. »

Près des trois quarts des Américains ayant une valeur nette entre 5 et 25 millions désignent la « frugalité » comme l'une des raisons expliquant leur richesse<sup>36</sup> .

Warren Buffett a souvent dit que travailler, passer du temps avec ses petits-enfants, jouer au bridge et gratter son ukulélé – son duo acoustique avec Jon Bon Jovi vaut une recherche sur YouTube – le rendait heureux. Ça explique pourquoi sa fortune ne va pas dans les poches de Gucci, de Rolls Royce ou des tailleurs Turnbull & Asser.

Le fait que Warren Buffett aime déjeuner chez McDonald's fait-il de lui quelqu'un d'admirable ? Ou ses habitudes sont-elles des aberrations risibles ?

Il n'y a pas de réponses simples à ces questions. Personnellement, ce qui me fascine et me frappe chez Buffett, c'est sa propension au bonheur.

L'homme n'est pas juste heureux : il irradie la joie de vivre. Il n'aime pas son travail : il l'adore. C'est pourquoi il continue de s'occuper de son conglomérat industriel et financier pendant que des confrères ayant 20 ans de moins que lui sont sur les terrains de golf.

Sa fortune lui permet surtout d'occuper son temps comme il le veut.

« J'ai tout ce que la vie a à offrir, a-t-il dit. J'aime chaque journée. Je danse en me rendant au travail et je ne travaille qu'avec des gens que j'aime<sup>37</sup>. »

À sa mort, Warren Buffett s'est engagé à donner 99 % de sa fortune à la Fondation Bill et Melinda Gates qui s'occupe d'enjeux tels l'éradication de la malaria en Afrique et l'appui à l'éducation des filles dans le monde.

Son geste a fait école : depuis l'annonce de sa décision, plus de 160 milliardaires se sont engagés à donner au moins la moitié de leur fortune à des œuvres caritatives<sup>38</sup>.

Le don de Buffett, qualifié par Bill Gates de « plus gros cadeau jamais offert dans l'histoire de l'humanité », lui procure une grande fierté.

Finalement, le plus grand investisseur de l'histoire dépense son argent sans se soucier de ce que les autres pensent de lui.

C'est vrai quand il achète son déjeuner. Ce sera vrai le jour où il verra le soleil du Midwest se lever pour la dernière fois.

## CHAPITRE 5

# Nos vies incroyables

*Le tout premier jour, ma mère m'a expliqué que cette machine à laver le linge était magique. Elle m'a dit: "Maintenant Hans, nous avons chargé le linge, la machine fera le travail et nous pourrons aller à la bibliothèque." Voilà la magie: vous chargez le linge et qu'est-ce que la machine vous donne en retour? La machine vous donne des livres, des livres pour enfants.*

- Hans Rosling, médecin, théoricien et auteur suédois

La jeune femme continuait à parler, mais je ne suivais plus la conversation. Je fixais sa bague.

C'était il y a quelques années, lorsque j'habitais à Los Angeles. La jeune femme en question était une connaissance. Nous étions à table lors d'un souper entre amis et elle parlait de l'importance de s'impliquer dans le processus politique et de militer pour donner une voix aux plus démunis.

En déposant mon verre de vin, j'avais remarqué qu'elle portait une immense bague de fiançailles à la main gauche, sertie d'un diamant ressemblant à un morceau de glace volé à un glacier du Groenland et planté au sommet d'un anneau d'argent. Je n'avais aucune idée du prix de ces choses, mais la bague était si impressionnante qu'elle devait valoir plusieurs milliers de dollars, peut-être plus de 10 000 \$.

Aux États-Unis, les fiancés sont nombreux à suivre la « règle des trois mois » : le prix à payer pour une bague équivaut à trois mois de salaire brut. Donc, une personne qui gagne 40 000 \$ par année doit dépenser environ 10 000 \$ pour une bague de fiançailles.

Il est impossible de surestimer l'importance d'un mariage à la Walt Disney dans la psyché des Américains. Au cours d'un simple trajet en voiture de 30 minutes à l'heure de pointe, vous pouvez entendre trois publicités de bijouteries à la radio vantant les qualités de leurs bagues de fiançailles. Dans ce conte de fées, si vous n'avez pas un jour une grosse bague à votre doigt, ou si vous n'en offrez pas une à quelqu'un, c'est un peu comme si vous n'étiez pas un adulte à part entière.

Comme Québécois, mon réflexe a été de classer le « culte de la bague » dans la catégorie des choses extrêmes et un peu rétrogrades que l'on voit parfois aux États-Unis.

Puis, j'ai réalisé qu'au Québec aussi, nous avons nos « bagues ».

Nous n'entendons peut-être pas des publicités de bijouteries toutes les dix minutes à la radio, mais nous y entendons celles de nouveaux projets immobiliers, de concessionnaires automobiles, de boutiques de meubles et de spas extérieurs.

Personne ne sursaute quand un couple de jeunes professionnels sans argent fait la bombe dans une piscine de dettes afin d'emménager dans un logement plus luxueux que celui de leurs parents. Et qui dit belle maison dit meubles recherchés, appareils électroniques Apple, ensembles de ski dernier cri et VUS de l'année parce que l'idée d'avoir un enfant est dans l'air.

Bien sûr, tout le monde doit vivre quelque part et il n'y a rien de mal à être bien chez soi. Mais, soyons honnêtes : enveloppée dans le mince emballage de la nécessité et du bon goût, cette vague de consommation à crédit est un rite de passage, une « façon de devenir adulte », comme la bague de fiançailles aux États-Unis.

Au moment où j'écris ces lignes, les dettes de consommation des Canadiens sont plus élevées que celles des Américains – longtemps considérés comme les êtres les plus dépensiers à avoir foulé le sol de notre planète<sup>39</sup>.

Notre niveau olympique de consommation a des conséquences : aujourd'hui, un Canadien sur cinq serait prêt à renoncer à son droit de vote si cela signifiait qu'il n'avait plus à payer ses dettes<sup>40</sup>.

Écrire sur la consommation est délicat. Une dépense inutile pour une personne est vitale pour une autre. Dire à quelqu'un quoi acheter ou quoi ne pas acheter est la meilleure façon de mettre un terme à une conversation.

Et les clichés ne sont jamais loin. Dans le coin droit, le camp des gourmets et des bons vivants. Sans leur café de la troisième vague (où les baristas sont devenus semblables à des sommeliers), leur panini prosciutto-pesto partagé sur Instagram ou leur Audi Q5 de l'année, ils estiment que la vie est terne et beige. Dans le coin gauche, les gens qui épargnent et qui, c'est bien connu, mangent du gruau trois fois par jour et n'ont aucune vie sociale – car cela les forcerait à sortir de chez eux et à dépenser.

Ce qu'on perd de vue dans ce petit débat stérile, c'est à quel point notre quotidien respire le luxe et l'abondance sans que nous en soyons conscients.

Sur les 200 000 années d'histoire de l'espèce humaine, seules les 200 dernières ont été caractérisées par la révolution industrielle qui nous a donné ce que nous estimons être normal aujourd'hui<sup>41</sup>.

Résultat : chaque seconde de notre existence de Nord-Américains du XXI<sup>e</sup> siècle est pilonnée par de véritables chutes Niagara d'avantages et de privilèges que nos grands-parents et nos arrière-grands-parents n'osaient même pas imaginer.

## LE LUXE DE LA NOURRITURE BON MARCHÉ

En 1900, 43 % des dépenses des ménages américains étaient consacrées à l'achat de nourriture. Aujourd'hui, les familles américaines et canadiennes réservent moins de 10 % de leur budget à la nourriture consommée à la maison<sup>42</sup>. Un baron prussien du XVIII<sup>e</sup> siècle tomberait à genoux s'il pouvait visiter le IGA de Châteauguay ou le Provigo de Boucherville.

## LE LUXE DE L'ÉCLAIRAGE

George Washington (1742-1799) a calculé que faire brûler une chandelle durant cinq heures chaque soir pour s'éclairer lui coûtait 14 \$ par année, soit l'équivalent de 1 400 \$ en dollars d'aujourd'hui<sup>43</sup>. De nos jours, une utilisation identique d'une ampoule DEL coûte moins de 5 cents d'électricité par année. S'il vivait à notre époque, George Washington n'en reviendrait pas.

## LE LUXE DE LA SÉCURITÉ

Dans l'après-midi du dimanche 9 janvier 1927, un incendie a éclaté dans le cinéma Laurier Palace, rue Sainte-Catherine Est à Montréal, dans le quartier Hochelaga-Maisonneuve. Soixante-dix-huit enfants sont morts dans ce qui fut l'une des pires tragédies du xx<sup>e</sup> siècle à Montréal. L'une des causes du drame : une porte de secours qui s'ouvrait vers l'intérieur et que les enfants, paniqués, s'empilant les uns sur les autres, n'ont pas pu dégager. L'évènement a marqué les consciences et mené à de nouveaux codes de sécurité dans les immeubles.

## LE LUXE DE L'EAU POTABLE

L'eau courante propre et sécuritaire projetée à haute pression depuis nos aqueducs jusque dans nos maisons est un miracle de tous les instants qui rendrait nos ancêtres – et 2,1 milliards de nos contemporains – fous d'envie. Si vous n'avez pas l'impression d'être bien riche par les temps qui courent, coupez l'arrivée d'eau dans votre cuisine et votre salle de bain pendant quelques jours. Je vous garantis que vous aurez l'impression d'être un multimilliardaire lorsque vous rouvrirez les vannes. (Nous avons manqué d'eau durant 36 heures à la maison récemment. Notre vie « normale » a capoté plus vite qu'une Formule 1 qui frappe un parapet à 200 km/h sur le circuit Gilles-Villeneuve.)

## LE LUXE DE RESTER EN VIE

Il n'y a pas si longtemps, le seul fait d'être un enfant était aussi dangereux qu'être atteint d'un cancer brutal aujourd'hui. Avant l'an 1800, deux enfants sur trois mouraient avant d'atteindre l'âge adulte<sup>44</sup>.

La mortalité infantile n'épargnait personne. Louis XIV, roi de France au moment où le pays était le plus riche du monde, a eu six enfants avec sa femme, Marie-Thérèse d'Autriche : un seul d'entre eux a atteint l'âge adulte. Wolfgang Amadeus Mozart et sa femme Constance Mozart ont aussi eu six enfants : deux seulement ont survécu aux premières années de leur vie.

Aujourd'hui, le taux de mortalité des enfants de moins de cinq ans est inférieur à 1 % dans les pays riches. Ailleurs dans le monde, ce taux a chuté de moitié au cours des 30 dernières années. C'est l'équivalent de 27 écrasements d'avions de ligne évités chaque jour<sup>45</sup>.

Au siècle dernier, une simple infection pouvait être une sentence de mort. En 1924, Calvin Coolidge Jr., le fils âgé de 16 ans du président américain en exercice, est mort des suites d'une cloque infectée à un orteil qu'il s'était faite en jouant au tennis sur un court extérieur de la Maison-Blanche<sup>46</sup>.

Pour ces avancées, on peut remercier sir Alexander Fleming, sir Howard Florey et sir Ernst Boris Chain, les chercheurs qui ont découvert la pénicilline – le premier antibiotique – considérée comme la découverte la plus importante du dernier millénaire<sup>47</sup>. Leurs travaux ont sauvé au moins 200 millions de vies humaines, un nombre qui croît chaque jour.

## LE LUXE DES VACCINS

Un membre de votre famille a-t-il souffert de la polio

récemment ? La maladie qui terrorisait l'ensemble de la planète au xx<sup>e</sup> siècle a été éliminée à 99 % en raison d'un vaccin dont l'invention a stupéfié des centaines de millions de personnes dans les années 1950. Dans son plus récent livre intitulé *Enlightenment Now*, l'auteur Steven Pinker écrit : « Le 12 avril 1955, une équipe de scientifiques américains a annoncé que le vaccin développé par le Dr Jonas Salk contre la polio – cette maladie qui avait tué des milliers de personnes par année, paralysé Franklin Roosevelt et rendu plusieurs enfants malades – était efficace et sécuritaire. [...] Ce jour-là, les gens ont observé des moments de silence, sonné des cloches, fait retentir leurs klaxons, fait entendre les sifflets des usines, pris le reste de la journée de congé, fermé les écoles, convoqué des assemblées, porté un toast, serré des enfants dans leurs bras, sont allés à l'église, ont souri aux étrangers et ont pardonné à leurs ennemis. La Ville de New York a offert d'organiser une parade en l'honneur du Dr Salk, mais ce dernier a poliment refusé<sup>48</sup>. »

## LE LUXE DE LA RETRAITE

De temps immémoriaux, les gens travaillaient six ou sept jours par semaine et jusqu'à leur mort. Il n'y a pas si longtemps, le seul fait de pouvoir espérer arrêter de travailler un jour était impensable. Aujourd'hui, l'Américain moyen prend sa retraite à l'âge de 62 ans. Il y a 100 ans, l'espérance de vie aux États-Unis était de 51 ans – notamment en raison de la forte mortalité infantile<sup>49</sup>.

Ces changements ne représentent qu'une infirme partie des « miracles » qui ont changé nos vies.

Dans son livre intitulé *The Rational Optimist*, l'auteur Matt Ridley montre à quel point les choses ont changé rapidement en Occident.

« Aujourd’hui, 99 % des Américains officiellement désignés comme pauvres ont de l’électricité, de l’eau courante, des toilettes à chasse d’eau et un réfrigérateur, écrit-il, 95 % ont un téléviseur, 88 % un téléphone, 71 % une voiture et 70 % un climatiseur. Cornelius Vanderbilt (un des hommes les plus riches de tous les temps, qui a vécu au XIX<sup>e</sup> siècle) n’avait rien de tout cela<sup>50</sup>. »

Des problèmes existent, bien sûr. Je suis journaliste pour un quotidien et c’est mon travail et celui de mes collègues de les rapporter. La pauvreté est un sujet épineux, complexe, qui ne se résume pas au fait de jouir ou non de l’air conditionné.

Pourtant, comme société, nous prenons rarement le temps de regarder tout le chemin parcouru en quelques décennies. C’est dans notre nature : on s’habitue à la nouveauté. Bientôt, elle cesse de fasciner. Le fait que nous ne pensons pratiquement jamais aux éléments énumérés ci-haut en est la preuve.

Comme l’écrivait Marie Curie, « on ne fait jamais attention à ce qui a été fait, on ne voit que ce qui reste à faire ».

**Le pessimiste a toujours l’air plus intelligent que l’optimiste. Les pessimistes ont l’air de vouloir vous aider tandis que les optimistes ont l’air d’essayer de vous vendre quelque chose – même s’ils ont habituellement raison<sup>51</sup>.**

– Morgan Housel, auteur financier

Tout cela pour dire que le débat sur la frugalité sonne faux à mes oreilles. Si vous avez la chance de pouvoir nourrir vos enfants trois fois par jour, d’avoir chaud l’hiver, d’avoir accès

à des soins de santé de pointe, si vous sortez au restaurant ou au cinéma pour décrocher de temps en temps et s'il vous arrive de monter à bord d'un cylindre volant pressurisé qui vous transporte en Europe en six heures, n'oubliez pas que 100 % des 108 milliards d'êtres humains qui ont vécu avant vous ont eu une vie bien moins opulente que la vôtre.

Pour reprendre le slogan écrit par l'artiste afro-américain Brandan Odums sur des édifices abandonnés à La Nouvelle-Orléans, « je suis le rêve le plus fou de mes ancêtres ».

## **Quand la chance de notre voisin peut nous couler**

La publicité suggère souvent que les gens font des achats de luxe pour impressionner leurs voisins, leurs amis ou leur famille. Je pense qu'il y a autre chose en jeu.

On fait des achats de luxe pour que notre vie soit conforme à l'image que nous avons de nous-mêmes. Nous ne faisons qu'utiliser les objets que la société met à notre disposition pour y arriver.

Lorsque j'habitais en Californie, j'ai acheté une voiture d'occasion décapotable de marque Saab. Pas pour impressionner. Tout simplement parce que je pensais qu'un reporter qui vivait la nomination la plus *cool* de sa vie méritait mieux qu'une Toyota Corolla beige pour se déplacer. Est-ce problématique ? Pas nécessairement, sauf que ce serait plus excitant si ça durait. Avant d'aller faire notre achat, la dopamine libérée par notre cerveau nous plonge dans un état d'anticipation euphorique. Quelques semaines plus tard, notre achat emballant cesse de nous donner des papillons dans l'estomac. Tôt ou tard, une version plus récente attirera notre attention et suscitera notre envie. C'est à ce stade-ci que notre

objet de luxe lève souvent le voile, avec une pointe de revanche, sur ses défauts. (Le toit de ma Saab coulait. Après de grosses averses, l'eau accumulée dans le tissu de la toiture ruisselait à l'intérieur. J'ai commencé à avoir sous la main une serviette de plage dans l'auto en tout temps. Tenez-vous loin des décapotables.)

Au cours des 40 dernières années, le revenu disponible par personne après inflation a doublé aux États-Unis. Or, le niveau de bonheur rapporté par la population, lui, n'a pas changé : environ 33 % des gens se disent « très heureux » en moyenne, depuis quatre décennies<sup>52</sup>.

« Le fait de chercher des améliorations matérielles dans notre vie pour ensuite s'y adapter rend difficile l'atteinte d'une augmentation permanente de notre niveau de bonheur », écrit l'auteur Jonathan Clements dans son livre intitulé *How to Think About Money*.

En fait, cela peut même nuire à notre bonheur. Une récente étude montre que les Canadiens habitant le même quartier que des gens ayant gagné à la loterie sont plus à risque de faire faillite. Vous avez bien lu : la chance de notre voisin peut nous couler.

Les chercheurs croient que le phénomène fonctionne comme suit : notre troisième voisin gagne à la loterie, rénove sa maison et arrive chez lui en BMW. Cela nous incite à faire rénover notre cuisine ou à aller dans le Sud même si nous n'en avons pas les moyens<sup>53</sup>.

Vous vous dites peut-être que vous ne feriez pas une erreur aussi grossière, que votre voisin mène sa vie et que vous menez la vôtre. Peut-être. Mais, au-delà des faillites, des décennies de recherche montrent que nous sommes beaucoup plus influençables que nous aimons le croire.

Dans une célèbre expérience publiée en 1951 aux États-Unis par le psychologue Solomon Asch, des participants devaient passer des tests visuels simples, comme comparer la longueur d'un trait noir imprimé sur une carte avec trois autres traits imprimés sur une autre carte.

Le test était truqué : sur les huit participants d'un groupe, sept étaient des acteurs payés pour donner des mauvaises réponses à chacun des tests. Chaque groupe ne comportait en somme qu'un seul vrai participant, qui ignorait tout du subterfuge.

Durant les tests, 75 % des « vrais » participants ont donné au moins une réponse manifestement fausse. Ces participants préféraient adopter l'opinion unanime des autres membres du groupe – même si leurs propres yeux leur disaient qu'ils avaient tort.

Pourquoi les participants ont-ils fait ce choix ? Interviewés après l'expérience, les « vrais » participants ont dit qu'ils savaient que leurs réponses étaient fausses, mais qu'ils avaient décidé de le faire quand même de crainte d'être ridiculisés ou d'avoir l'air « étranges ». Quelques-uns des participants ont aussi dit qu'ils croyaient réellement que la réponse du groupe était la bonne même si, dans un test témoin, 99 % des gens trouvaient les réponses exactes<sup>54</sup>.

Vus sous cet angle, nos choix « rationnels et indépendants » semblent beaucoup moins rationnels et indépendants, et beaucoup plus influencés par notre environnement.

**Chaque homme est sincère lorsqu'il est seul ; mais vienne à entrer une seconde personne, l'hypocrisie commence.**

– Ralph Waldo Emerson, essayiste, philosophe et poète américain du XIX<sup>e</sup> siècle

## En voiture avec Dan

Alors, avoir un mode de vie qui tourne autour du luxe rend-il heureux ? Pas si l'on en croit Dan Bilzerian.

Playboy affectionnant les voitures rapides, les fusils d'assaut chargés et les top-modèles en bikini, Dan Bilzerian est une sorte de croisement entre une vedette rock et votre neveu qui se filme en train de sauter du toit du chalet avec sa planche à neige.

Surnommé le « roi d'Instagram » en raison de ses plus de 24 millions d'abonnés, Dan Bilzerian est un joueur de poker et le fils de Paul Bilzerian, un richissime homme d'affaires de Wall Street qui vit aujourd'hui en exil après avoir été reconnu coupable de fraude.

Si l'achat compulsif de produits dénotant un statut social élevé était fait homme, il aurait l'apparence de Bilzerian. Une photo sur Instagram le montre au volant d'une voiture sport qui semble avoir coûté 500 000 \$. Une autre le place au centre de quelques femmes pratiquement nues, riant sur un yacht amarré dans une baie bleu rince-bouche.

Dans une entrevue donnée il y a quelques années, le « playboy » note qu'il est difficile pour lui d'avoir du plaisir parce qu'il est habitué au luxe extrême depuis son adolescence.

Pour l'expliquer, il utilise l'exemple d'une voiture. « Lorsque j'avais 16 ans, mon rêve était de posséder une Mustang Cobra, dit Dan. La recevoir en cadeau m'aurait donné un 10 sur une échelle de 10. »

Or, dit-il, recevoir une Ferrari – une voiture beaucoup plus coûteuse qu'une Mustang – lui aurait aussi procuré un 10.

« Car vous ne pouvez pas aller plus haut que 10, n'est-ce pas ? »

Si Dan avait eu la Ferrari et que, quelques années plus tard, son père lui avait offert une BMW M5 comme cadeau de fin d'études, Dan évalue qu'il aurait alors été à 7 sur 10. « Essentiellement, je vis une baisse de qualité avec une BMW. »

Mais s'il avait possédé la Mustang depuis ses 16 ans, recevoir une BMW M5, une voiture plus luxueuse, l'aurait à nouveau propulsé à 10.

« La BMW M5 est la même, dit Dan. Vous êtes la même personne. Vous êtes au même point dans la vie. La seule différence est votre point de vue qui est influencé par votre expérience précédente<sup>55</sup>. »

Ce que Dan Bilzerian explique de façon si éloquente, c'est que les humains s'adaptent à leur environnement et ont toujours besoin de vivre des « high » plus élevés pour retrouver la même sensation de plaisir.

Comme l'a dit l'humoriste américain Chris Rock, « si Bill Gates se réveillait demain matin avec la fortune d'Oprah, il sauterait par la fenêtre ».

La conclusion de Dan : vivre une « vie de rêve » est sans doute plus agréable que travailler de nuit dans un entrepôt d'Amazon. Mais ce n'est pas une façon d'atteindre le bonheur. En fait, cela vous en éloigne.

« Quand les gens demandent pourquoi les riches ne sont pas aussi heureux, je pense que c'est parce qu'ils ont haussé la barre tellement de fois au fil des ans que seules les meilleures choses vont les satisfaire aujourd'hui. C'est un peu comme le gars qui gagne à la loterie : un an plus tard, il est

statistiquement moins heureux que le gars qui a été amputé de la jambe l'année précédente. »

Il est facile de regarder quelqu'un comme Dan Bilzerian et de rouler les yeux. Ce qu'il vit est tellement gros, tellement caricatural. Qu'est-ce que cela a à voir avec moi ? Je ne veux pas de Lamborghini, je ne veux pas de yacht !

Nous avons tous notre Dan Bilzerian intérieur. L'envie d'acheter pour le plaisir d'acheter. De croire que vivre parmi des objets neufs et coûteux nous rendra plus heureux.

Plus on vieillit, plus ce petit jeu coûte cher. La bouteille de vin qui nous aurait transportés au paradis à 20 ans est tout juste bonne à ajouter à la recette de sauce à spaghetti dix ans plus tard.

C'est ce que les chercheurs appellent l'« adaptation hédoniste ».

J'ai même été surpris de remarquer que l'adaptation hédoniste fonctionne non seulement avec mes propres achats, mais aussi avec les achats des autres.

Par exemple, la première fois que je me rends dans une maison fraîchement rénovée, j'ai toujours l'impression d'entrer dans les pages d'un de ces épais magazines de design à 22 \$ l'exemplaire. Dans chaque recoin et dans chaque détail se trouve la comparaison impossible à éviter avec mon propre logement, non rénové.

La seconde fois que j'y retourne ? Je suis « là », dans cette maison. L'attrait des beaux meubles et du design recherché n'a plus la même portée, ni la même urgence. Le luxe qui m'entoure n'est pas le mien. Peu importe : il a perdu son pouvoir de fascination. Il est devenu normal.

## **Californie ou Midwest ?**

Seriez-vous plus heureux si vous habitiez en Californie ?

Le psychologue Daniel Kahneman, lauréat du prix Nobel d'économie, s'est penché sur la question. Dans une célèbre étude intitulée « Est-ce que vivre en Californie rend les gens heureux ? », Kahneman et son équipe ont interviewé 2 000 étudiants de quatre universités, deux dans le Midwest et deux en Californie.

Dans leurs réponses, les étudiants des deux régions ont dit être satisfaits de la vie de façon égale. Or, l'ensemble des étudiants disaient s'attendre à ce que ceux qui vivaient en Californie soient plus heureux.

Pourquoi ? Les répondants ont employé un biais cognitif courant : celui de la saillance. En comparant les deux régions, ils ont tout de suite pensé à l'élément saillant qui différencie la Californie du Midwest : le climat. Les répondants ont ensuite accordé au climat un poids disproportionné dans l'équation du bonheur, sans réaliser que la température de l'air ne joue pas un rôle clé dans le niveau de satisfaction exprimé par les gens à propos de leur vie.

Est-ce que la même chose pourrait être vraie à propos de l'argent ?

En d'autres mots, si j'essaie de comparer mon niveau de bonheur à celui d'un joueur de hockey de la LNH, la première chose qui me vient en tête est la différence entre nos trains de vie. Le joueur de la LNH habite dans une maison plus luxueuse que la mienne, conduit un véhicule coûteux et porte des habits faits sur mesure – son compte Instagram en témoigne.

Or, peut-être que j'aime davantage mon travail que lui aime le sien. Peut-être que ce joueur est en instance de divorce. Peut-être en a-t-il ras le bol d'être sur la route et de ne pas voir ses

jeunes enfants les fins de semaine.

Dans la grande équation du bonheur, le train de vie n'occupe pas toute la place, bien au contraire.

**Je souhaite que tous puissent devenir riches et célèbres et avoir tout ce dont ils ont toujours rêvé afin qu'ils puissent voir que ce n'est pas la solution.**

– Jim Carrey, acteur et humoriste

Devenir riche pour espérer dépenser davantage peut changer notre vie. Mais c'est une illusion de croire que cela nous rendra plus heureux.

La façon prudente d'aborder l'achat d'objets coûteux est donc de se dire que le plaisir qu'ils nous procureront s'estompera avec le temps. Si ce n'était pas le cas, tous les objets déjà en notre possession feraient de nous des gens comblés.

## **« Mes attentes ont été réduites à zéro »**

Au fait, le playboy Dan Bilzerian savait de quoi il parlait lorsqu'il a mentionné l'exemple du gars ayant gagné à la loterie et de celui qui se remet d'une amputation.

C'est l'étude la plus célèbre sur le phénomène de l'adaptation hédoniste.

Pour la réaliser, des chercheurs ont interviewé des gens qui venaient de gagner entre 50 000 \$ US et un million de dollars à la loterie d'État de l'Illinois. Ils ont aussi rencontré des gens qui avaient subi des accidents terribles qui les avaient rendus paraplégiques ou quadriplégiques.

Les deux groupes devaient noter, sur une échelle de 1 à 5, le

plaisir qu'ils prenaient dans diverses activités quotidiennes comme discuter avec un ami, regarder la télévision, prendre leur petit déjeuner, rire d'une blague ou recevoir un compliment.

Constat des chercheurs : un an plus tard, les gens qui avaient subi un important accident tiraient plus de plaisir de leur quotidien que ceux qui avaient gagné à la loterie<sup>56</sup>.

La suite logique est facile à trouver : dépensez moins, dépensez mieux et augmentez votre niveau de bonheur.

Pourtant, on dirait que le simple fait d'évoquer une diminution de ses dépenses est étrange et controversé. Sans doute par réflexe, notre cerveau associe cette idée à une diminution directe de notre niveau de bonheur.

Qui aujourd'hui roule en Toyota quand il aurait les moyens de se déplacer en BMW ? Qui habite dans une maison confortable quand il pourrait se faire construire une maison trophée ?

Les millionnaires, voilà qui.

Consciemment ou non, ils ont intégré dans leur vie un principe encapsulé par une phrase écrite par Peter Adeney : « Le luxe est mieux apprécié lorsqu'il forme un contraste fort et intéressant avec notre quotidien – pas lorsqu'il en constitue la trame<sup>57</sup>. »

Le luxe automatique ne nous rend pas heureux. Il aspire notre revenu et le temps de notre vie que nous avons consacré à l'obtenir, et les fait disparaître à tout jamais.

CHAPITRE 6

**15 \$ par jour,  
millionnaire pour toujours**

---

*ÉCONOMISER: pratique obsolète  
consistant à dépenser moins d'argent  
qu'on en gagne. Jadis vu comme un  
comportement vertueux, aujourd'hui  
considéré comme une inquiétante  
forme de déviance.*

- Jason Zweig, journaliste financier

Certaines des personnes interviewées dans ce livre sont des ingénieurs, des spécialistes en marketing, des comptables, des propriétaires de petites entreprises. Ils ne gagnent pas des salaires de médecins ou de PDG, mais plusieurs font plus d'argent que la moyenne des Québécois.

Pas Julien.

Lorsqu'il aperçoit une Porsche décapotable qui s'apprête à passer près de lui, Julien (nom d'emprunt) détourne le regard pour être certain de ne pas donner à son conducteur ne serait-ce qu'un millième de la valorisation ou de l'admiration qu'il pourrait rechercher.

« Je sais bien qu'il y a des choses pires que ça dans la vie, dit-il. Mais le jour où tu commences à trouver que voiture équivaut à bonheur, tu tends vers cette idée. Je trouve que c'est malsain. Ça n'a rien à voir. »

Montréalais célibataire de 45 ans aux cheveux poivre et sel, Julien a étudié en théâtre, écrit un roman et fait de la coopération internationale. Il habite un 4 ½ dans le quartier Villieray. La plupart du temps, il se déplace à pied ou à vélo. L'hiver, il utilise sa voiture (sa « machine à paresse » comme il la surnomme), une Honda Fit.

Ces jours-ci, Julien travaille à un projet d'écriture. « Mais là, ça n'avance pas. Je m'assois pour écrire et rien ne sort... Je suis bloqué. Je travaille là-dessus. »

Comment Julien a-t-il pu accumuler une valeur nette dans les sept chiffres qu'envieraient des gens 25 ans plus âgés que lui ?

Quand il était jeune, Julien savait qu'il ne se lançait pas sur le chemin de la fortune lorsqu'il a choisi de faire carrière en théâtre. « C'est un métier où les entrées d'argent sont irrégulières. J'ai compris ça dès le premier jour, alors j'étais

prêt. »

Il a développé une technique pour ne jamais avoir à s'endetter : il avait patiemment accumulé l'équivalent de six mois de dépenses dans son compte bancaire. C'était son fonds d'urgence.

« Dans les périodes où j'avais moins d'entrées d'argent, je me mettais en mode zone rouge : je réduisais mes dépenses et je pigeais dans mon fonds d'urgence. Ensuite, quand je recommençais à travailler, je restais en mode zone rouge jusqu'à ce que j'aie rebâti mon fonds d'urgence. »

Pour survivre durant ces années, Julien a fait toutes sortes de boulots « pas très intéressants ».

Un de ces emplois était celui de portier à l'Hôtel Le St-James, dans le Vieux-Montréal, l'un des hôtels les plus luxueux en ville.

« Les clients de cet hôtel, ce sont des gens que tu ne croises jamais dans la rue. Ils vivent dans une autre galaxie. C'est un gars qui arrive de New York pour la fin de semaine, le samedi il va s'acheter un hélicoptère à Mirabel parce qu'il a entendu dire qu'il y a là une super compagnie qui vend des hélicoptères... »

Les super riches, dit-il, croient réellement faire partie d'un monde différent.

« À force de toujours te faire faire des courbettes dans la vie, tu finis par croire que tu as plus de valeur que les autres. Moi, j'ai dit non. Il n'y a personne dans cet hôtel qui avait plus de valeur que bien des gens que je connais, ni même que moi. » Parmi les super riches, Julien avait l'impression d'être un anthropologue en mission. Il n'a pas été mécontent de quitter ce travail.

À l'époque où il étudiait au cégep, la mère de Julien a acheté un quintuplex à Montréal. Julien a commencé à travailler comme concierge dans l'immeuble. « Je m'occupais de trouver des locataires et de choisir les entrepreneurs pour faire des travaux. Petit à petit, j'ai pris de l'expérience. »

À 30 ans, Julien a repéré un immeuble en mauvais état à vendre sur la rue de Bordeaux, dans le quartier Hochelaga-Maisonneuve. Le prix : 225 000 \$ pour neuf logements. Julien a décidé de contracter une hypothèque et de l'acheter – sa mère a cosigné le prêt, mais n'a pas investi d'argent.

« La première année, c'était *rock'n'roll*. J'ai dû évincer des locataires à problèmes, les logements étaient endommagés... Petit à petit, j'ai tout rénové moi-même. J'ai trouvé des locataires plus tranquilles et les prix des loyers ont aussi augmenté. »

La valeur de son immeuble ayant augmenté, Julien a contracté une deuxième hypothèque pour acheter un autre bâtiment. « Je n'ai pas mis d'argent dans l'achat de mon deuxième immeuble. J'ai simplement exécuté des travaux que je financais à même les revenus des loyers. »

Pendant les huit premières années de son nouveau rôle de propriétaire, Julien n'a pas tiré un dollar de ses logements. Tout était réinvesti.

Aujourd'hui, Julien est propriétaire de deux immeubles à revenus, incluant un grand espace commercial. Il a 29 locataires. Administrer tout ça lui prend moins de deux journées par semaine.

Sa valeur nette a largement dépassé le million de dollars, mais Julien ne cherche pas à la faire croître davantage en achetant d'autres immeubles. « Je tiens à ma liberté », dit-il.

Chaque mois, Julien se verse 2 500 \$ en salaire dans son compte personnel. Il utilise cet argent pour faire l'épicerie, payer ses voyages, aller au resto et... payer son propre loyer.

« Les gens sursautent toujours quand ils apprennent que je suis locataire. Mais j'aime mon appartement et j'aime mon quartier. Je paie 560 \$ par mois pour un 4 ½. C'est moins cher que n'importe lequel de mes logements. »

Julien s'est toujours dit que maintenir un train de vie peu élevé avait des avantages.

« Si j'avais des dépenses annuelles de 50 000 \$ et que j'avais envie de partir trois mois au Monténégro pour explorer un projet d'écriture, je ne pourrais pas me le permettre. Mais là, je peux le faire. »

Julien fait un grand voyage par année – un mois en Amérique latine ou en Asie. Il loge dans des hôtels bon marché et mange dans des restaurants populaires.

« Ce n'est pas pour me priver. C'est juste que pour moi, un gros hôtel 5 étoiles, c'est un éteignoir complet. C'est le dernier endroit où j'ai envie d'aller. Ce n'est pas dans ma mentalité. »

Julien a l'habitude d'acheter des objets de qualité, comme une nouvelle chaise de bureau qu'il vient de se procurer et qui lui a coûté « pas mal cher ». Lorsque c'est possible, il essaie aussi d'acheter ce dont il a besoin sur Kijiji pour encourager la réutilisation.

« Je me dis parfois que je suis chanceux de ne pas avoir des goûts luxueux. Mais c'est aussi une décision, ce sont des convictions éthiques qui alimentent ça. »

À 20 ans, il s'en doutait. Aujourd'hui, il le sait : l'argent et le bonheur sont deux choses distinctes.

« C'est sûr que sous un certain seuil, c'est beaucoup plus

difficile d'être bien. Être vraiment *cassé*, ça augmente ton niveau de stress. Mais à partir d'un revenu correct, le lien entre l'argent et le bonheur n'existe plus. C'est pour ça que je n'aime pas m'identifier au monde de l'argent. »

Julien, c'est votre voisin. C'est le type debout à vos côtés lors d'un concert extérieur au Festival de jazz, le casque de vélo accroché à son sac à dos. C'est le gars qui lit le journal à une table ensoleillée d'un café de quartier à 10 heures un lundi matin.

C'est aussi la preuve qu'être riche n'a rien à voir avec le fait de toucher des revenus importants, de conduire la même voiture que James Bond ou d'avoir un titre prestigieux imprimé sur sa carte professionnelle.

## **15 \$ par jour**

Discuter avec Julien m'a rappelé l'histoire de Ronald Read, cet ancien pompiste au mode de vie frugal qui a légué 8 millions de dollars à l'hôpital et à la bibliothèque de la petite ville de Brattleboro, au Vermont, dont il est question dans l'avant-propos de ce livre.

Pendant que j'écrivais mon reportage sur M. Read, j'avais contacté l'auteur du livre *Millionaire Teacher*, Andrew Hallam, qui estime avoir lu au moins 400 livres sur les finances personnelles avant d'avoir fêté ses 35 ans.

Je voulais connaître son avis. J'avais l'impression que la vie de Ronald Read était carrément surréelle. Andrew était-il lui aussi surpris par ce récit aux airs de conte de Disney ?

« Ça peut sembler contre-intuitif, mais cette histoire ne me surprend pas, m'avait-il répondu. En fait, je suis prêt à affirmer que la plupart d'entre nous connaissent au moins un retraité multimillionnaire secret comme M. Read. Nous ne

savons tout simplement pas qu'ils sont riches. »

Les gens qui obtiennent de tels résultats commencent à investir quand ils sont jeunes et ils vivent une longue vie, m'a dit Andrew Hallam. « Or, il est faux de croire qu'ils doivent avoir un gros salaire – ou même un salaire moyen – pour faire croître leur valeur nette. »

Tout ce qu'il faut, c'est 15 \$ par jour.

« Prends une personne de 20 ans qui épargnerait et investirait 15 \$ par jour. Avec les années, son salaire va augmenter, disons de 3 % par année, ce qui couvre à peu près l'inflation. La bourse canadienne a généré des gains annuels moyens de plus de 9 % au cours des 80 dernières années, période qui inclut plusieurs krachs boursiers. Malgré cela, une personne qui investirait 15 \$ par jour dans le marché canadien, avec une hausse pour couvrir l'inflation entre l'âge de 20 et de 80 ans, accumulerait une somme de plus de 13 millions de dollars. Cette personne deviendrait millionnaire à l'âge de 52 ans en moyenne. »

Millionnaire à 52 ans. Avec 15 \$ par jour.

Je reprends contact avec Andrew Hallam, curieux de connaître son opinion sur les millionnaires québécois interviewés dans ce livre.

À ce moment, Andrew Hallam fait du camping avec sa femme, Pele, dans un camion au Mexique, dans la région du lac de Chapala, le plus grand lac d'eau douce du pays.

« Ensuite, nous descendrons dans le sud du Mexique, au Panama, au Belize, au Costa Rica, au Nicaragua, puis en Amérique du Sud, me dit-il. Ça va peut-être nous prendre une éternité pour nous rendre en Argentine, mais nous allons le faire ! »

Depuis notre dernière conversation, lui et sa femme avaient cessé d'enseigner. Aujourd'hui, à la fin de la quarantaine, ils voyagent à temps plein autour du monde, parfois à vélo, avec leurs sacoches.

Peu importe où il se trouve, Andrew Hallam continue d'écrire ses livres en plus de publier des chroniques sur l'investissement. Au fil des ans, il a fait plus de 120 présentations sur la finance et l'investissement dans une vingtaine de pays. Il s'est déjà rendu en Suisse, en Chine et à Hong Kong au cours d'un seul mois.

« Cela m'a permis de voir des choses fascinantes, me dit-il. J'ai rencontré des gens qui gagnaient des centaines de milliers de dollars par année qui avaient l'apparence des riches, mais qui n'avaient pas vraiment d'argent. J'ai aussi rencontré des gens avec des revenus modestes qui avaient d'importants placements qu'ils avaient accumulés eux-mêmes, à partir de rien. »

Peu importe le pays où ils résident, les riches, dit Andrew Hallam, ont deux choses en commun : « Ils vivent sous leurs moyens et ils font croître leurs chances de succès de façon exponentielle en investissant leur argent de manière efficace. »

Vivre en deçà de ses moyens ne veut pas dire vivre comme une personne pauvre. Mais les gens riches ont une bonne partie de frugalité dans leur vie.

Par exemple, de nombreuses cultures valorisent les signes extérieurs de la richesse, notamment les Chinois de Hong Kong ou les descendants chinois à Singapour, dit-il.

« Pour eux, avoir l'air riche est très important. Ils ont souvent l'air de dépenser beaucoup d'argent. S'ils peuvent conduire des voitures coûteuses et vivre dans des maisons tape-à-l'œil, ils peuvent aussi être particulièrement frugaux et soucieux des

coûts dans des domaines qui ne sont pas visibles. »

Parallèlement, beaucoup de « nouveaux riches » incarnent souvent le syndrome du « gros parleur, petit faiseur », fait-il remarquer.

« Beaucoup de gens jouissent de revenus extraordinaires. Mais l'argent leur brûle les doigts à un rythme si élevé que si leurs revenus en venaient à s'épuiser, ils seraient vite dans la rue en train de tendre leurs tasses de café en or aux passants. Les riches peuvent maintenir leur niveau de vie sans travailler. Les riches de façade ne le peuvent pas. »

**Le désir est un contrat que vous passez avec vous-même d'être malheureux jusqu'à ce que vous obteniez ce que vous voulez.**

– Naval Ravikant, homme d'affaires et investisseur américain

Quant à ses propres finances, elles sont assez exceptionnelles, merci. Andrew Hallam dit que ses revenus d'écriture sont suffisants pour permettre à lui et à sa femme de voyager sans avoir à puiser dans leurs placements – qui s'élèvent à plusieurs millions de dollars. Leurs économies continuent tout simplement de croître et de se multiplier pendant qu'ils sont occupés à découvrir le monde.

« Nous ajoutons encore de l'argent à nos investissements. Et nous suivons chaque sou que nous dépensons. Nous faisons cela depuis des années et je pense que tout le monde devrait le faire. »

Pour plusieurs, la tâche peut paraître pénible ou inutile. Mais les études démontrent que c'est la meilleure façon de garder et

de reprendre le contrôle de ses finances, même lorsqu'on touche un gros salaire ou qu'on a des placements importants.

« Je ne suis pas un fan des budgets, car vos dépenses vont fluctuer énormément d'un mois à l'autre, dit Andrew Hallam. Mais je crois en l'importance de suivre ses dépenses. Quand les gens le font, ils dépensent beaucoup moins. Cela leur donne le potentiel de pouvoir investir plus d'argent. »

## **La note d'Einstein**

En novembre 1922, alors qu'il séjournait à l'Imperial Hotel de Tokyo, Albert Einstein était coincé. Il voulait donner un pourboire à un messenger qui venait de lui apporter une note à sa chambre, mais n'avait pas d'argent sur lui.

Le physicien a alors eu l'idée d'écrire une pensée sur le papier à lettres de l'hôtel et de l'offrir au messenger. Ce bout de papier, lui a-t-il dit, aurait sans doute plus de valeur un jour que les quelques sous de pourboire qu'il lui aurait donnés.

Einstein avait raison. En 2017, la note a été vendue dans une vente aux enchères à Jérusalem. Un acheteur anonyme l'a acquise pour la somme de 1,56 million US<sup>58</sup>.

Sur la feuille, Einstein avait écrit, en allemand : « Une vie calme et modeste apporte plus de bonheur que la poursuite du succès, combinée à l'agitation constante qu'elle engendre. »

Einstein venait de remporter le prix Nobel de physique lorsqu'il a écrit ce mot. Sa vie avait basculé : l'adulation, la gloire et les invitations de toutes sortes faisaient désormais partie de son quotidien. On comprend que cette frénésie le rendait nostalgique de l'époque où il pouvait travailler et réfléchir comme il l'entendait, sans rien devoir à personne.

J'ai l'impression que la théorie du bonheur d'Einstein

s'applique à Julien, à Andrew et aux autres millionnaires interviewés dans ce livre.

Certains ont des carrières exigeantes en termes de temps, d'horaires et de responsabilités. Cela dit, aucun des millionnaires ne m'a donné l'impression si bien décrite par Einstein de vivre une vie agitée à la poursuite du succès.

Les gens à qui j'ai parlé n'ont pas attendu de voir leur valeur nette atteindre les sept chiffres pour être heureux. Ils ont tout simplement compris, à un jeune âge, que l'argent qui n'est pas dépensé a un pouvoir encore plus magique que l'argent qui l'est.

Cette leçon est simple, mais elle est étonnamment peu connue.

À l'inverse, le milliardaire Charlie Munger, partenaire d'affaires et ami de longue date de Warren Buffett, dit que la meilleure façon de mener une vie de misère est de dépenser plus que ce que l'on gagne.

« Il y a longtemps vécu un homme qui est devenu le compositeur le plus célèbre du monde, mais qui était misérable la plupart du temps, a-t-il déjà déclaré. Il était misérable entre autres parce qu'il dépensait toujours plus que ses revenus. Cette personne s'appelait Mozart. Si Mozart ne pouvait pas s'en tirer avec ce genre de conduite idiote, je ne pense pas que vous devriez essayer<sup>59</sup>. »

CHAPITRE 7

## Le collectionneur

*L'ignorant affirme,  
le savant doute,  
le sage réfléchit.*

- Aristote, philosophe grec

Le bureau de Stephen Jarislowsky domine le centre-ville de Montréal 20 étages au-dessus de la rue Sherbrooke Ouest, près de l'Université McGill.

La pièce est remplie de plantes vertes, de cactus géants, de photos de famille et de tableaux : trois toiles du peintre québécois Jean-Paul Lemieux, qui était un ami de M. Jarislowsky, habillent les murs.

Assis derrière le bureau où il passe ses journées depuis plus d'un demi-siècle, M. Jarislowsky m'invite à m'asseoir. Janice, son adjointe qui travaille pour lui depuis plus de 20 ans, referme discrètement la porte de la pièce.

Je fais remarquer à M. Jarislowsky à quel point ses plantes sont impressionnantes. « Je suis un collectionneur », laisse-t-il tomber, les yeux rieurs derrière ses lunettes.

« Vous collectionnez les plantes, M. Jarislowsky ? »

« Je collectionne les plantes, l'art et l'argent. »

À 93 ans, Stephen Jarislowsky est l'une des personnes les plus riches du monde. Sa fortune est évaluée à 2,11 milliards de dollars. Lorsque j'ai lancé le projet de ce livre, j'ai décidé de rencontrer des millionnaires québécois et de les écouter. Je me suis dit que m'asseoir avec un milliardaire ne pouvait pas nuire non plus.

Né à Berlin en 1925, Stephen Jarislowsky a fui l'Allemagne nazie pour se rendre aux États-Unis avec sa famille quand il était enfant. Il a été conscrit par l'armée américaine et envoyé faire du contre-espionnage au Japon durant la Seconde Guerre mondiale. Il parle couramment cinq langues, est détenteur d'une maîtrise en administration des affaires de Harvard et a fondé Jarislowsky Fraser, l'une des plus grandes sociétés de gestion au Canada, qui n'a jamais été poursuivie par un client

en 63 ans d'existence. Philanthrope, il finance la recherche universitaire et a reçu 11 doctorats *honoris causa*.

Stephen Jarislowsky adore acheter des biens dont personne ne veut et qui, par conséquent, sont offerts à bas prix comme les actions de grandes entreprises lors des crises boursières ou encore l'immobilier à Westmount dans les années 1970.

« J'ai payé ma maison 100 000 \$ quand le FLQ faisait sauter des boîtes aux lettres et que beaucoup d'anglophones déménageaient à Toronto, dit-il. La maison avait besoin de travaux, mais c'était toute une aubaine. Elle vaut aujourd'hui 5 millions. »

Dans son livre autobiographique intitulé *Dans la jungle du placement*, M. Jarislowsky dit qu'acheter du luxe n'a jamais été une priorité pour lui. « Pour moi, l'argent a toujours été un moyen et non une fin. [...] J'habite la même maison à Westmount avec ma femme, Gail, depuis 32 ans. Les biens matériels ne m'ont jamais attiré, à l'exception des œuvres d'art. Les grandes demeures, les bateaux et les avions privés ne signifient rien pour moi<sup>60</sup>. »

Aujourd'hui, 13 ans après avoir écrit ces lignes, Stephen Jarislowsky a apporté quelques changements dans sa vie. Il lui arrive de louer un jet privé lorsqu'il voyage aux Bahamas avec sa femme, leurs enfants et leurs petits-enfants. Mais le milliardaire a toujours un œil sur la facture. « Dans quelques jours, ma femme et moi irons en Colombie-Britannique et nous prendrons un vol d'Air Canada. C'est un vol sans escale, alors je ne voyais pas l'intérêt de dépenser 80 000 \$ pour un aller-retour en jet privé. »

Avion privé ou pas, maintenant que sa valeur nette augmente d'environ 1,5 million de dollars par semaine en moyenne, M. Jarislowsky vit comme il en a envie. « Ce serait très

difficile pour moi de tout dépenser », dit-il.

Au début de sa carrière, quand il est arrivé à Montréal pour travailler comme ingénieur chez la compagnie Alcan, Stephen Jarislowsky était loin de mener la vie d'un riche. C'est ce qui explique qu'il ait pu s'enrichir tout au long de sa vie : « À 25 ans, je n'avais pas une vie luxueuse. Ce n'est pas que je n'en avais pas le goût, mais j'étais discipliné. »

Avec sa formation d'ingénieur spécialisé en finances, M. Jarislowsky visitait des douzaines de compagnies par année, dans les années 1950. C'est ce qui lui a donné son flair pour identifier les entreprises qui avaient les meilleurs gestionnaires et qui évoluaient dans des industries en croissance.

Quand il a fondé Jarislowsky Fraser, en 1955, il a investi 100 \$ de sa poche. Aujourd'hui, Jarislowsky Fraser gère près de 40 milliards de dollars pour le compte de gouvernements, de sociétés, d'universités, d'institutions et de syndicats.

Dans sa propre vie, M. Jarislowsky voulait atteindre l'indépendance financière « pour ne pas me faire dire quoi faire par les autres ». Or, devenir milliardaire n'a jamais été un but : « Je voulais surtout éviter les risques et m'assurer de faire fructifier mes placements et ceux de mes clients. »

« Est-ce qu'il faut avoir un gros salaire pour s'enrichir, M. Jarislowsky ? »

« Non ! Les avocats et les médecins, ce sont les pires ! Ils ont toujours gagné beaucoup d'argent, mais ils n'ont jamais pensé à investir... »

« Essayiez-vous de les convaincre d'épargner ? »

« J'ai essayé avec mes clients. J'ai essayé de les convaincre d'économiser, de ne pas dépenser plus que leurs revenus. Tous

ne m'ont pas écouté. Mais, 50 ans plus tard, ceux qui m'ont écouté ont une belle retraite. Ils n'ont pas de soucis... »

## **Pas de dettes**

Les règles de l'enrichissement, explique M. Jarislowsky, sont simples. Il faut économiser une partie de sa paye et l'investir pour rechercher une croissance à long terme, pas une croissance instantanée. Et il faut se tenir loin des dettes.

« Je ne me suis jamais endetté, même lorsque je n'avais pas énormément d'argent. J'ai eu une hypothèque durant six mois, le temps de vendre des actions pour payer ma maison. C'est tout. Une dette, c'est un risque. J'ai toujours voulu éviter les risques inutiles. »

Une autre décision de M. Jarislowsky a consisté à ne pas commencer à vivre de manière extravagante quand ses revenus ont commencé à augmenter. « J'ai toujours voyagé, mangé au restaurant et tout ça, mais je n'augmentais pas le coût de ma vie au-delà du niveau de l'inflation. J'avais une belle Mercedes, mais je la gardais 15 ans. Ça m'a permis de réinvestir mon argent et de faire grossir ma boule de neige plus rapidement encore. »

« Autour de vous, les gens vous incitaient-ils à changer de voiture, à acheter un modèle de l'année ? »

« Absolument ! Moi, je leur répondais que ma voiture fonctionnait bien, c'est tout. Je la gardais en bonne condition. Ma Mercedes à Vancouver, elle a 29 ans et elle roule très bien encore ! J'aime mieux utiliser ma tête et réfléchir à la façon la plus économe et la plus sûre de placer mon argent. »

Ce qui l'a motivé au départ, et encore aujourd'hui, c'est de savoir que l'argent récompense ceux qui le laissent travailler. « J'avais appris que si tu doubles ton argent tous les dix ans et

que si tu commences tôt dans la vie, ça ne prend pas beaucoup de temps pour accumuler une fortune. »

M. Jarislowsky prend un crayon et commence à écrire sur une feuille quadrillée. « Si on prend une personne qui investirait 10 000 \$ à l'âge 20 ans et que son argent doublait tous les dix ans, elle aura 20 000 \$ à 30 ans, 40 000 \$ à 40 ans, 80 000 \$ à 50 ans, 160 000 \$ à 60 ans, 320 000 \$ à 70 ans, 640 000 \$ à 80 ans et 1 280 000 \$ à mon âge. Et si je vis jusqu'à 100 ans, ça devient 2 560 000 \$ ! Rien qu'avec 10 000 \$, sans rajouter d'argent ! Pas besoin d'être un génie, pratiquement tout le monde peut faire ça. »

Des résultats qui seraient plus impressionnants encore si cette personne décidait d'épargner et d'investir une partie de son salaire en cours de route. « Dans mon exemple, imaginez si on rajoutait 10 000 \$ par année aux placements. Ça aurait un effet incroyable ! Tout ça, sans rien faire ! La boule de neige pourrait croître encore beaucoup, beaucoup plus rapidement. »

Pour qu'un placement double tous les dix ans, il faut que sa valeur augmente en moyenne de 7 % par année environ. Au cours des 100 dernières années, les marchés boursiers canadiens et américains ont produit des gains annuels moyens supérieurs à 7 %<sup>61</sup>.

Quant à la stratégie d'acheter une maison coûteuse, de faire les paiements hypothécaires et de peu investir ailleurs – le pari que font de nombreux Québécois –, M. Jarislowsky la désapprouve. « L'argent qui sert à payer l'hypothèque ne peut pas doubler tous les 10 ans, comme je le décrivais dans mon exemple. Pendant 20 ou 30 ans, tout l'argent sert à rembourser l'hypothèque ou d'autres dettes. Et tu paies beaucoup d'intérêts. Moi, ce sont les autres qui me paient des intérêts. J'aime mieux être à ma place qu'à la leur. »

Avoir des dettes nous appauvrit, mais notre société remet rarement en question ce comportement, dit-il. « Regarde les gens qui conduisent une BMW. Ils ne l'achètent pas, ils la louent ! Pourquoi ? Parce qu'ils n'ont pas 60 000 \$ à la banque. Alors, ils la louent et paient des intérêts là-dessus. Moi, ce n'est pas ce que j'ai fait. »

Le débat entre avoir du plaisir avec son argent aujourd'hui ou l'épargner pour avoir du plaisir plus tard est un faux débat, dit M. Jarislowsky : il faut à la fois savoir épargner et avoir du plaisir tout au long de sa vie.

« Quatre cents ans avant Jésus Christ, Aristote a dit que le meilleur consiste à fuir les excès et à rechercher le juste milieu. Et voilà. C'est comme ça dans presque tout. Il faut être rationnel, mais la plupart des gens ne sont pas rationnels. C'est pourquoi le monde ne change jamais. Chaque génération arrive à la fin de sa vie et leurs enfants disent : "Nous, on peut faire mieux." Mais aucune génération ne fait mieux. L'être humain est un animal. L'être humain ne change pas. »

## **L'homme le plus riche de Babylone**

L'idée évoquée par Stephen Jarislowsky selon laquelle les chemins de la richesse ne changent pas avec les millénaires est au cœur d'un intrigant récit vendu à plus de deux millions d'exemplaires et traduit en 26 langues, publié il y a bientôt un siècle par l'auteur George Samuel Clason.

Comme M. Jarislowsky, il semble avoir vécu plusieurs vies. Né en 1874 au Missouri, il a tour à tour été soldat, chef d'entreprise et écrivain. Dans les années 1920, Clason est devenu prospère grâce à son entreprise qui fabriquait des atlas routiers qu'achetaient les milliers de nouveaux propriétaires d'automobiles. Les États-Unis vivaient alors une expansion

d'après-guerre. Les gens consommaient et s'endettaient comme jamais. Ils se sentaient riches.

George Clason savait que c'était une illusion : très peu de gens étaient véritablement en train de s'enrichir durant ces « années folles ». Cela lui a donné l'idée d'écrire des petits contes sur les façons de bâtir de la richesse.

L'arrivée de la Grande Dépression a donné une nouvelle portée à son message. Tout juste après le krach de 1929, George Clason a publié son premier livre intitulé *L'homme le plus riche de Babylone*, dont l'action se situe dans la célèbre et ancienne ville de la Mésopotamie au moment de son apogée, 600 ans avant notre ère. Le livre s'est vendu à plus de deux millions d'exemplaires et a été traduit en 26 langues.

L'auteur y raconte l'histoire de Bansir, un fabricant de chars à Babylone qui est découragé, car sa bourse est vide. Bansir a toujours travaillé fort et croyait que ce dévouement inciterait les dieux à le couvrir d'or. Cela ne s'est pas produit.

Un jour, Bansir décide d'aller voir Arkad, un ami d'enfance. Comme lui, Arkad a grandi dans une famille pauvre. Or, depuis des années, sa bourse est pleine d'or. Bansir lui demande de partager avec lui les lois qui gouvernent la richesse.

Arkad lui répond qu'il n'est ni plus doué ni plus travaillant que lui, mais qu'il a eu la chance de se faire embaucher comme scribe par un très riche prêteur d'argent de la ville. Cet homme lui a enseigné que la richesse reposait sur trois règles : se payer en premier, protéger ses économies et les faire fructifier intelligemment.

Le premier devoir de la personne qui veut s'enrichir est d'apprendre à garder une partie de sa paye pour elle. La plupart des gens, dit Arkad, ne pensent pas à le faire et

donnent leurs salaires aux fabricants de vêtements, aux artisans et aux autres marchands de Babylone.

« Que te reste-t-il de tes revenus du dernier mois ? demande-t-il. De tes revenus de la dernière année ? Tu paies tout le monde, mais tu ne te paies pas toi-même ! Toute personne doit garder au moins un dixième de son salaire pour elle, peu importe le montant qu'elle gagne. Cela peut être bien plus que cela. Chaque pièce d'or travaillera pour toi. Chaque pièce fera des enfants et ces enfants travailleront pour toi. Pour parvenir à épargner, il faut apprendre à contrôler ses dépenses et à faire un budget. Ta tâche la plus importante est de protéger ta bourse qui s'alourdit de mois en mois. »

Arkad explique ensuite qu'il faut faire fructifier cet argent, mais pas n'importe comment : « Investis-le auprès de ceux qui sont des experts dans leur domaine et qui proposent une croissance lente et régulière. Ne le confie pas à ceux qui promettent de grosses fortunes dans des domaines qu'ils connaissent peu. »

Enfin, le sage met son ami en garde contre le risque de l'endettement : « Toute personne qui se respecte doit payer ses dettes rapidement, selon ses capacités. »

Ce n'est pas un hasard si l'auteur George Clason a choisi de situer l'action de son livre à Babylone. La ville se trouvait près de l'Euphrate, dans une vallée aride et inhospitalière. Il n'y avait là ni forêt ni mine et les précipitations annuelles étaient insuffisantes pour l'agriculture. Pourtant, Babylone fut un des centres du commerce mondial et a pu prospérer grâce à l'ingéniosité de ses habitants : « Toutes les ressources qui supportaient la vie de Babylone étaient développées par l'homme. Toutes les richesses étaient créées par l'homme. »

## **Au-delà de l'animal**

Assis dans le bureau vitré de Stephen Jarislowsky en cette matinée pluvieuse, je réalise que les leçons de *L'homme le plus riche de Babylone* sont les mêmes que celles que me donne le célèbre milliardaire montréalais.

Les règles de la richesse, dit M. Jarislowsky, n'ont pas changé en 5 000 ans. Pourtant, très peu de gens semblent les connaître et encore moins les mettre en pratique. « Je ne sais pas pourquoi ce n'est pas enseigné dans les écoles, dit-il. C'est idiot de ne pas le faire. »

Trop de gens croient qu'il faut être chanceux pour s'enrichir et gagner beaucoup d'argent, ou qu'il faut trouver des investissements qui explosent en bourse : « Ce n'est pas comme ça que ça marche », dit M. Jarislowsky.

Il faut utiliser la logique pour accumuler du capital. Mais la nature humaine fait tout pour nous attirer dans la direction opposée.

« L'homme est un animal et l'animal a des pulsions. Quand tu as 10 ans, tu ne regardes pas les filles mais, à 18 ans, tu es assez intéressé ! C'est à cause de la transformation de ton corps et de ton être. Ça n'a rien à voir avec la logique. Pour être un bon investisseur, il faut aller au-delà de l'animal. Il faut avoir de la discipline, elle doit devenir un plaisir et être une partie intégrante de votre personne. Il faut lire les auteurs du mouvement stoïcien grec : toutes les erreurs qu'on commet aujourd'hui sont les mêmes qui ont été commises au temps des stoïciens. Ça n'a pas changé. »

La tâche de celui qui veut s'améliorer est d'acquérir des connaissances, surtout par la lecture, ce qui permet d'apprendre des erreurs des autres sans avoir à les commettre soi-même. « Le plus important, c'est de savoir penser. Il y a 50 % des gens qui ne pensent pas du tout. Chez les autres

50 % qui pensent, il n'y en a pas beaucoup qui pensent bien... Il faut comprendre un concept et, ensuite, faire quelque chose avec cette connaissance. C'est une philosophie de vie. »

Il y a quelques mois, Stephen Jarislowsky a vendu la firme qu'il avait fondée à la Banque Scotia, une transaction évaluée à près d'un milliard de dollars. « Je l'ai fait pour ma famille, dit-il. Quand je ne serai plus là, je ne sais pas comment les employés qui y travaillent maintenant vont agir. Vous savez, quand le chat n'est pas là, les souris dansent. »

M. Jarislowsky continue de se rendre à son bureau six ou sept jours par semaine, au moins pour quelques heures. « Même la fin de semaine, je viens au bureau. Je fais mes comptes. C'est tranquille. »

Le fondateur ne dirige plus les activités quotidiennes de la firme, mais il s'occupe toujours des dossiers de ses clients. Janice, son adjointe, dit que M. Jarislowsky est souvent déjà au travail lorsqu'elle arrive au bureau, à 8 heures.

Stephen Jarislowsky travaille aussi à redistribuer sa fortune. Il finance 27 chaires de recherche dans des universités canadiennes. « C'est tout un travail, car il faut faire un suivi. Ce n'est pas tout de donner de l'argent, il faut s'assurer d'avoir un bon rendement. »

L'entrevue terminée, je lui fais remarquer que les placements qu'il a réalisés pour ses clients ont connu des résultats incroyables au fil des décennies.

« Ce ne sont pas des résultats incroyables, répond M. Jarislowsky. Ce sont des résultats logiques. Il n'y a rien dans tout ça qui représentait un risque. Je ne joue pas à la loterie. Je n'ai jamais été au casino. Je ne suis pas un joueur. Je suis un collectionneur. »

CHAPITRE 8

## Les intérêts composés

*Le plus grand défaut  
de la race humaine est notre  
incapacité à comprendre  
la fonction exponentielle.*

- Albert A. Bartlett, professeur émérite de physique

Quand j'allais à l'école primaire, au milieu des années 1980, tous les élèves de ma classe avaient un compte d'épargne.

Chaque semaine, nous pouvions y déposer des sous. Il suffisait de glisser l'argent dans une petite enveloppe, un élève recueillait les enveloppes dans un bac en plastique et le tout était envoyé à la caisse populaire.

Quelques jours plus tard, nous pouvions voir le montant que nous avions déposé inscrit en caractères d'imprimerie dans un livret que nous renvoyait la caisse. Le côté officiel de ces caractères m'impressionnait.

C'était excitant de voir le solde de mon compte augmenter au fil des mois. Mais ce qui était plus frappant encore était de voir mon solde augmenter même lorsque je n'ajoutais pas d'argent.

La caisse nous versait des intérêts.

C'était la première fois que je voyais les intérêts à l'œuvre. J'ignorais pourquoi cet argent atterrissait dans mon compte, mais je n'allais pas m'en plaindre.

En me remémorant ce souvenir, j'ai l'impression de parler d'une époque où les hamburgers coûtaient 5 cents et où le lait livré chaque matin devant la porte.

Par exemple, il y a longtemps que les verbes « économiser » et « épargner » ne sont plus synonymes d'économie et d'épargne.

Comme le forgeron qui frappe un morceau de métal brûlant pour lui donner la forme voulue, les milliers de publicités vues et entendues nous ont fait associer ces mots à l'action d'ouvrir notre portefeuille et non à celle de le laisser dans notre poche. Les Canadiens ont aujourd'hui essentiellement cessé d'épargner : à peine 0,8 % des revenus vont à l'épargne, soit 23 fois moins que dans les années 1980<sup>62</sup>.

Le taux d'intérêt aussi a changé. Dans les années 1980, il a

brièvement dépassé les 20 % au Canada et ailleurs. Depuis, il a beaucoup chuté.

Je crois que bien des gens en ont conclu que les placements financiers ont cessé d'être intéressants. Que la magie des intérêts composés – qui sont tout simplement des intérêts que l'on fait sur des intérêts, provoquant avec le temps un effet « boule de neige » – a cessé d'exercer son effet. C'est faux.

Si les intérêts composés avaient cessé de fonctionner, ce livre n'existerait pas. Les millionnaires auraient tout simplement de bonnes économies. Des gens comme Warren Buffett et Stephen Jarislowsky seraient loin d'être des milliardaires.

Pas moins de 80,7 milliards de dollars de la valeur nette de 81 milliards de Warren Buffett ont été accumulés après qu'il eut fêté ses 50 ans, soit plus de 99 % de sa fortune<sup>63</sup>.

Warren Buffett ne s'est pas mis à travailler plus fort que jamais le jour où il a soufflé ses 50 bougies. En fait, contrairement aux créateurs d'Apple ou de Google, il n'a pas changé le monde. Très jeune, il a compris que les intérêts composés étaient l'une des forces les plus puissantes de la nature. Il n'a jamais oublié cette idée.

Né en 1930 à Omaha, au Nebraska, dans une famille de la classe moyenne, Buffett était fasciné par les nombres et la compétition. Avec des amis, il avait inventé une course : laisser glisser des billes de différentes tailles dans une baignoire sur pattes remplie d'eau. La bille qui traversait la baignoire et se rendait au bouchon en premier remportait la course. La course était minutée par Buffett avec un chronomètre.

Dans son enfance, ce dernier a lu tous les livres sur la finance qui se trouvaient dans le bureau de son père, qui travaillait comme agent de change. Il a ensuite lu tous les ouvrages sur le sujet à sa bibliothèque locale.

Les intérêts composés étaient son concept préféré. Il a réalisé que l'argent qu'il gagnait en livrant 500 exemplaires de journaux chaque matin et en vendant de la gomme et du Coca-Cola de porte en porte pouvait croître comme dans le conte du haricot magique – pour peu qu'il soit patient.

Warren Buffett a acheté ses premières actions à l'âge de 11 ans. Cela lui a coûté 114,75 \$ (l'équivalent de plus de 1 600 \$ en dollars d'aujourd'hui), une somme qu'il avait amassée lui-même.

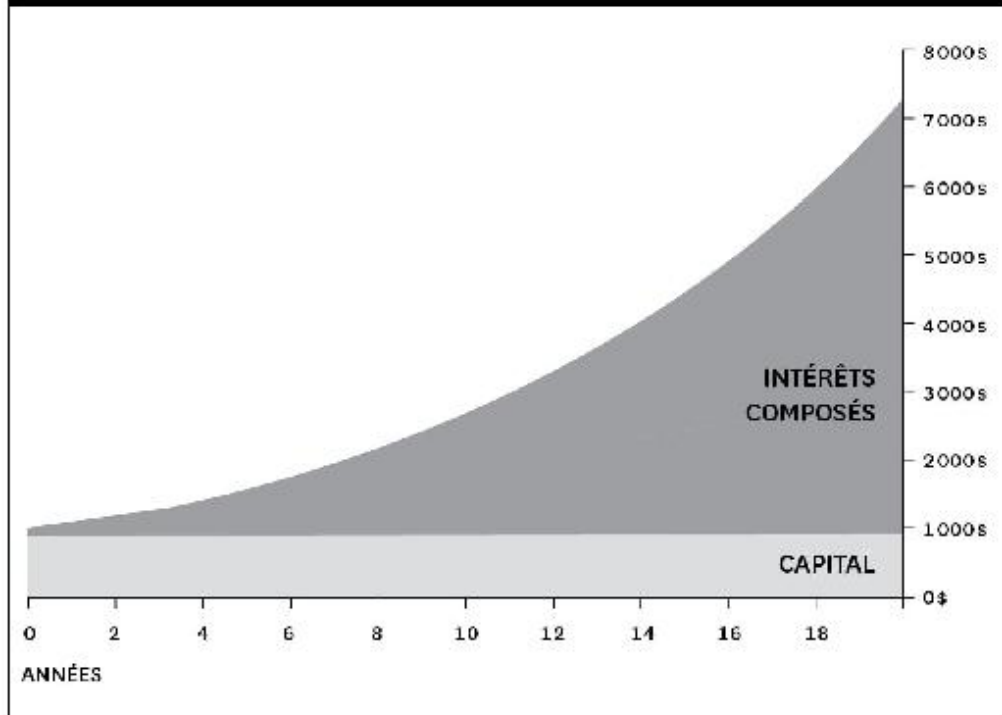
C'est à cette époque qu'il a annoncé à sa jeune sœur Roberta qu'à force de travailler et d'investir son argent, il serait millionnaire à l'âge de 35 ans. « C'était en dehors de tout ce que ma famille avait connu, a-t-elle dit. Mais Warren était tout simplement un garçon différent<sup>64</sup>. »

Ce que Warren Buffett a compris, c'est que les intérêts composés fonctionnent un peu comme un Boeing 747. Au début, il accélère, accélère, sans prendre de l'altitude ; puis, ses roues quittent le sol et aucune force sur terre ne semble assez puissante pour freiner son ascension.

Les intérêts composés sont plus simples que leur nom le laisse croire. Si on investit 100 \$ à 10 % d'intérêt, au bout d'un an, on a 110 \$. Au bout de deux ans, le total est de 121 \$. Ici, ce dollar supplémentaire est le résultat des d'intérêts faits sur les premiers 10 \$ d'intérêts. La clé est de ne pas retirer ces montants, mais de les laisser travailler durant de nombreuses années – idéalement des décennies.

Avec le temps, ce phénomène peut générer des sommes sans commune mesure avec le montant investi au départ, comme le montre le graphique suivant :

**INTÉRÊTS COMPOSÉS : RÉSULTATS D'UNE HAUSSE DE 10% PAR AN  
PENDANT 20 ANS SUR UN MONTANT DE DÉPART DE 1 000 \$**



(Source : Thecalculatorsite.com)

Au fait, Warren Buffett a plus que tenu parole : il est devenu millionnaire à 30 ans, cinq ans avant l'âge qu'il s'était fixé. À 35 ans, il avait une valeur nette de 7 millions de dollars (55 millions en dollars d'aujourd'hui).

Buffett a fait sa fortune en investissant dans des grandes compagnies en croissance qui possédaient des avantages sur leurs concurrents, telles American Express, la compagnie d'assurance Geico, ou encore Heinz, Dairy Queen ou Coca-Cola. Berkshire Hathaway, le conglomérat qu'il a mis sur pied, compte aujourd'hui plus de 377 000 employés.

Warren Buffett est un homme d'affaires brillant qui, pour se distraire en conduisant, calcule les racines cubiques des numéros des plaques d'immatriculation des véhicules autour de lui. Mais une raison majeure de son succès est rarement mise en lumière : le temps.

Au moment d'écrire ces lignes, Warren Buffett, 88 ans, investit depuis 77 ans. Trois quarts de siècle à profiter de la croissance des intérêts composés lui ont permis de faire passer sa valeur nette de 114,75 \$ à plus de 81 000 000 000 \$.

Les millionnaires interviewés dans ce livre ne sont pas riches parce qu'ils conduisent de vieilles voitures ou parce qu'ils n'aiment pas magasiner. Ils sont riches parce qu'ils profitent du phénomène des intérêts composés.

Ils comprennent qu'un dollar investi aujourd'hui en vaudra dix un jour, et ils savent que ce jour arrivera plus vite qu'on le croit. Comme l'écrivait l'économiste John Maynard Keynes : « L'argent tire son importance du fait qu'il est un lien entre le présent et le futur. »

Or, j'ai l'impression que le pouvoir des intérêts composés est encore nébuleux pour la majorité d'entre nous. C'est l'une de nos limitations : notre cerveau a évolué pour chasser les gazelles

et fuir les hyènes dans la savane africaine, et non pas pour apprécier la croissance prodigieuse d'un placement financier.

Résultat : quand les intérêts composés nous offrent de monter à bord de leur Boeing 747, nous passons notre chemin et entrons plutôt à la boutique Apple pour en ressortir avec un téléphone plus mince que celui de l'an dernier.

Si vous aviez acheté un iPhone à sa sortie, en 2007, vous l'auriez payé 499 \$ US. Aujourd'hui, cet objet désuet serait tout juste bon à empêcher vos papiers de s'envoler de votre bureau. En revanche, si vous aviez acheté pour 499 \$ US d'actions d'Apple lors du dévoilement du iPhone, vous auriez 6 400 \$ US en placements au moment où j'écris ces lignes.

## **« C'est exponentiel »**

Assis à la table de cuisine dans sa maison de Sainte-Dorothée, Marc m'explique que ce sont les intérêts composés qui l'ont rendu riche.

Marc travaille comme comptable dans une grande entreprise de Montréal. Il gagnait 31 000 \$ par année au début de sa carrière, à sa sortie de l'université, et il en gagnait plus de 100 000 \$ par année quand il est devenu millionnaire, au début de la quarantaine.

« Je n'ai jamais eu une philosophie d'épargne extrême, mais dans ma vie, j'ai toujours dépensé une coche en dessous de mes moyens, peu importe mon revenu, dit-il. J'ai toujours eu l'idée que la personne qui emprunte de l'argent est toujours une coche au-dessus de ses moyens. Elle va payer des intérêts, elle va vivre du stress et elle ne pourra pas profiter du phénomène des intérêts composés sur ses épargnes. »

Après avoir fait ses études en comptabilité et commencé à travailler, Marc a loué un appartement sur le Plateau Mont-

Royal avec un ami rencontré à l'université. « Ce n'était pas le critère premier, mais quand tu es deux à partager un appartement, ça coûte moins cher. »

Au bout d'un an et demi, son ami est parti et a loué son propre logement. Marc a gardé l'appartement. Il aimait le quartier et le loyer abordable lui permettait de mettre de l'argent de côté. « Je savais que j'aurais une blonde et une maison un jour, alors je ne voyais pas l'intérêt de m'acheter un condo et d'être pris avec. »

Marc est finalement resté dix ans dans l'appartement, une période durant laquelle il en a profité pour voyager pendant l'été. « Grèce, Turquie, Maroc, Norvège... Des super voyages, un mois à chaque fois, seul ou avec des amis. »

Durant ces années, il estime avoir gagné en moyenne 67 000 \$ par année avant impôts. Il a pu épargner et investir près de la moitié de son salaire après impôts, à cette époque où il avait peu de responsabilités financières.

Marc investissait surtout dans des actions de grandes entreprises, une habitude qu'il a prise au début de sa vingtaine. Il achetait dans une perspective de long terme, faisait peu de transactions et choisissait des actions de compagnies avec lesquelles on n'a pas le choix de faire affaire. « Par exemple, les gens chialent contre les frais qu'imposent les banques. Moi, j'achète des actions des banques. Si je verse des frais à ma banque, je me dis qu'au moins ça me revient. »

Comme il l'avait envisagé, Marc a rencontré quelqu'un. À la mi-trentaine, lui et sa blonde ont acheté une maison à Laval. Ils y habitent toujours, avec leurs deux enfants.

À 30 ans, les placements de Marc s'élevaient à environ 100 000 \$. À 40 ans, ils tournaient autour de 600 000 \$. Aujourd'hui, à 47 ans, ils valent 2,4 millions. « J'ai alimenté mes placements avec une partie de mon salaire durant ce temps.

Mais ce qu'on voit ici, c'est surtout l'effet des intérêts composés. »

Avoir de bons placements, dit-il, a une énorme conséquence : celle de faire baisser le stress. Quand il était jeune, Marc a vu son père avoir des difficultés financières. « Mon père ne gagnait pas un gros salaire, et il a toujours eu l'impression de ne pas rapporter assez d'argent à la maison. J'ai vu la tension que ça lui causait. J'ai décidé que dans ma vie, il n'y aurait pas de drame. Je voulais la liberté, l'indépendance financière pour ne plus avoir à y penser. »

Son secret, dit-il, a été d'être patient. S'il avait tout de suite voulu acheter une voiture neuve et une maison coûteuse dès le début de sa carrière, il n'aurait jamais pu se permettre d'épargner et d'investir. Marc serait loin d'être riche aujourd'hui.

« Tout est dans le *timing*. Si tu prends une personne qui aurait fait les mêmes choses que moi – scolarité, voyages, achat de maison – mais qui aurait tout fait cinq ans plus tôt que moi, cette personne aurait été obligée de s'endetter et de payer une somme faramineuse en intérêts. »

Marc occupe un emploi exigeant dans lequel il excelle. Maintenant qu'il a des moyens financiers exceptionnels, il voit son avenir différemment. « Quand j'avais 30 ans, je me voyais travailler jusqu'à 65 ans. Je me dis maintenant que 65 ans, c'est peut-être beaucoup. Il me semble qu'arrêter à 55 ans serait suffisant. »

Au-delà de cette réalisation, la vie de Marc n'est pas vraiment différente. Par exemple, ses loisirs préférés sont les mêmes qu'à 20 ans. « J'aime la randonnée et le vélo. J'aime la liberté. Quand tu pars en randonnée avec ton sac à dos, tu décolles, tu t'en vas. Même chose avec ton vélo. Tu veux en faire 20 minutes ? Tu veux en faire quatre heures ? Tu pars. C'est tout. Pas besoin

d'équipement compliqué, de réservations, etc. »

Marc voyage et fait du ski avec sa famille, des activités coûteuses. Cela dit, maintenant que sa maison est payée, il n'a plus de grosses dépenses. Il estime qu'il épargne environ la moitié de son chèque de paye.

Dans son entrée de garage se trouve une Honda Civic Sedan que Marc a achetée neuve il y a quelques années. Il l'a payée comptant. « Il y a des gens qui aiment avoir de belles voitures, des sièges en cuir, je respecte ça. Mais moi, ça ne me donne rien. Ce que j'aime, c'est faire un voyage en Europe. De beaux hôtels, de bons repas. J'aime dépenser, mais sur des choses qui me rendent heureux. »

Avoir des économies a un impact concret sur sa vie de tous les jours. Il y a deux semaines, Marc a réservé un voyage d'une semaine en famille au Club Med, en République dominicaine. Il a payé le dépôt, environ 4 500 \$, avec sa carte de crédit. « Deux ou trois jours après, j'ai eu des problèmes de tuyauterie à la maison. Le plombier m'a coûté 250 \$. Le lendemain, j'ai eu un problème avec les freins de mon auto et ça m'a coûté 200 \$. Des dépenses imprévues qui s'ajoutent à un solde de carte de crédit déjà élevé ce mois-ci. »

Pour une personne qui gagnerait le même salaire que lui mais qui n'aurait pas d'argent de côté, un solde à payer de près de 5 000 \$ pourrait mener à un endettement douloureux. Marc avait la totalité de cette somme dans son compte bancaire et a pu payer le solde de sa carte en quelques secondes. « Ces imprévus ne m'ont occasionné aucun stress », dit-il.

On entend souvent parler des sacrifices que font les gens qui épargnent. Mais, au bout du compte, les vrais sacrifices, ce sont les gens qui n'épargnent pas qui doivent les faire, dit Marc : « Si tu mets des achats de Noël que tu ne peux pas te permettre sur ta carte de crédit, quand le mois de janvier arrive, là, tu pédales.

Là, tu coupes dans ton train de vie. Peu importe si tu fais ou non un gros salaire, quand tu es endetté, tu es en mode rattrapage et ce n'est jamais une situation agréable. »

## **Convaincre les ados d'épargner**

Dans un monde idéal, on commencerait à épargner à l'adolescence. Pas des tonnes d'argent, mais un peu et de façon constante.

Or, les adolescents ont souvent peu d'intérêt pour l'épargne. Le réflexe est de blâmer le système d'éducation. Ça tombe sous le sens : plus les gens seront éduqués, plus ils feront des choix sensés.

Ce serait si simple. Si seulement c'était vrai.

Des chercheurs américains et portugais ont analysé plus de 200 études publiées sur les impacts des cours d'éducation financière sur le comportement des élèves. Leur conclusion : les élèves qui suivent des cours d'éducation financière sont plus susceptibles de savoir faire la différence entre un compte chèques, un compte d'épargne, le taux d'intérêt et le taux d'inflation.

Or, il n'y a aucun lien entre le fait d'avoir suivi ces cours et avoir une meilleure habitude d'épargne, ou un endettement moins élevé. L'éducation financière produit une variation de 0,1 % dans le comportement des adolescents et cet impact minime s'estompe en moins de deux ans<sup>65</sup>.

Cela ne veut pas dire qu'il s'agit d'une cause perdue. Par exemple, les chercheurs ont découvert que la meilleure façon d'aider les élèves dans leurs finances personnelles était de leur enseigner les mathématiques.

C'est aussi ce qu'a découvert Andrew Hallam, l'auteur du livre *Millionaire Teacher*. Lorsqu'il enseignait les finances

personnelles dans une école secondaire de Singapour, Hallam s'est longtemps demandé comment faire pour que ses élèves s'intéressent à l'épargne et à l'investissement. Il a décidé qu'il le ferait en leur laissant découvrir la puissance des intérêts composés. Il leur énonçait deux scénarios.

« Dans le premier scénario, m'explique-t-il, je leur demande combien Joe épargnerait s'il mettait 10 \$ de côté par jour pendant 365 jours. C'est facile pour eux de comprendre que Joe économiserait 3 650 \$. Je leur demande ensuite de déterminer combien Joe épargnerait s'il faisait la même chose entre l'âge de 19 ans et l'âge de 65 ans. Ils font eux-mêmes le calcul. La réponse est 167 900 \$.

« Je leur demande ensuite de calculer combien Lisa épargnerait si elle mettait 20 000 \$ de côté par année entre l'âge de 40 ans et de 65 ans. La réponse, qu'ils trouvent eux-mêmes, est 500 000 \$.

« Je leur demande alors ceci : si Joe et Lisa gagnaient le même salaire au cours de leur vie, lequel d'entre eux serait capable de dépenser le plus d'argent durant leurs années de travail ?

« Les élèves répondent que ce serait Joe parce que Lisa a épargné un montant beaucoup plus élevé. Ils s'identifient instantanément à Joe. Dans l'ensemble, Joe a plus de plaisir avec son argent.

« Ensuite, je leur demande de déterminer combien Joe et Lisa auraient en investissements si chacun obtenait un rendement annuel de 9 % sur leurs économies. En d'autres termes, combien chacun aurait-il à 65 ans ? Je leur montre comment fonctionne un calculateur d'intérêts composés et je les laisse le découvrir.

« Les élèves réalisent que Joe aurait 2 284 399 \$ et que Lisa aurait 1 846 479 \$.

« Et cela leur couple le souffle.

« Je leur demande encore qui a pu dépenser la plus grande partie de ses revenus au cours de sa vie. La réponse est Joe.

« Et qui finit avec le plus d'argent ? La réponse est encore Joe. Donc, Joe peut dépenser plus pendant qu'il travaille ET il finit plus riche.

« Dans mon expérience d'enseignant en finances personnelles, quand je montre cela aux élèves, ils me demandent invariablement comment ils peuvent investir maintenant.

« Les laisser arriver eux-mêmes à cette conclusion bat n'importe quel conseil qu'un adulte pourrait leur donner. »

J'ai beau le lire et le relire, cet exemple ne cesse jamais de me fasciner. On peut entraîner notre cerveau à faire bien des choses, mais j'en arrive à la conclusion que nous ne sommes tout simplement pas équipés pour concevoir la croissance exponentielle des intérêts composés. Cela ressemble plus à de la magie qu'à des mathématiques.

## **La simplicité comme arme**

En plus du mythe voulant que les investissements financiers ne soient plus très profitables, beaucoup de gens croient que les placements en bourse sont compliqués et doivent être gérés par des experts capables de naviguer dans les eaux troubles de la finance mondiale pour avoir des chances d'être fructueux.

C'est une erreur. La clé est d'avoir des placements simples et de les laisser croître.

Investir dans une société cotée en bourse, ce n'est pas seulement acquérir un chiffre qui bouge sur un écran. C'est devenir le détenteur d'une partie d'une entreprise. En majorité, ces entreprises vont augmenter leurs revenus à long terme. Et, à long terme, leur valeur en bourse va refléter cette hausse.

Les investisseurs peuvent profiter de cette croissance grâce aux

fonds négociés en bourse (FNB). Si l'action de chaque entreprise était un plat, les FNB sont comme des buffets : ils sont composés de centaines, voire de milliers d'actions individuelles.

Les FNB sont à la mode ces temps-ci, et on trouve des fonds spécialisés qui représentent chaque secteur de l'économie (technologie, finance, grandes, moyennes ou petites entreprises, etc.).

Pour la plupart des gens, un tel degré de spécialisation n'est pas nécessaire et complique les choses inutilement. Posséder une unité d'un simple fonds négocié en bourse qui suit l'indice du S&P 500, un indice qui reflète l'économie américaine, ou encore l'indice composé S&P/TSX, qui représente les grandes entreprises canadiennes, vous permet de battre, année après année, les rendements de plus de 90 % des professionnels de la finance<sup>66</sup>.

Une vérité tellement simple et contre-intuitive qu'il faut souvent se brûler les doigts durant une vie complète d'investisseur avant de l'assimiler.

Cette notion est surtout difficile à comprendre parce que, dans la plupart des domaines, le lien entre l'effort et le résultat est indéniable.

« La meilleure façon de devenir un bon golfeur est de jouer au golf douze heures par jour, a expliqué l'auteur financier Morgan Housel. C'est comme ça que vous allez vous améliorer. De la même façon, si votre objectif est de devenir le meilleur joueur de basketball au monde, allez sur le terrain et pratiquez-vous à dribbler chaque jour pendant dix heures. C'est ce que Kobe Bryant faisait quand il était jeune<sup>67</sup>. »

Par contre, dans le domaine de l'investissement, ce lien n'existe pas. « C'est l'un des rares domaines où nous savons avec

certitude que les gens qui y consacrent le moins d'efforts, qui prennent le moins de décisions et qui réduisent leurs activités au minimum finissent par générer des résultats parmi les meilleurs. »

Par exemple, un investisseur qui aurait placé 10 000 \$ il y a 25 ans dans un FNB qui suit l'indice du S&P 500, et qui n'aurait ensuite pas jeté ne serait-ce qu'un coup d'œil aux marchés financiers ni lu un seul article sur le sujet, se retrouverait aujourd'hui avec un portefeuille de plus de 89 000 \$. Une croissance moyenne de 9,5 % par année.

« L'investisseur qui n'aurait rien fait serait aujourd'hui dans le premier quintile de tous les investisseurs du monde », note M. Housel.

Les intérêts composés n'ont rien à voir avec vos diplômes, votre salaire, la couleur de votre peau ou votre niveau de réussite professionnelle. Tout ce dont ils ont besoin, c'est du temps.

Le milliardaire américain Charlie Munger, associé de Warren Buffett, a une formation en droit et en météorologie. Il n'a jamais suivi un seul cours d'économie, de marketing, de comptabilité ou de finance de sa vie. Pourtant, il est l'un des gens d'affaires et investisseurs les plus respectés et les plus admirés de notre époque. Munger aime acheter les actions d'une poignée d'entreprises et les garder durant des décennies.

« Warren et moi ne sommes pas des prodiges, a-t-il déjà déclaré. Nous ne pouvons pas jouer aux échecs les yeux bandés ou donner un concert de piano. Mais nos résultats sont prodigieux parce que nous avons le bon tempérament<sup>68</sup>. »

Pour perfectionner sa démarche, Munger puise dans des domaines comme la psychologie, l'économie, la physique, la biologie et l'histoire. Il utilise ces notions pour fabriquer des « modèles mentaux » qui lui permettent de trouver des réponses

originales à des problèmes complexes. Son esprit vif a produit des phrases mémorables, telle : *Nous n'essayons pas d'être très brillants. Nous essayons surtout d'éviter d'être idiots. C'est plus difficile à faire que la plupart des gens le pensent.* Et : *Dans ma vie, je n'ai pas connu de personnes sages, dans un vaste horizon de domaines différents, qui ne lisaient pas tout le temps – aucune, zéro*<sup>69</sup>.

Une personne assise à côté de Munger dans un souper lui a déjà demandé quelle était la clé de son succès. Il a réfléchi, puis a répondu : « Je suis rationnel. Voilà la réponse. Je suis rationnel<sup>70</sup>. »

Bien sûr, ne rien faire est facile dans un marché boursier qui grimpe jour après jour. Ne rien faire est plus difficile quand le bulletin télévisé de 18 heures fait sa manchette avec la raclée que les marchés ont subie cette journée-là – manchette souvent accompagnée d'images de courtiers inquiets et de graphiques rouge sang. La tentation peut alors être forte de vendre ses placements et de « laisser passer la tempête ».

**Le marché boursier est le seul marché où, lorsque les soldes arrivent, tous les clients sortent du magasin en courant.**

– Cullen Roche, auteur et analyste financier

Les investisseurs qui le font retrouvent la tranquillité d'esprit... mais ratent pratiquement à coup sûr la remontée des marchés. C'est l'une des erreurs les plus courantes – et la principale raison qui explique les résultats décevants qu'obtiennent la quasi-totalité des gens qui essaient de prévoir la direction des marchés financiers<sup>71</sup>. (Une autre erreur est de vendre des placements afin d'acheter le fonds dont le prix a le plus augmenté récemment. C'est un peu comme changer de file à la caisse : celle qui avançait le plus vite et que vous venez de

rejoindre se fige soudainement au moment précis où la file que vous venez de quitter se met à avancer.)

Dans l'exemple d'un investissement dans le S&P 500 qui est passé de 10 000 \$ à 89 000 \$ en 25 ans, il y a eu de solides dégringolades en cours de route. Dans la pire année, ce placement a perdu 37 % de sa valeur.

Charlie Munger est âgé de 94 ans au moment où j'écris ces lignes. Dans sa longue vie, il a appris que les corrections boursières sont comme des tempêtes : il s'agit de phénomènes désagréables, mais normaux, qui se produisent de temps en temps et contre lesquels on ne peut rien.

La majorité des gens ne sont pas prêts à voir leur portefeuille chuter de manière aussi dramatique – même temporairement. C'est pourquoi, en plus d'un fonds d'actions, beaucoup d'investisseurs achètent aussi un fonds négocié en bourse qui suit la valeur des obligations émises par le gouvernement canadien ou américain. Le prix des obligations a moins tendance à fluctuer que celui des actions. Un portefeuille composé à 60 % d'un fonds d'actions et à 40 % d'un fonds d'obligations, par exemple, peut suivre les hausses du marché tout en retenant la majorité de sa valeur lors des périodes inévitables de grandes corrections boursières.

Cela dit, avoir des placements, c'est accepter de voir leur valeur chuter – parfois brutalement. Ce n'est pas optionnel : c'est le prix d'entrée. Pour paraphraser Warren Buffett, « l'augmentation de sa valeur nette est un processus simple, mais ce n'est pas un processus facile ».

À peine un millionnaire américain sur cinq s'estime « très connaissant » en matière d'investissements financiers. Un autre millionnaire sur cinq admet ne rien

y connaître, et la majorité – 60 % – dit avoir des connaissances mais aussi avoir encore beaucoup à apprendre<sup>72</sup>.

## **Bagage génétique**

Si des gens comme Charlie Munger, Warren Buffett et Stephen Jarislowsky semblent génétiquement programmés pour garder la tête froide lorsque les marchés chutent et que tout le monde panique autour d'eux, c'est peut-être parce que leurs gènes sont différents.

Les plus récentes recherches montrent que jusqu'à 45 % des mauvais comportements des investisseurs (par exemple, vendre un placement durant une panique boursière) sont attribuables à leurs gènes.

Henrik Cronqvist et Stephan Siegel, les chercheurs qui ont fait cette découverte, écrivent : « Nous avons trouvé qu'avoir une valeur nette plus élevée réduisait l'importance des prédispositions génétiques, tandis que le niveau d'éducation ne semblait pas pouvoir modérer l'influence des gènes sur le mauvais comportement des investisseurs<sup>73</sup>. »

Je peux observer cette réalité autour de moi. Je connais des gens éduqués, brillants et ferrés en économie qui gagnent très bien leur vie et qui avouent être de piètres investisseurs. Je connais aussi des gens qui n'ont pas fait de longues études, qui ne s'intéressent pas aux actualités financières et qui ont accumulé des placements importants au fil des années.

C'est le cœur de ce qui me fascine dans l'univers de l'investissement. L'opinion populaire veut que le succès d'un investisseur provienne à 90 % de son expertise et à 10 % de son comportement. En réalité, l'inverse est vrai. Presque tout le succès d'un investisseur repose sur son comportement. Le pire

ennemi de l'investisseur est lui-même. « L'investissement n'est pas l'étude de la finance, écrit Morgan Housel. L'investissement est l'étude du comportement des humains avec l'argent<sup>74</sup>. »

L'une de mes études préférées sur le sujet a été réalisée il y a quelques années par Fidelity, la quatrième plus grande firme de gestion d'actifs au monde. Parmi leurs millions de clients, les dirigeants de Fidelity voulaient savoir lesquels avaient les meilleurs résultats à long terme pour ce qui est de la croissance de leur portefeuille.

Les analystes ont réalisé – sans doute avec surprise – que les clients ayant les meilleurs rendements étaient ceux qui avaient oublié qu'ils possédaient un compte chez Fidelity<sup>75</sup>.

Kobe Bryant est devenu riche en s'entraînant à dribbler dix heures par jour. Vous avez des chances de le devenir en cessant de réagir aux nouvelles économiques, de prédire l'arrivée de la prochaine récession ou d'essayer de dénicher les prochains Google ou Amazon. Vous avez des chances d'y arriver en ne faisant rien.

Cela nous amène à un autre mythe : celui voulant que des gens soient capables de faire croître vos placements plus vite que le marché, année après année.

Un tel succès phénoménal n'est pas impossible – mais il est plus rare qu'un kiosque de kombucha dans le Sahara. Beaucoup de gens vont vous le promettre. Malheureusement, ceux qui vont y parvenir sont impossibles à identifier à l'avance.

Votre voisin gestionnaire de portefeuilles ne roule pas en Porsche parce qu'il connaît une façon savante de faire fructifier, année après année, l'argent de ses clients à un rythme effréné. Il roule en Porsche parce que son salaire est puisé à même l'argent que ses clients lui confient.

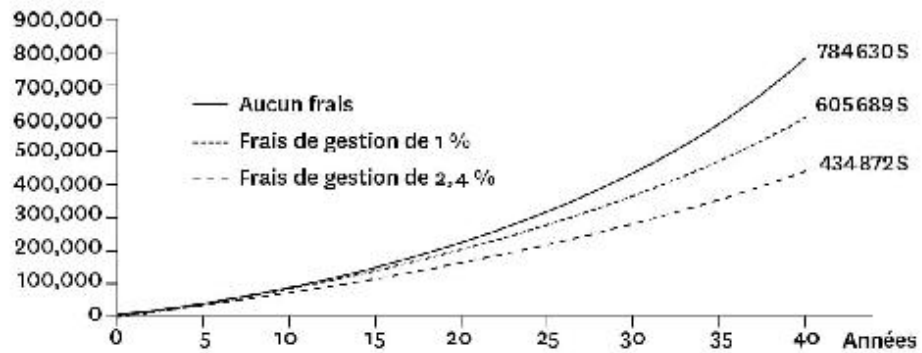
Plusieurs de ces gestionnaires – notamment ceux qui sont à

l'emploi des grandes institutions financières canadiennes – vendent à leurs clients des fonds communs de placement ayant des frais de gestion annuels de 2 % ou même 3 % de la valeur du portefeuille. Deux ou trois pour cent peuvent sembler minimes. Mais, à long terme, cette ponction annuelle risque de décimer de moitié la croissance d'un portefeuille et de sérieusement freiner le phénomène des intérêts composés.

Dans son livre *Dans la jungle du placement*, Stephen Jarislowsky dénonce les frais élevés. « Le client se fait exploiter dans notre secteur, et pas seulement par les conseillers en placements, écrit-il. [...] Tous cherchent à faire le plus d'argent possible au détriment du client, notamment en lui faisant payer des frais les plus élevés possible. S'il y avait moins de cupidité et plus de professionnalisme dans ce secteur, tout le monde y gagnerait<sup>76</sup>. »

Conscients de cette iniquité, de plus en plus de conseillers financiers choisissent de facturer des honoraires prédéterminés à leurs clients, plutôt que de prendre un pourcentage de leur portefeuille.

**Impact des frais de gestion sur la croissance d'un placement  
de 6 000 \$ par année pendant 40 ans dans un REER**



Placement réparti à 50 % dans le marché boursier canadien  
et à 50 % dans les obligations canadiennes

(Source : ministère des Finances de l'Ontario)

C'est aussi pour faire la guerre aux frais élevés que des compagnies comme Vanguard, une entreprise qui appartient aux millions d'investisseurs qui achètent ses fonds, proposent depuis quelques années au Canada des fonds négociés en bourse avec des frais de gestion annuels aussi bas que 0,05 % de la valeur du portefeuille.

C'est d'ailleurs dans un fonds négocié en bourse Vanguard qui suit l'indice du S&P 500 que Warren Buffett a demandé à ses exécuteurs testamentaires de placer l'argent qu'il laissera à son épouse, à son décès. « Je crois que les résultats à long terme de ce fonds seront supérieurs à ceux obtenus par la plupart des investisseurs qui emploient des gestionnaires grassement rémunérés<sup>77</sup> », a dit Buffett.

Si vous n'avez pas commencé à épargner et à investir à l'adolescence, ne vous découragez pas : vous êtes normaux. Bienvenue dans le club !

Le bon côté, c'est que les intérêts composés ne veulent pas connaître notre âge. Ils veulent simplement que nous les laissions travailler en paix.

Comme dit Charlie Munger : « Quelqu'un va toujours être en train de s'enrichir plus rapidement que vous. Ce n'est pas une tragédie [...]. C'est l'attente qui est votre alliée comme investisseur. Et bien des gens sont tout simplement incapables d'attendre<sup>78</sup>. »

CHAPITRE 9

## « Tout ce que je touchais devenait de l'or »

---

*Votre poste de travail n'assistera  
pas à vos funérailles.*

— Todd Briscoe, auteur du livre *The Creative's Curse*

Par une chaude journée du mois d'août, la salle de rédaction de *La Presse* est presque déserte. Martin, mon patron, affiche un grand sourire quand il me demande de venir à son bureau.

Derrière lui, l'écran de la télé montre un gros plan d'un moustique en train de piquer un avant-bras. C'est un reportage de CNN sur le virus Zika qui fait des ravages en Amérique du Sud.

« Il paraît que le virus monte vers les États-Unis et, après les États-Unis, il y a le Canada, me dit mon patron. Ça nous prendrait un texte sur les moustiques. Des gens parlent de les éradiquer. Est-ce possible ? Est-ce souhaitable ? »

De retour à mon poste de travail – pas spécialement emballé à l'idée d'écrire un article sur les maringouins –, je sais déjà qui appeler : Georges Brossard.

Entomologiste, fondateur de l'*Insectarium* de Montréal, Georges Brossard est « monsieur bibittes », le septuagénaire énergique qui sacre toutes les deux phrases et que les Québécois ont déjà vu à la télé ou rencontré lors de ses multiples conférences à travers la province.

Coup de chance : il est chez lui et il accepte ma demande d'entrevue. Quelques minutes plus tard, mon collègue photographe Mathieu et moi sommes en route vers Saint-Bruno, où réside l'entomologiste dans une maison ancestrale située dans le Parc du Mont-Saint-Bruno.

J'ignorais qu'en plus de parler des moustiques avec Georges Brossard, on parlerait – ce jour-là et lors d'un deuxième entretien pour la rédaction de ce livre – surtout de ses finances. Plus précisément de la façon dont il est devenu millionnaire et a pris sa retraite environ quatre décennies plus tôt, à l'âge de 37 ans.

## « Je voulais ma liberté »

La maison de Georges Brossard est comme on l'imagine. Il y a des tapis exotiques, des sculptures africaines et des statues de forme oblongue. Les murs sont recouverts de masques ramenés d'Asie du Sud-Est lors de ses voyages quasi annuels dans des endroits reculés, à la recherche d'insectes rares. Dans son sous-sol se trouvent plus de 420 000 insectes – épinglés dans des présentoirs, mais quand même !

« Voulez-vous une bière, les gars ? nous lance-t-il. Je fais cuire du blé d'Inde pour vous, on vient de l'avoir, il est *écœurant* ! »

Hormis le fait qu'il habite dans une grande maison, Georges Brossard ne paraît pas particulièrement intéressé par l'opulence. Il est vêtu d'une camisole noire qu'il semble avoir enfilée au vol en sortant du lit. Sa voiture est une Chrysler de couleur bleu marine qui n'est pas d'un modèle récent. Il n'en fait jamais le ménage : un film de poussière en recouvre tant l'intérieur que l'extérieur en permanence.

« Je conduis mes voitures jusqu'à ce qu'elles ne soient plus réparables, dit-il. Puis, j'en achète une autre et je recommence. »

Si tout le monde connaît Georges Brossard l'entomologiste, peu connaissent Georges Brossard le notaire.

Après des études en droit à l'Université d'Ottawa, il a travaillé comme notaire de l'âge de 25 à 37 ans. Ensuite, il a tout simplement pris sa retraite.

« Je ne veux pas passer pour un *frais chié* qui étale sa fortune, dit-il. Tout ce que je peux dire, c'est que j'ai pris ma retraite à 37 ans et que j'étais millionnaire, à partir de rien (NDLR : avec l'inflation, un million à l'époque équivaut à quatre millions en dollars d'aujourd'hui). Ça m'a permis de faire une

vie de rêve. C'est le notariat qui m'a mis au monde. »

Georges Brossard aimait son travail de notaire. Or, dès ses débuts, il savait qu'il voudrait un jour faire autre chose. « Je disais aux gens : “Dans dix ans, j'arrête !” Ils me disaient : “Hein, comment ça ? Tu fais juste commencer !” Moi, je voulais mon indépendance, ma liberté. »

Pendant que ses jeunes confrères travaillaient dans le but d'avoir une vie confortable, Georges Brossard suivait son plan. Durant sa vingtaine et sa trentaine, le jeune notaire travaillait tout le temps. « Le soir, je pouvais finir entre 21 et 23 heures. Je pouvais rencontrer sept clients après 17 heures pendant que les autres notaires étaient déjà rendus chez eux pour souper. Moi, je me suis marié à 40 ans. Avant ça, je travaillais. »

Un des trucs qu'avait trouvés Georges Brossard consistait à embaucher plusieurs secrétaires tandis que les notaires en avaient généralement une seule. « Les autres notaires passaient leur temps au bureau à faire du secrétariat. Moi, je passais mon temps à l'extérieur du bureau pour trouver des clients ! »

Durant ces années-là, il avait des dépenses « très limitées », se souvient-il : « J'allais souvent dîner et souper chez ma mère, qui habitait à côté de mon bureau. Ça m'aidait. Je ne prenais pas de vacances. Je n'ai pas fait un seul voyage en 13 ans. »

Son seul passe-temps, c'était d'acheter des voitures neuves. Et pas n'importe lesquelles.

« J'avais trouvé un concessionnaire à Saint-Rémi qui me les vendait pratiquement au prix coûtant. Ma première, c'était une Corvette Stingray coupé verte. Le plus beau char ! Je les revendais au bout de six mois, avec profit. J'ai eu 16 ou 17 Corvette, elles étaient rares et prenaient de la valeur chaque année. »

Georges Brossard était aussi un amateur de pêche. Le soir, après le travail, il lui arrivait d'aller passer la nuit dans sa chaloupe pour pêcher l'achigan dans le lac Seigneurial, au cœur de ce qui est aujourd'hui le Parc national du Mont-Saint-Bruno.

À l'époque, le lac privé appartenait aux membres de la famille montréalaise Birks, des bijouteries du même nom, qui y avaient des résidences d'été.

Un matin, les achigans mordaient tellement que Georges ne voulait pas arrêter de pêcher. « Là, j'ai été repéré par M. McLean qui était marié à une Birks. Il m'a dit : "Dégage ! Tu n'as aucune raison d'être ici, tu sais très bien que c'est privé !" »

« Je lui ai répondu : "Vous avez raison, Monsieur, on ne se battra pas. Je vais partir. Mais vous verrez, un jour, je serai votre voisin !" »

M. McLean avait ri. Quelques mois plus tard, Georges Brossard était son nouveau voisin.

« J'ai acheté la maison d'une des Birks qui était en chicane avec sa famille. Elle me l'a vendue pour les *écœurer*. Je te le dis : tout ce que je touchais devenait de l'or. »

Georges Brossard n'a fait aucune rénovation à sa maison. Il préférait investir son argent. Il s'est mis à acquérir des bâtisses, les faisait rénover et les gardait pour percevoir les loyers.

« Après plusieurs années, j'avais cinq ou six édifices, un centre commercial, une ferme, une couple de résidences... À ma retraite, j'ai tout vendu, j'ai placé l'argent à la caisse populaire. Je prenais un peu d'argent pour vivre, même pas 10 000 \$ par année. Ça ne me coûtait rien pour vivre. Bien des

gens pensent que j'ai pris ma retraite à cause d'un héritage. C'est faux : mon père, Georges-Henri Brossard, fondateur de la ville de Brossard, est mort dix ans après le début de ma retraite et je n'osais même pas dépenser ce qu'il m'avait légué. »

Pour célébrer sa retraite, Georges Brossard et sa femme, Suzanne – qui a aussi quitté son travail d'assistante en chirurgie dentaire au même moment – sont partis faire un voyage autour du monde qui a duré huit mois.

C'est durant ses premiers voyages dans des pays chauds que Georges Brossard a repris contact avec un vieil intérêt qu'il avait pour les insectes.

« Je me suis dit que de tous les animaux sur Terre, ce sont les insectes qui rendent les plus grands services à l'homme. Et, pourtant, ce sont les animaux les plus méprisés, les plus méconnus. On les pourchasse avec des insecticides<sup>79</sup>. »

L'ex-notaire a décidé de leur consacrer le reste de sa vie.

## Vivre

L'idée d'acquérir son indépendance financière pour changer de vie – ou tout simplement pour continuer sa carrière sans se soucier de l'argent – peut sembler nouvelle, mais il n'en est rien.

William J. Dawson, un père de famille londonien qui a vécu il y a plus d'un siècle, a profité de ses économies pour quitter un travail de bureau ennuyant dans une ville chère, bruyante et polluée pour aller vivre avec sa famille dans la campagne anglaise et cultiver la terre, une aventure qu'il raconte dans son fascinant livre intitulé *The Quest of the Simple Life*<sup>80</sup>.

« Mon premier rôle comme créature rationnelle n'est pas de

*gagner ma vie, mais bien de vivre*, écrit Dawson. J'ai réalisé que j'étais sot de sacrifier mes journées à essayer de toucher un chèque de paye. »

Dawson a eu cette révélation au début du <sup>xx</sup>e siècle, mais il n'était pas le premier à l'avoir. C'est Benjamin Franklin, l'un des Pères fondateurs des États-Unis, qui est considéré comme l'initiateur de la jeune retraite dans l'ère moderne. C'est de lui que vient l'idée d'atteindre l'indépendance financière et de quitter son emploi pour entreprendre d'autres projets.

Benjamin Franklin est né le 17 janvier 1706, à Boston, dans une famille de 17 enfants. Son père fabriquait du savon et des chandelles, une des occupations les moins bien rémunérées à l'époque.

Franklin aimait l'école, mais son père a mis fin à ses études à l'âge de dix ans pour le faire travailler. De 12 à 21 ans, il a été un apprenti mal payé et fréquemment battu dans l'imprimerie de son frère James. Puis, il a lancé sa propre imprimerie dans un petit local, à Philadelphie.

Le jeune imprimeur travaillait souvent jusqu'à 23 heures ou même plus tard afin de produire un produit impeccable dans de courts délais. Cela lui a attiré une vaste clientèle.

Autodidacte, il passait une ou deux heures chaque matin à lire pour rattraper l'éducation qu'il n'avait pas eue. « Lire était mon seul amusement, écrit Franklin dans son autobiographie. Je ne fréquentais pas les tavernes, les salles de jeu ou les autres endroits de divertissement. Mon dévouement dans mon entreprise était sans relâche. Et il était nécessaire : je m'étais endetté pour acheter mon imprimerie et j'avais une jeune famille<sup>81</sup>. »

Alors que ses affaires allaient de mieux en mieux, Benjamin Franklin s'est bien gardé d'adopter la vie d'un homme

d'affaires prospère. On raconte même qu'il possédait une bourse tressée avec des fibres d'amiante, donc à l'épreuve du feu, qu'il utilisait pour ne pas que l'argent lui « brûle un trou dans sa poche », c'est-à-dire pour ne pas avoir une envie irrésistible de dépenser<sup>82</sup>.

Franklin a utilisé ses économies pour investir dans des journaux en difficulté, puis dans l'immobilier commercial. À 42 ans, il s'est retiré des affaires. L'historien Paul Finkelman a écrit que « Franklin a sans doute été l'un des premiers Américains connus à prendre sa retraite ».

Mais Benjamin Franklin n'a jamais vu la retraite comme une occasion de se bercer au coin du feu. Au contraire, atteindre l'indépendance financière lui a tout simplement permis de se consacrer à des projets qui l'intéressaient.

Parmi ses réalisations, on compte la création de l'Université de la Pennsylvanie à Philadelphie en 1740 – aujourd'hui une des plus grandes universités des États-Unis –, la création de l'une des premières bibliothèques publiques en Amérique du Nord et le rôle de premier plan qu'il a joué à titre d'envoyé politique des colonies à Paris et à Londres.

Le portraitiste officiel du roi Louis XVI a peint Benjamin Franklin lors d'un de ses déplacements à Paris, en 1776, celui-ci étant âgé de 70 ans. Une reproduction de ce portrait se retrouve aujourd'hui au centre de chacun des 11,5 milliards de billets de 100 dollars américains en circulation dans le monde<sup>83</sup>.

\* \* \*

Bien que toujours marginale, l'idée d'abandonner son travail dans un cubicule avant d'avoir les cheveux blancs est de plus en plus populaire aux États-Unis et ailleurs. Des centaines de blogues sur l'indépendance financière et la jeune retraite ont

vu le jour ces dernières années.

On y trouve de tout, de Jacob Lund Fisker, un physicien d'origine danoise et auteur du blogue Early Retirement Extreme qui a pris sa retraite à 33 ans et qui vit avec 7 000 \$ par année à Chicago, à la femme anonyme derrière le blogue The Luxe Strategist qui se décrit comme « une New-Yorkaise dans la trentaine qui économise 50 % de [ses] revenus, voyage pratiquement gratuitement dans des endroits comme Paris et Hawaii et a un faible pour les chandails Proenza Schouler et les souliers à 400 \$ ». Mais le plus célèbre jeune retraité est Peter Adeney, un père de famille de 44 ans connu sur Internet sous le pseudonyme de « Mr. Money Mustache ».

Peter Adeney est né dans la petite ville de Caledonia, dans le sud de l'Ontario, dans une famille aux revenus modestes. Enfant, il avait déjà un intérêt pour l'épargne. Son père le payait 5 \$ pour tondre la pelouse. Sa tâche accomplie, le jeune Peter trempait son billet de 5 \$ dans de l'eau savonneuse, l'aplanissait avec un fer à repasser et l'ajoutait dans un album qui renfermait sa collection de billets.

À 15 ans, Adeney a commencé à travailler comme pompiste à la station-service locale afin d'amasser de l'argent pour payer ses études à l'université.

Après avoir terminé son bac en génie informatique, il a déménagé à Boulder, au Colorado, pour y travailler comme programmeur chez la compagnie d'informatique Cisco. Il avait alors 24 ans.

En entrevue, Peter Adeney m'a dit qu'à cette époque il se déplaçait surtout à vélo, vivait avec des colocs puis a pu acheter une maison délabrée dans la ville de Longmont, près des montagnes Rocheuses, et la rénover les soirs et les fins de semaine. Simi, sa copine originaire d'Ottawa, l'a rejoint au

Colorado où le couple s'est marié.

« Notre stratégie était plutôt simple : nous avons pris chaque décision de manière à maximiser les retombées positives tout en minimisant les dépenses et les impacts environnementaux. Nous avons dépensé bien moins de la moitié de nos revenus durant nos années de travail et nous avons investi nos économies de façon efficace<sup>84</sup>. »

Durant sa carrière d'ingénieur en informatique, Adeney a gagné un salaire brut d'un peu plus de 75 000 \$ US par année en moyenne et sa femme, qui travaillait aussi en informatique, a touché 60 000 \$ par année en moyenne durant les cinq années où elle a travaillé au Colorado.

Au bout de neuf ans de travail, Adeney et sa femme ont pris leur retraite lorsqu'ils ont réalisé que leur argent travaillait plus fort qu'ils ne pourraient jamais le faire. Ils étaient sur le point d'avoir un enfant et ont décidé d'être parents à temps plein. Ils avaient alors accumulé 800 000 \$ US investis dans des fonds négociés en bourse et fini de payer leur maison. Le couple prévoyait vivre en dépensant moins de 4 % de cette somme, soit moins de 32 000 \$ US par année, une stratégie pensée dans le but de pouvoir vivre de ses placements pendant des décennies sans crainte de manquer d'argent lors de ses vieux jours<sup>85</sup>.

Épargnez 5 % de vos revenus et vous devrez travailler pendant 66 ans pour être indépendant financièrement ;  
épargnez 20 % et vous devrez travailler 37 ans ; épargnez 50 % et vous devrez travailler 17 ans ; épargnez 70 % et vous pouvez arrêter de travailler au

bout de huit ans et demi. Yep,  
seulement huit ans et demi.

– Peter Adeney

Un soir, en discutant avec des amis, Adeney a dit qu'il songeait à lancer un blogue pour expliquer sa philosophie. Le nom ridicule de « Mr. Money Mustache » a été lancé – Adeney en portait une à l'époque. Sans le lui dire, sa femme a enregistré le nom de domaine du site. Mis devant le fait accompli, Adeney n'a eu d'autre choix que de commencer à écrire. Quelques années plus tard, son blogue est devenu une référence. À elle seule, la section forum de son site compte environ un million d'entrées et plus de 40 000 sujets<sup>86</sup>.

Sur son blogue, son ton à la fois *cool* et sans appel fait de lui une sorte d'hybride entre un *coach* strict et un beau-frère débrouillard. Le genre de gars qui n'hésite pas à enfourcher son vélo lorsqu'il neige, à magasiner sur Craigslist pour trouver un réfrigérateur pratiquement neuf offert à la moitié du prix, ou encore à dessiner les plans d'un studio et à le construire dans sa cour de même qu'à louer une pelle mécanique et une bétonnière pour creuser et couler les fondations. Sa femme, Simi, est une experte du CrossFit et pilote sa petite entreprise de fabrication de savons artisanaux en vente sur le site Etsy.

Depuis qu'il est retraité, Adeney travaille à différents projets qui l'intéressent comme acheter et rénover un local commercial qu'il loue à de jeunes entrepreneurs, améliorer sa maison, donner des conférences, faire des dons à des organismes de charité et voyager avec sa famille. Les Adeney possèdent une voiture électrique Nissan Leaf et une vieille fourgonnette pour les plus longs déplacements. Leur maison est luxueuse, avec une cuisine spacieuse remplie

d'électroménagers dernier cri et de grandes fenêtres orientées vers le sud. Les visiteurs sont surpris lorsqu'ils la visitent.

« J'aime dire que mon style de vie n'est pas particulièrement frugal, m'explique-t-il. Il est tout simplement un peu moins ridicule que la moyenne. »

Rien de ce qu'il a fait pour devenir indépendant financièrement n'est très original, dit-il. Son plus grand avantage a été d'éviter les dépenses « banales ».

« Je vois encore des gens avec des revenus de 30 000 \$ par année acheter des consommations à 7 \$ dans un bar, ou emprunter 20 000 \$ pour une voiture neuve. C'est très facile de dépenser tout ce que vous gagnez, peu importe votre revenu. »

Une personne qui gagne 30 000 \$ par année peut très bien inviter des amis chez elle, ou organiser une partie de pétanque et un pique-nique arrosé dans un parc pour une fraction du coût d'une soirée au restaurant. L'idée n'est pas de faire une croix sur les plaisirs de la vie. L'idée est de remettre en question les comportements qui nous appauvrissent.

Adeney a inspiré des milliers de personnes à faire le ménage dans leurs finances, à déménager près de leur lieu de travail afin de ne plus faire la navette, à troquer leur véhicule acheté à crédit pour un modèle plus abordable payé comptant et à prioriser les dépenses qui améliorent leur vie. Beaucoup de lecteurs lui écrivent pour partager leurs expériences.

« Mes témoignages favoris sont ceux où des gens gagnant 200 000 \$ par année finissent par allumer, décident de réduire leur train de vie de 75 %, puis m'écrivent pour me dire à quel point ils sont plus heureux qu'avant ; quand des médecins ou des conseillers financiers me disent qu'ils ont vendu leur maison adossée à un terrain de golf, qu'ils ont déménagé dans

le quartier où se trouve leur bureau et se sont mis à aller travailler à pied. Ils commencent finalement à établir leurs priorités dans la vie. »

Aujourd'hui, dix ans après leur retraite, leurs placements ont pris de l'altitude. Peter et Simi sont plusieurs fois millionnaires.

Adeney n'essaie pas de dire que tout le monde devrait remettre sa démission et construire ses propres meubles. Au contraire, soutient-il, travailler fait partie des joies de la vie et les gens qui aiment leur carrière vont l'aimer plus encore lorsque leur survie et celle de leur famille ne seront plus liées à l'obtention d'un chèque de paye.

« L'indépendance financière ne signifie pas la fin de votre carrière. Elle signifie plutôt une totale liberté d'être la version la plus énergique, la plus accomplie, la plus heureuse et la plus généreuse de vous-même que vous puissiez être. »

Du temps où il travaillait en informatique, Adeney a connu des collègues plus âgés qui avaient assez d'économies pour prendre leur retraite, mais qui choisissaient de rester en poste.

« Quand vous êtes indépendant financièrement, vous pouvez travailler purement pour le plaisir et, au passage, négocier des conditions plus avantageuses – par exemple ne pas avoir à assister à des réunions interminables. Vous pouvez vous consacrer entièrement à ce que vous aimez dans votre carrière. »

## **« L'argent leur glisse entre les doigts »**

Georges Brossard n'est pas un millionnaire invisible, encore moins un retraité typique.

L'entomologiste autodidacte fait des voyages en Asie du Sud-Est ou en Amérique du Sud pratiquement chaque hiver depuis 40 ans pour capturer et étudier des insectes. Il a prononcé des conférences et animé des émissions à la télévision. Il a reçu deux doctorats *honoris causa* en plus d'être décoré de l'Ordre national du Québec, la plus haute distinction décernée par le gouvernement provincial.

Comme Peter Adeney, Georges Brossard m'explique que son gros avantage a été de vivre largement en dessous de ses moyens, d'économiser et d'investir sa paye durant les 10 ou 15 premières années de sa carrière.

Beaucoup de ses collègues notaires n'ont pas suivi cette voie. Ils ont tout de suite fait une « vie de rêve » dès le début de leur carrière. Aujourd'hui, ils en paient le prix : « Ils ont 65 ans et ils travaillent encore ! Ils ont rédigé 25 000 contrats et ils ne se sont pas enrichis ? L'argent leur file entre les doigts. Ils ne savent pas investir ! »

Acheter des propriétés résidentielles et commerciales et les louer est encore la meilleure façon de procéder, selon lui.

« On vit dans un pays de rêve avec des lacs, des forêts, des rivières. On est quatre personnes par kilomètre carré. En Chine, ils sont 27 000 ! Au Pakistan, 54 000 ! Nous, on est quatre ! Pis t'es pas capable de t'acheter un terrain au bord de l'eau ? Un bout de forêt ? Si c'est trop cher à Montréal, va un peu plus loin. Va en campagne ! »

Un jeune adulte pourrait-il faire comme lui aujourd'hui ? « Mets-en ! Avec une facilité inouïe ! Il va finir plus riche que moi. Un jeune professionnel devrait mettre 100 % de ses efforts sur son travail. Laisse faire les loisirs. Laisse faire les sorties. Laisse faire la rénovation de la salle de bain... »

Quand on y pense, ce n'est pas un hasard si ce que racontent

Georges Brossard et Peter Adeney nous est vaguement familier.

Durant une grande partie de l'Histoire, les humains ont vécu selon leurs moyens. Ils attendaient d'avoir assez d'argent avant de se procurer un bien. L'épargne n'était pas un choix : c'était une nécessité, une question de survie.

Georges Brossard n'a rien inventé. Il a suivi les conseils de nos grands-mères. Étudie. Travaille fort. Ne dépense pas toute ta paye. Sois débrouillard. Tiens-toi loin du crédit. Achète de la qualité.

Nos grands-mères avaient raison.



CHAPITRE 10

## Au pays du succès

---

*Les gens ont souvent peur des choses  
qui semblent nouvelles.*

- Thomas Bangalter, membre du duo  
de musique électronique Daft Punk

Je ne sais pas s'il est permis d'habiter la Ville de Mont-Royal si on ne possède pas une Tesla ou un VUS européen de l'année. À première vue, en ce lundi soir tranquille, on dirait bien que non.

Devant chaque maison luxueuse brille un véhicule neuf et coûteux. Ces duos maison-voiture donnent le signal d'une vie importante, solide, bien menée. D'un amour sans complexe du beau, de la qualité.

Au bout de quelques rues, toutefois, l'accumulation pèse. Le message change. « Nous faisons partie d'un club sélect », semble chuchoter le quartier à l'oreille du visiteur. « Bienvenue au pays du succès. »

Jean-Sébastien Pilote et sa conjointe, Van-Anh Hoang, habitent au pays du succès.

Ils m'accueillent dans l'entrée de la bibliothèque municipale. Van-Anh a de longs cheveux noirs et est vêtue d'un chandail en tricot beige. Jean-Sébastien a les cheveux bruns, courts et coiffés sur le côté, la barbe négligée grisonnante et porte un manteau sport.

À 37 et 39 ans respectivement, Van-Anh et Jean-Sébastien ont l'air d'un couple de professionnels encore dans le premier tiers de leur carrière. Ces jours-ci, ils sont plutôt occupés à dire au revoir à leurs collègues. Elle a pris sa retraite il y a trois semaines, il prendra la sienne dans un mois.

« Quand on annonce ça à nos collègues, il y a toujours un moment de malaise », dit Van-Anh.

Jean-Sébastien ajoute : « Les gens pensent qu'on blague. »

Van-Anh et Jean-Sébastien font aujourd'hui à Ville de Mont-Royal ce que Georges Brossard a fait à Saint-Bruno il y a

40 ans. Et ce que Benjamin Franklin a fait à Philadelphie il y a 270 ans.

Contrairement à Brossard et à Franklin, par contre, Van-Anh et Jean-Sébastien n'ont pas eu à embaucher une armée de secrétaires, à travailler six jours sur sept ou à se casser le dos sur une machine à imprimer jusqu'à tard dans la nuit pour atteindre leur indépendance financière. Leurs emplois de bureau ont suffi.

Il n'y a pas si longtemps, Van-Anh et Jean-Sébastien avaient les mêmes projets que beaucoup de Québécois. Ils rêvaient d'acheter une maison trophée, d'avoir de belles voitures européennes, de pouvoir consommer. Plus tard, ils prévoyaient acheter un chalet, se faire creuser une piscine...

« On aspirait à beaucoup de choses matérielles », résume Jean-Sébastien.

Qui aurait pu le leur reprocher ? Le couple travaille fort. Il a bien le droit de se faire plaisir. Jean-Sébastien travaille en marketing et estime avoir gagné un peu moins de 55 000 \$ par année en moyenne durant sa carrière. Van-Anh était pharmacienne à mi-temps dans des hôpitaux montréalais. Le salaire moyen d'un pharmacien – à temps plein – dans le réseau de la santé au Québec est de 97 000 \$.

Van-Anh et Jean-Sébastien avaient donc des revenus plus élevés que le revenu familial médian, qui est de 59 822 \$ au Québec.

Mais là où ils se sont démarqués, c'est dans leur capacité à garder leurs dépenses sous contrôle au moment où leurs revenus se sont mis à augmenter.

À la trentaine, Van-Anh et Jean-Sébastien ont fait plusieurs séjours en Afrique et en Asie. « Je pense que c'est là qu'on a

réalisé qu'il y avait d'autres façons de vivre, dit Jean-Sébastien. Quand tu rencontres des Vietnamiens qui vivent avec 3 000 \$ ou 4 000 \$ par année, et qui semblent plus heureux que bien des Québécois, ça te fait réfléchir à tes dépenses de Nord-Américain. »

Depuis des années, Van-Anh et Jean-Sébastien vont au restaurant deux soirs par semaine en moyenne, une dépense qu'ils apprécient. « On aime la cuisine authentique qu'on retrouve dans les quartiers multiethniques de Montréal et ce n'est pas très cher non plus », dit Van-Anh.

Pour le reste, ils n'ont pas de grands besoins, ce qui leur permet de dépenser peu sans avoir l'impression de se priver.

Ce n'est pas par hasard si le couple a voulu tenir notre rencontre à la bibliothèque.

Depuis des années, Jean-Sébastien et Van-Anh y viennent une ou deux fois par semaine. « Il y a de tout ici, dit Jean-Sébastien. Des milliers de livres, tous les magazines, des DVD, de la musique... C'est constamment mis à jour. Et c'est gratuit. C'est payé avec nos taxes. En plus, ça nous évite de devoir nous abonner au câble. Selon moi, on devrait être payé pour regarder le câble tellement il y a de publicités... »

**Si notre valeur nette était écrite sur notre front et que tout le monde pouvait la voir en tout temps, les bibliothèques seraient prises d'assaut et conduire une voiture usagée serait un symbole de statut social élevé.**

– Jonathan Clements, auteur financier

Côté logement, Jean-Sébastien et Van-Anh ont pu profiter

d'une aubaine. Alors qu'ils épargnaient depuis une dizaine d'années, ils ont vu un condo à vendre pour 180 000 \$. Il était situé tout près de la famille de Van-Anh, dans la Ville de Mont-Royal. « Le prix était excellent, alors on l'a acheté et on l'a payé comptant, dit Jean-Sébastien. Le condo avait besoin d'amour, on l'a retapé. »

Il y a quelques années, Jean-Sébastien et Van-Anh ont découvert les blogues américains sur l'indépendance financière, comme celui de Mr. Money Mustache. Cela a incité Jean-Sébastien à lancer son propre blogue qu'il a appelé Jeune retraité.

« Pour nous, ça a été une révélation de comprendre qu'on pouvait atteindre l'indépendance financière en 15 ou 20 ans, dit Jean-Sébastien. Ça nous a tout de suite accrochés. C'est quelque chose qu'on n'avait jamais imaginé. »

Quand les gens apprennent qu'ils sont retraités, ils veulent connaître leurs trucs. Dans leur cas, plusieurs facteurs ont joué, mais la formule est la même que celle des millionnaires interviewés pour ce livre : ils ont dépensé bien moins que ce qu'ils ont gagné et ont investi la différence année après année – dans leur cas, surtout en achetant des fonds négociés en bourse. Ils estiment avoir épargné plus de la moitié de leurs revenus après impôt pendant une quinzaine d'années.

« Les gens pensent qu'on a gagné à la loto ou qu'on a hérité, dit Jean-Sébastien. Oui, nos parents nous ont aidés, car ils ont payé nos études. Mais le reste, c'est nous qui l'avons fait. »

Paradoxalement, habiter un quartier cossu les a vaccinés contre le désir d'acquérir des biens qui envoient un message sur le statut social. « Les rues autour d'ici sont remplies de BMW, de Mercedes et de Porsche, dit Jean-Sébastien. Même si on achetait une voiture chère, on ne se démarquerait pas. »

Le couple possède une Honda Civic achetée neuve – et comptant – il y a six ans.

## Ouvrir les yeux

Il est tentant de penser que certaines personnes naissent comme ça. Qu'elles sont capables de faire grossir leurs économies pendant que les gens qui les entourent – qui gagnent souvent autant sinon plus d'argent qu'elles – sont condamnés à patauger d'une dette à l'autre.

Jean-Sébastien est le premier à dire qu'il est loin d'être un surhomme. Adolescent, à Boucherville, il était incapable d'avoir un dollar dans ses poches sans le dépenser.

« Restaurants, vêtements, CD... J'avais des emplois d'été, mais il ne me restait plus rien au mois de novembre. Je ne me rendais même pas à Noël. »

Au cégep, il a fait la rencontre de Van-Anh et c'est elle qui lui a « ouvert les yeux », dit-il.

Enfant, Van-Anh n'avait pas conscience de la valeur de l'argent. Un jour, elle est rentrée du marché aux puces avec des coquillages.

« Ma mère est arrivée à la maison et m'a dit : “Pourquoi t'as acheté ça ? Économise pour acheter quelque chose de plus gros.” »

La notion est restée. Van-Anh a mis des sous de côté. C'est devenu une habitude.

Ses parents avaient des BMW et des Audi mais leurs finances étaient désastreuses, se souvient-elle. « De l'extérieur, tout avait l'air beau. Moi, je voyais que mes parents étaient endettés et stressés. Je me suis dit que ce n'était pas quelque chose que je voulais inviter dans ma vie. »

À la retraite, Van-Anh et Jean-Sébastien comptent vivre avec moins de 30 000 \$ par année, une somme qu'ils vont toucher en vendant une partie de leurs placements. Ils prennent leur retraite sans être des millionnaires et soulignent que le fait d'avoir un condo entièrement payé diminue leurs besoins financiers courants.

Les conseillers financiers disent souvent qu'il faut toucher 70 % de son salaire pour vivre à la retraite. Jean-Sébastien estime que c'est un mauvais calcul.

« L'erreur qu'ils font, c'est de baser le calcul sur le salaire. Il faut baser le calcul sur les dépenses. Il n'y a pas de loi qui dit que tu dois dépenser tout l'argent que tu gagnes. Malheureusement, beaucoup de gens ne connaissent pas leur niveau de dépenses. C'est le premier pas. C'est la base. »

Van-Anh et Jean-Sébastien ont quelquefois parlé de leur expérience dans des médias. Chaque fois, leur intervention a provoqué une vague de sympathie de la part du public. Mais leur histoire a aussi dérangé des gens. Ils ont été traités de parasites fiscaux. L'argument va comme suit : Van-Anh et Jean-Sébastien mettent fin à leur carrière, donc ils cessent de contribuer à la société, ils vont payer bien moins d'impôt et ils feront moins d'achats susceptibles de créer des emplois autour d'eux.

Il ne serait en effet pas souhaitable que tous les pharmaciens et les spécialistes en marketing du Québec remettent leur démission à la veille de la quarantaine – ce qui, de toute évidence, n'est pas un scénario qui devrait nous tenir éveillés la nuit.

Or, le fait qu'ils soient maintenant des investisseurs et non plus des travailleurs explique une bonne partie des critiques.

Par exemple, si Van-Anh et Jean-Sébastien tournaient le dos à

la vie de bureau pour s'occuper d'un immeuble à revenus, d'un café de quartier ou d'une petite entreprise de traiteur, seraient-ils accusés d'être des parasites fiscaux ? Bien sûr que non ! Ils seraient vus à juste titre comme des entrepreneurs, des créateurs d'emplois qui améliorent la vie de dizaines, voire de centaines de personnes.

C'est ce qu'ils font. Mais, comme leurs placements sont intangibles, il est facile de penser qu'ils ne font rien de bon.

Van-Anh et Jean-Sébastien possèdent pour des centaines de milliers de dollars d'actions d'Apple, de Facebook, de Johnson & Johnson ainsi que de milliers d'autres entreprises canadiennes, américaines et internationales par le truchement des fonds négociés en bourse.

Lorsque vous avez un besoin à combler, Van-Anh et Jean-Sébastien sont là pour vous et vous êtes là pour eux.

Par exemple, chaque fois que vous avez besoin de shampoing pour enfants, de Tylenol, de lentilles de contact Acuvue, de savon Neutrogena ou tout autre produit vendu par Johnson & Johnson, vous faites affaire avec eux.

Ces verres de contact vous aident à mieux voir. En revanche, avec cet achat, vous aidez Van-Anh et Jean-Sébastien à payer leur facture d'Hydro-Québec ou à aller au restaurant manger un pad thaï.

Chaque fois que vous diffusez une photo sur Facebook, vous contribuez à payer la vidange d'huile de leur Honda Civic et à acheter des verres fumés pour leur prochain voyage à Cuba. Commandez une télé sur Amazon et vous les aidez à faire l'épicerie.

Ce n'est pas comme si Van-Anh et Jean-Sébastien avaient creusé un grand trou derrière chez eux pour y enterrer leur

argent. Les entreprises dont ils sont les copropriétaires versent des impôts, embauchent des employés qui en paient eux aussi et dépensent pour acheter de l'équipement manufacturé par d'autres entreprises qui acquittent des impôts et emploient des travailleurs qui en font autant. Van-Anh et Jean-Sébastien vont continuer à payer des taxes sur les biens et services qu'ils consomment, des taxes scolaires, des taxes municipales, des taxes sur l'essence...

En prenant leur retraite, ils ont aussi créé (ou plutôt libéré) deux emplois convoités.

Comme l'explique Jean-Sébastien sur son blogue : « Ma conjointe et moi n'avons jamais bénéficié d'une aide gouvernementale particulière (chômage, aide sociale, allocations, congés de maladie, etc.) et nous espérons ne jamais en avoir besoin. Nous sommes heureux de payer nos impôts et de participer activement à la communauté. Cela dit, l'objectif premier de notre plan de retraite précoce est d'être libre et indépendant. Voilà pourquoi nous ne comptons pas sur l'État pour réaliser notre rêve. »

Le couple se fait souvent demander ce qu'il fera pour ne pas s'ennuyer à la retraite.

Jean-Sébastien a dressé une liste de ses projets. Il prévoit entre autres faire du bénévolat auprès de jeunes entrepreneurs, réaliser un court métrage, écrire un roman, continuer à alimenter son blogue et développer une communauté en ligne. « Je ne dis pas que je ne vais plus jamais gagner de sous dans ma vie. Mais si je le fais, ce sera mon choix, ce ne sera pas par nécessité. »

Van-Anh et Jean-Sébastien commencent une nouvelle vie d'apprentissages et de découvertes financée par les entreprises dont ils sont les copropriétaires. Benjamin Franklin serait fier.

Dans la famille de Jean-Sébastien, leur projet de retraite a bien été accueilli. Du côté de celle de Van-Anh, ça s'est moins bien passé.

Sa mère travaille encore : Van-Anh a pris sa retraite avant elle. Son père, lui, refuse d'aborder le sujet. Il ne comprend pas qu'elle puisse quitter son emploi aussi tôt dans sa vie.

« Mon père me dit que le travail, c'est important, car on ne sait jamais ce qui va arriver demain. Je lui réponds : “Exactement, papa. Je ne sais pas ce qui va arriver demain. Est-ce que je peux en profiter aujourd'hui ?” »

CHAP TRE 11

## Quand les choses tournent mal

---

*Était-il vraiment nécessaire de lui  
dire que si vous dépensez de l'argent  
pour acheter des choses, vous finirez  
avec les choses et pas avec l'argent ?*

Peter Gounis, ex-comptable de la chanteuse Rihanna  
alors au bord de la faillite

Un matin, il y a quelques années, Christophe (nom d'emprunt) a émergé d'une station de métro de la ligne verte, au centre-ville de Montréal, et a pris son téléphone dans sa poche.

Son esprit était embrouillé et ses mains moites.

En gardant un œil sur les passants autour de lui pour être certain qu'aucun collègue de travail n'allait surgir et l'aborder, le jeune actuaire a téléphoné chez une compagnie de prêts usuraires dont il venait de voir le numéro imprimé dans le journal gratuit du métro.

Quelques heures plus tard, 700 \$ étaient déposés dans son compte bancaire.

C'était la première fois qu'il demandait un tel prêt, dont les taux d'intérêt peuvent atteindre les 300 %. Ce jour-là, Christophe a pu faire les paiements minimums de ses autres prêts en souffrance. Il venait d'entrer dans l'étape ultime de son endettement compulsif, un problème qui allait mettre en péril sa santé, son couple et son équilibre mental.

Dans notre société de consommation et de crédit facile, la ligne entre riche et endetté peut être mince. L'expérience de Christophe, qui a accepté de me rencontrer, en témoigne.

Nous avons rendez-vous pour le lunch dans un restaurant chic du centre-ville de Montréal, près du gratte-ciel dans lequel il travaille. Quand il s'assoit devant moi sur la banquette de cuir, ma première réaction est de penser à quel point il a l'air du client parfait dans cet environnement luxueux.

Le regard vif, le visage rasé de près et la chemise noire ajustée, il semble taillé sur mesure pour ce restaurant.

Il n'y a pas si longtemps, dans un restaurant comme celui-ci, Christophe aurait commandé les plats les plus chers et payé la

ournée. Aujourd'hui, le seul fait de se trouver dans un restaurant lui semble exotique.

« Je cuisine beaucoup », laisse-t-il tomber en consultant l'épais menu.

En surface, Christophe, 30 ans, a tout pour lui. Après des études en actuariat, il a décroché un emploi en finances dans une grosse boîte, avec un salaire annuel de 75 000 \$ qui promettait de croître au cours des années. Il n'a pas de problème de jeu, de drogue ou de quoi que ce soit. Il n'a pas un train de vie extravagant.

À son arrivée sur le marché du travail, Christophe s'est acheté un condo neuf avec son copain. Au lieu de traîner leurs vieux meubles, ils en ont acheté des neufs. Canapés, tables, mobilier de chambre à coucher, électroménagers, BBQ : tout a été acheté grâce à un prêt sans intérêt d'une chaîne d'ameublement.

Lassés d'utiliser les services d'autopartage, ils ont acheté une voiture neuve à 30 000 \$, payable en versements mensuels.

Tout cela, c'était en plus des dépenses courantes.

« Le vendredi, on sortait et je payais la traite à mes amis, dit-il. Dépenser 200 \$, 300 \$, ce n'était pas exceptionnel. »

Son copain, un enseignant qui gagnait moins d'argent que lui, payait sa part avec son salaire et ses épargnes. Christophe, lui, payait la sienne en s'endettant.

Dans sa famille, l'argent a toujours été un sujet tabou. Son père était comme lui : dès qu'il voulait quelque chose, il l'achetait. Nouvelle maison. Nouvelle voiture. « C'est pas grave », disait-il. Tout était à crédit.

Christophe a fait quelques voyages avec son copain dans le Sud et en Europe. Quand ils ont décidé de se mettre au ski

alpin, il s'est acheté un équipement neuf. Alarmé par ses dettes dont il était maintenant incapable de régler les paiements minimums, il a décidé de magasiner sur Kijiji pour s'acheter un manteau de ski d'occasion.

« J'ai trouvé un beau manteau pour 80 \$. Mon *chum* trouvait ça étrange, car je ne faisais jamais ça... J'étais incapable de lui dire que j'étais endetté par-dessus la tête. »

Pour fêter l'anniversaire de leur couple, son copain lui a proposé d'aller au restaurant Europea, rue de la Montagne à Montréal, une des meilleures tables en ville. La facture a dépassé les 500 \$.

Christophe s'est mis à mentir. Et à paniquer. Il était incapable de rembourser ses créanciers ainsi que son copain, à qui il devait des milliers de dollars.

Après avoir emprunté ses premiers 700 \$ à une compagnie de prêts usuraires en sortant du métro avant d'aller travailler, Christophe a rappelé plusieurs fois pour faire renouveler son prêt. Il a vite réalisé que de tels montants ne suffisaient plus : « J'avais besoin de 2 000 \$ ou 3 000 \$ simplement pour garder la tête hors de l'eau. »

Il s'est rendu dans Côte-des-Neiges chez une firme de prêts rapides. Dans la salle d'attente, il y avait une dizaine de personnes. « Des gens bien habillés, qui ne semblaient pas pauvres. Je me souviens qu'il y avait aussi une mère avec ses enfants. »

Dans son fauteuil de cuir, la responsable des prêts l'a questionné sur ses dettes. Elle a décidé de ne pas lui prêter d'argent.

Christophe est sorti. Il croyait qu'il allait être malade.

« Lorsque même les compagnies de prêts usuraires ne veulent

pas te prêter d'argent, tu réalises que ta situation est désespérée », dit-il.

Christophe avait contracté des dettes de plus de 30 000 \$, dont certaines à intérêt usuraire de plus de 50 %. La somme enflait chaque jour.

## **Perte totale nette**

Avec son emploi stable, son salaire élevé et son absence d'obligations financières, Christophe avait tout pour bâtir de la richesse plus facilement que la moyenne des Québécois.

Or, il n'a rien bâti : tout est parti en consommation.

Dans l'imaginaire populaire, le fossé entre fauché et millionnaire est aussi large et profond que le Grand Canyon. En réalité, la différence est souvent beaucoup plus subtile.

Quelques achats mal planifiés, des sorties régulières coûteuses, une augmentation du train de vie... Des décisions en apparence banales peuvent se combiner, décimer vos finances et vous poursuivre durant des décennies.

L'expérience de Christophe est loin d'être un cas extrême.

Prenez l'histoire du prodige de basketball Joe Smith, l'ancienne recrue numéro un des Golden State Warriors d'Oakland de la NBA (National Basketball Association). Durant ses 16 années en carrière, Joe Smith a touché un total de 61 millions de dollars en salaire.

Aujourd'hui, non seulement il ne lui reste rien de cet argent, mais Smith est endetté. Sa valeur nette est de moins 157 000 \$, et il vit de paye en paye.

« Bien des gens pensent que si vous signez un tel contrat dans la NBA, vous êtes automatiquement un millionnaire, a déclaré Smith. Mais ce n'est pas comme ça que ça fonctionne<sup>87</sup>. »

Après les impôts, les commissions aux agents et les autres frais de gestion, Smith a touché 18 millions durant sa carrière. Une somme énorme que son train de vie princier s'est vite chargé de réduire en miettes.

Par exemple, chaque fois qu'il était échangé à une nouvelle équipe, Smith devait rapidement vendre sa luxueuse résidence. Il a souvent perdu de l'argent dans ces transactions. Son amour pour les véhicules luxueux (il possédait une Corvette, une Bentley et deux Range Rover, entre autres), un divorce et des placements malheureux ont fait le reste.

Après avoir demandé de l'aide, Smith a repris sa vie en main. Lui et sa conjointe ont vendu l'immense demeure dans laquelle ils habitaient et vivent aujourd'hui dans une maison plus modeste. Smith donne des cours privés de basketball. Il estime qu'il aura fini de rembourser ses dettes dans trois ans.

Son expérience n'a rien d'unique. Les athlètes professionnels – comme bien des gens qui touchent des gros chèques de paye – ont souvent une valeur nette peu élevée. Les années passent, mais leurs actifs n'augmentent pas.

Deux ans après avoir cessé de jouer, 78 % des ex-joueurs de football de la NFL (National Football League) font faillite ou vivent un stress financier dû au manque de revenus ou au divorce. Cinq ans après avoir pris leur retraite, 60 % des ex-joueurs professionnels de basketball de la NBA manquent de fonds<sup>88</sup>. En Europe, la situation n'est guère plus reluisante : au foot professionnel, trois joueurs sur cinq sont sans le sou dans les cinq années suivant la fin de leur carrière.<sup>89</sup>

À l'autre bout du spectre, de tous les gens qui ont touché de gros salaires, celui qui a eu le comportement le plus impressionnant, selon moi, est Jay Leno.

Humoriste et animateur, Jay Leno a été à la barre de l'émission

de fin de soirée *The Tonight Show* pendant plus de 20 ans. Ce travail lui a permis de toucher un salaire stratosphérique : la chaîne NBC lui versait entre 15 et 30 millions par année.

Leno n'a pas dépensé un sou de cet argent.

« Quand j'ai été embauché pour animer *The Tonight Show*, je me suis assuré de continuer à donner 150 spectacles d'humour par année en plus du travail d'animateur télé, a dit Leno. Cela m'a permis de vivre de l'argent des spectacles et de ne pas dépenser mon salaire. Je n'ai jamais dépensé un sou de ma paye du *Tonight Show*. Jamais<sup>90</sup>. »

Jay Leno ne vit pas comme un moine copiste : il possède plusieurs villas, dont un manoir de plus de 13 millions de dollars à Newport, au Rhode Island, et une collection de plus de 130 voitures et 93 motos. Sa valeur nette est estimée à 350 millions, et Leno et sa femme soutiennent plusieurs organisations caritatives.

Dans l'univers des célébrités touchant des salaires mirobolants, Jay Leno est un rare exemple de prévoyance. La plupart des vedettes sportives font plutôt comme Joe Smith. Le fait qu'elles viennent de signer leur plus gros contrat à vie est un feu vert géant pour dépenser sans compter... jusqu'à ce que leur banque envoie quelqu'un cogner à leur porte.

L'auteur financier Morgan Housel résume ce paradoxe en ces termes : « Quand la plupart des gens disent qu'ils veulent être millionnaires, ce qu'ils veulent vraiment dire, c'est : “Je veux dépenser un million de dollars”, ce qui est exactement le contraire d'être un millionnaire<sup>91</sup>. »

C'est un peu aussi ce qui a coulé Christophe. Du haut de son emploi de jeune actuaire bien payé, entouré de collègues tout aussi bien payés travaillant dans une belle tour du centre-ville de Montréal, il se croyait invincible.

Pour tout dire, l'histoire de Christophe me rappelle un peu mes propres choix. Je n'ai jamais perdu le contrôle de mes finances à ce point ou menti pour cacher mes dettes, mais j'ai souvent dépensé sans compter et, surtout, sans que ça m'apporte grand-chose.

Dans ma vingtaine, j'ai habité avec deux colocataires dans un grand appartement, boulevard Saint-Laurent à Montréal. Au fil des ans, mes colocs sont partis vivre ailleurs. J'ai décidé de rester seul dans l'appartement. C'était plus simple que chercher d'autres colocs – mais c'était aussi inutilement coûteux.

Pendant plus d'une décennie, j'avais l'habitude d'acheter chaque jour mon lunch dans des restaurants près du travail. Peu de ces repas sont mémorables. Contrairement aux dépenses qui m'ont vraiment rendu heureux, tels plusieurs repas en famille ou avec des amis, des voyages ou des fins de semaine passées à faire du ski de fond de refuge en refuge, les souvenirs de ces repas ont depuis longtemps rejoint le cimetière des dépenses oubliées.

J'ai aussi déjà acheté une voiture avec de l'argent emprunté, une double erreur : je payais des intérêts sur le prêt, tout en possédant une voiture dont la valeur se dépréciait chaque jour.

Ressasser le passé peut être utile – jusqu'à un certain point. Et réfléchir à ses erreurs est une bonne façon d'apprendre à ne plus les refaire. Mais, au bout d'un moment, cela peut aussi provoquer des regrets qui ne sont finalement que de l'envie déguisée.

« Il n'y a rien de plus contre-productif que l'envie, dit Charlie Munger. De tous les péchés, l'envie est facilement le pire parce qu'elle ne vous procure même pas de plaisir. C'est une perte totale nette<sup>92</sup>. »

Concernant les dettes de consommation, je n'ai jamais trouvé une citation aussi claire que celle de Peter Adeney : « Être endetté, dit-il, n'est pas un état normal. Être endetté est le résultat d'une erreur. Votre mission est de corriger cette erreur<sup>93</sup>. »

La bonne attitude à adopter avec les dettes de consommation – Adeney fait une exception pour une dette hypothécaire raisonnable – n'est pas de continuer à manger au restaurant, à sortir dans les bars ou à aller voir un film au cinéma : « La bonne attitude est de dire qu'on a raté notre coup. Puis de remédier à la situation en cessant toute dépense autre que la nourriture, le logement et la façon la moins coûteuse d'aller et de revenir du travail tant que la dette n'est pas remboursée. »

C'est direct. Et ça a le mérite d'être clair.

## Ce n'est pas la cupidité qui mène le monde, mais l'envie.

– Warren Buffett

Même les personnes aimant dépenser devraient prendre leurs dettes au sérieux, dit-il.

« Chaque dollar que vous payez en intérêts à la compagnie émettrice de votre carte de crédit est un dollar que vous ne pourrez plus utiliser pour consommer et acheter du luxe. Cet argent disparaît à tout jamais et vous venez de réduire de façon permanente votre niveau de consommation pour le reste de votre vie<sup>94</sup>. »

Au moment d'écrire ces lignes, les dettes moyennes à la consommation des Québécois, incluant l'automobile mais excluant l'hypothèque, s'élevaient à 18 070 \$, un record<sup>95</sup>.

Est-ce Adeney qui est extrême ? Ou bien est-ce nous qui avons

perdu la raison ?

## Être apprécié des autres

Après s'être fait refuser un prêt usuraire à Côte-des-Neiges, Christophe a paniqué. Il devait mettre la main sur des milliers de dollars, et vite.

Il recevait presque chaque jour par la poste des annonces publicitaires pour des prêts rapides. Son copain trouvant bizarre que ces lettres lui soient adressées, Christophe a alors commencé à aller chercher le courrier avant lui.

Peu après, son copain l'a sommé de tout lui dire. Christophe a avoué.

« Mon *chum* n'en revenait pas. Il savait que je lui cachais quelque chose, mais pas un problème de dettes. »

Pour essayer de trouver des solutions, Christophe a participé à une rencontre organisée dans son quartier où les gens endettés partageaient leurs histoires et trouvaient des façons de s'en sortir. Il s'est rendu compte que ce n'était pas pour lui. « Ces gens avaient surtout des problèmes de revenus tandis que moi, j'avais un problème de dépenses. »

Il a contacté une amie qui avait été aux prises avec des dettes importantes et qui s'était portée volontaire pour l'aider à faire un budget. Avec elle, il a créé un tableur sur Internet auquel ils avaient accès tous les deux. Ils se rencontraient chaque semaine dans un café pour mettre ses dépenses à jour.

« Je me sentais un peu comme un enfant. Mais ce qui est bien avec un budget, c'est que ça devient impossible de se mentir à soi-même », dit Christophe.

Parallèlement, il a consulté une psychologue. Il s'est alors rendu compte qu'il dépensait beaucoup pour se sentir valorisé

dans le regard des autres.

« J'ai réalisé que des gens gravitaient autour de moi parce que je payais tout le temps la tournée... J'ai fait le ménage dans mes amis et j'ai changé certains comportements problématiques. »

Aujourd'hui, Christophe occupe toujours le même emploi en finances. Il ne lui reste plus que 2 000 \$ de dettes à rembourser sur les 30 000 \$ initiaux.

Pendant que sa situation financière s'améliorait, Christophe est devenu de plus en plus à l'aise avec le fait de parler de son endettement. Il a réalisé que ce problème touchait beaucoup plus de gens qu'il le croyait. Une connaissance lui a confié avoir 30 000 \$ de dettes sur ses cartes de crédit et ne remboursait que les paiements minimums chaque mois.

« J'ai offert mon aide, sans succès. Tant que ta limite de crédit n'est pas atteinte, tu penses que tu peux t'en sortir seul. J'ai compris qu'il faut vraiment toucher le fond pour réaliser qu'on a besoin d'aide », dit-il.

Christophe voit souvent ses collègues sortir et dépenser sans compter dans des lunchs coûteux ou des sorties pour prendre un verre après le travail. Aujourd'hui, il réalise qu'il n'a pas toujours à suivre le groupe – ou à payer la tournée.

« J'ai appris que c'est possible de dire non, que la vie continue quand tu dis non. Les gens passent à autre chose. C'est pas mal plus simple qu'on pense. »

Notre repas terminé, alors que les employés du restaurant desservent notre table, Christophe me dit à quel point il est surprenant – presque absurde – qu'avec sa formation en actuariat, il ait pu laisser à ce point ses finances personnelles partir à la dérive.

« Je suis un gars tellement organisé, dit-il. Tellement organisé. »

CHAPITRE 12

## Les 12 règles des millionnaires

---

*Veillez à laisser vos fils  
bien instruits plutôt que riches,  
car les espoirs des instruits  
valent mieux que la richesse  
des ignorants.*

- Épictète, philosophe grec

Quand j'ai commencé à rencontrer des millionnaires québécois, une question me trottait en tête : pourquoi ces gens sont-ils parvenus à construire des bases financières solides tandis que des gens du même âge qu'eux, avec la même formation et des emplois semblables, ne l'ont pas fait ?

D'où cela vient-il ? Leurs parents leur ont-ils inculqué des valeurs ou des habitudes différentes ? Ont-ils vécu une expérience qui les a conduits sur ce chemin ?

J'ai vite réalisé que si ma question était simple, la réalité l'était beaucoup moins.

Prenez le cas de Philippe. Celui-ci a grandi sur une ferme. Quand il était jeune, il se levait avant l'aube pour aider ses parents avec la traite des vaches, les travaux dans les champs ainsi que la récolte et la vente de fruits et légumes.

Ses parents ne lui ont jamais tenu de grands discours sur l'argent. Philippe apprenait avec ses yeux.

« Au lieu d'acheter une nouvelle voiture, mon père préférait acheter de l'équipement pour la ferme. Une nouvelle voiture perd sa valeur tandis qu'une nouvelle machine agricole nous fait sauver du temps, donc améliore le rendement et les profits de la ferme. C'est une leçon que j'ai toujours gardée en tête. »

Georges Brossard a lui aussi vécu une expérience semblable. « Mes parents étaient fermiers, ils travaillaient beaucoup et gagnaient 500 \$ par année, dit-il. Ça les a *écœurés*. Après, papa est devenu dépositaire de machinerie agricole. Il s'est mis à vendre des tracteurs et c'est là qu'il a commencé à avoir un meilleur salaire et à améliorer sa situation. »

Pour Julien, par contre, l'expérience parentale n'a pas été concluante. Il se souvient que son père, un psychologue, était anxieux à cause de l'argent. « Il aimait les *chars*... Je l'ai vu

avoir de la misère à faire ses paiements hypothécaires. Et il gagnait très bien sa vie. Comme quoi ce n'est pas parce que tu as de bons revenus que tes finances vont automatiquement bien. L'observer m'a incité à vouloir trouver une façon différente de mener ma vie. »

D'autres millionnaires m'ont dit que leurs parents n'ont rien épargné et se fiaient à leurs régimes de retraite, ou encore qu'ils touchaient des salaires modestes et ne parlaient jamais d'argent à la maison.

D'une rencontre à l'autre, la difficulté à établir un portrait type de l'influence familiale sur les millionnaires a commencé à me décourager. J'aurais aimé isoler un élément déclencheur clair, une histoire satisfaisante et mémorable sur la façon dont une famille peut élever ses enfants pour qu'ils deviennent « bons » avec l'argent.

Puis, j'ai compris que l'absence de formule magique était une bonne nouvelle. Cela signifiait que l'indépendance financière n'était pas réservée à un petit groupe d'individus à qui des parents motivés avaient fait tourner en boucle les sonates de Mozart quand ils étaient au berceau, ou fait livrer des journaux à l'aube pour qu'ils apprennent la valeur de l'argent.

Dans son livre intitulé *The Gene : An Intimate History*, le Dr Siddhartha Mukherjee écrit qu'il est parfois tentant de surestimer la difficulté d'un problème lorsqu'on n'en connaît pas la solution, comme l'ont longtemps fait les chercheurs qui essaient de déchiffrer le code génétique.

« Au début des années 1950, de nombreux biologistes s'accordaient à dire que le code génétique allait dépendre du contexte – qu'il serait déterminé par une cellule particulière d'un organisme particulier si horriblement compliqué qu'il serait impossible de le déchiffrer. La vérité a été tout le

contraire : une seule molécule porte en elle le code, et un seul code imprègne le monde biologique<sup>96</sup>. »

La richesse fonctionne un peu comme le code génétique. Il est tentant de croire que la vie d'une pédiatre de Westmount et celle d'un débosseleur de Sept-Îles sont si différentes qu'elles sont gouvernées par des règles qui leur sont propres. Ce n'est pas le cas.

Bien sûr, accumuler des actifs financiers est plus difficile – voire impossible – lorsqu'on essaie de survivre en touchant le salaire minimum. Je n'essaie pas ici de mettre des lunettes roses et de dire que tous sont égaux devant ce défi d'une vie. Gagner peu d'argent, avoir un emploi précaire et élever seuls ses enfants sont des obstacles à l'enrichissement, j'en suis conscient.

Mais si les gens à qui j'ai parlé viennent de milieux variés, cela ne veut pas dire qu'ils ont mené leur vie financière de façon très différente. Au contraire, ils ont tous, pour une raison ou une autre, adopté des comportements analogues. Des comportements qui expliquent leur situation actuelle.

C'est, en quelque sorte, la recette secrète des millionnaires.

ILS DÉPENSENT MOINS D'ARGENT QU'ILS N'EN GAGNENT
---

Dépenser moins d'argent qu'on en gagne est la règle la plus importante de tout l'univers de la finance personnelle. Si l'on devait nommer une loi universelle de la richesse, ce serait celle-là.

Mettez-la en application et vous améliorerez votre situation. Ignorez-la et vous invitez dans votre vie le stress et l'insécurité – peu importe votre salaire. Une personne ne s'enrichit pas

parce qu'elle gagne beaucoup d'argent. Elle s'enrichit parce qu'elle ne laisse pas ses revenus dicter ses dépenses.

Certains diront que cet énoncé est non seulement simpliste, mais qu'il est scandaleux : un chef d'entreprise doit vivre comme un chef d'entreprise, un médecin doit vivre comme un médecin ! C'est normal !

Toutes les personnes interrogées dans le cadre de ce livre disent que non seulement c'est faux, mais que c'est un piège. Comme l'a écrit l'homme d'affaires et investisseur Naval Ravikant : « Les gens qui vivent bien en dessous de leurs moyens jouissent d'une liberté que les gens qui sont occupés à hausser leur niveau de vie ne peuvent pas imaginer. »

Autre particularité des millionnaires : ils gardent un fossé entre leurs revenus et leurs dépenses, car ils savent que c'est la seule façon de maintenir leur train de vie.

Dans leur livre, Stanley et Danko illustrent cette stratégie en faisant une analogie avec le jogging : « Avez-vous remarqué ces gens qu'on voit faire du jogging jour après jour ? Ils sont ceux qui n'ont pas l'air d'avoir besoin de jogger. Mais c'est ce qui explique qu'ils sont en aussi bonne forme. Les gens qui sont riches font la même chose. Ils travaillent à maintenir leur santé financière<sup>97</sup>. »

ILS ONT PROFITÉ DES « ANNÉES VERTES »  
POUR BÂTIR LEURS FONDATIONS FINANCIÈRES

Les millionnaires ont passé les 10 ou 15 premières années de leur carrière à travailler, à avoir du plaisir, à voyager et à économiser – pas à essayer d'imiter les riches.

Durant ces « années vertes », plusieurs d'entre eux ont continué à louer un logement abordable, à avoir des colocs ou ont misé sur l'achat d'une maison bon marché qui n'accaparait

pas une grande partie de leurs revenus.

Pendant que beaucoup de gens autour d'eux plongeaient dans l'univers des comptoirs de cuisine en granit, des lampes à 899 \$ et des comptes de taxes plus coûteux qu'un séjour à Tokyo, ils ont pu prioriser la liberté, les sorties sportives entre amis et les voyages, tout cela en épargnant une bonne partie de leurs revenus. Ils utilisaient cet argent pour acheter des actifs financiers ou de l'immobilier locatif, ce qui a jeté les bases de leur situation actuelle.

Le milliardaire montréalais Stephen Jarislowsky, dans son livre *Dans la jungle du placement*, donne un conseil analogue : « Essayez d'économiser le plus possible pendant que vous êtes jeunes afin de profiter longtemps de la croissance capitalisée<sup>98</sup>. »

Plusieurs millionnaires m'ont dit avoir acheté leur première maison à l'âge de 35 ou même 40 ans, soit 10 ou 15 ans après avoir commencé à travailler. Ils avaient alors accumulé des placements importants dans lesquels ils ont pu puiser pour payer comptant, faire une mise de fonds ou rembourser leur hypothèque plus rapidement.

« Tu aurais dû voir la tête du banquier quand on est arrivé pour fermer l'hypothèque trois ans après l'achat de notre maison, explique une personne interviewée. Il ne savait pas trop quoi nous dire. »

Si, comme moi, vous avez manqué cette marche de l'escalier et avez dépensé inutilement lorsque vous étiez jeunes, sachez qu'il n'est jamais trop tard pour commencer. Profitez d'aujourd'hui pour faire le ménage dans vos priorités et ajustez vos dépenses en conséquence.

Si vous faites comme tout le monde, vous obtiendrez les mêmes résultats que tout le monde. Pour obtenir des résultats qui s'éloignent de la moyenne, les millionnaires ont fait les choses différemment. Pour certains, c'est même un gage d'honneur.

« J'ai réalisé un jour que ça me faisait plaisir de sortir du lot, m'a confié l'un d'eux. Quand j'avais 25 ans et que je roulais dans mon vieux *pick-up* ayant 12 années d'usure, j'étais fier. Les gens me disaient : "Ben voyons, pourquoi tu changes pas ça ?" Mais mon *pick-up* était en bon état. Je le réparais moi-même et j'avais du *fun* à faire ça. C'est à ce moment-là que j'ai compris que je ne ressentais pas le besoin de me conformer à ce que les gens pensaient que je devrais avoir comme voiture, comme maison, etc. »

Les millionnaires n'ont aucun mal à penser par eux-mêmes. Ils ne laissent pas le regard de leurs voisins, de leurs collègues ou de leurs connaissances déterminer leur valeur.

#### ILS SE PAIENT EN PREMIER

Avant de payer les autres (propriétaires de restaurants et de bars, câblodistributeurs, concessionnaires automobiles, compagnies de téléphonie cellulaire, etc.), les millionnaires se paient en premier : ils constituent leur principale dépense dans la vie.

Les personnes interviewées m'ont dit que mettre de l'argent de côté était un geste automatique. C'est vrai aujourd'hui et c'était vrai lorsqu'ils ont commencé leur carrière. Il n'y a pas de décision à prendre à chaque paye. Ils ne pèsent pas le pour et le contre. Ils épargnent comme on se brosse les dents le matin : parce que ce doit être fait.

Bien souvent, ils épargnaient au départ sans avoir de but

précis. En route, le but s'est précisé. À ce moment-là, leurs placements avaient déjà pris leur envol.

**Oubliez l'investisseur brillant avec des habitudes d'épargne médiocres et pariez sur l'investisseur médiocre avec d'excellentes habitudes d'épargne.**

– Jonathan Clements, auteur financier

ILS DÉPENSENT MOINS D'ARGENT  
QU'ILS N'EN GAGNENT

Comment dépensez-vous votre argent ? Achetez-vous des actifs qui prennent de la valeur avec le temps ?

Certains actifs prennent généralement de la valeur et génèrent des revenus (immobilier locatif, fonds négociés en bourse, actions, obligations, etc.). D'autres perdent de la valeur (véhicules, meubles, vêtements, appareils électroniques, etc.)

Les personnes qui s'enrichissent consacrent une bonne partie de leurs revenus à acheter des actifs qui prennent de la valeur. Avec les années, les propriétaires de ces actifs gagnent en indépendance et ont moins besoin de leurs chèques de paye pour vivre.

Les actifs qui nous enrichissent avec le temps sont largement invisibles, contrairement à ceux, très visibles, qui nous appauvrissent. Ce n'est pas un hasard si une catégorie est plus populaire que l'autre.

On entend aussi souvent dire qu'acheter une maison est la façon la plus efficace de s'enrichir – la hausse sans précédent des prix de l'immobilier ces dernières années semble en faire foi. Or, depuis 20 ans, un dollar investi dans le marché boursier canadien a connu une croissance près de deux fois

supérieure au même dollar investi dans l'immobilier résidentiel<sup>99</sup>. Au cours du dernier siècle, l'avantage des marchés boursiers – tous pays confondus – a été plus spectaculaire encore. Aucun des millionnaires à qui j'ai parlé n'est devenu riche en acquérant une grosse maison ou en faisant des rénovations coûteuses à leur résidence principale. Ils sont devenus riches en achetant des actifs qui génèrent des revenus.

ILS SONT PATIENTS

Le monde de l'argent est étrange. Ceux qui en ont vous diront qu'il faut du travail, de la discipline et de la patience pour arriver à améliorer sa situation. Ceux qui n'en ont pas pensent souvent qu'il faut trouver l'idée du siècle, avoir des contacts ou acheter l'action de cette petite compagnie de biotechnologie recommandée par le voisin de son beau-frère pour devenir riche.

Aucun des millionnaires interrogés n'est devenu riche grâce à un investissement chanceux. Ils savent que leur taux d'épargne est plus important pour leur succès que la recherche d'un investissement exceptionnel.

Lorsqu'ils font des placements, bon nombre de millionnaires achètent tout simplement des fonds négociés en bourse qui suivent les marchés canadien, américain ou mondial. Ceux qui achètent des actions individuelles privilégient de grandes entreprises stables. Ils n'essaient pas de prédire la direction du marché et sont à l'aise avec les chutes parfois dramatiques de la valeur de leur portefeuille parce qu'ils investissent à long terme. Ils achètent puis ils passent à autre chose.

« Le marché boursier, a déjà déclaré Warren Buffett, est un appareil qui permet de transférer l'argent de l' impatient au

patient. »

ILS N'ONT PAS D'EGO

On imagine souvent les riches comme des personnes détachées, impatientes ou difficiles. Bref, des gens qui ne se prennent pas pour des queues de cerise. Aucun des millionnaires rencontrés ne correspondait à cette description. Au contraire, j'ai été surpris par leur humilité, la façon qu'ils avaient d'analyser leur vie et leurs décisions comme s'il s'agissait de la vie d'une autre personne.

Voici, par exemple, ce qu'un père de deux enfants avait à dire sur la façon dont il s'y est pris pour choisir son plus récent véhicule : « Je conduis une Honda Civic Sedan. C'est paradoxal mais, avant de l'acheter, j'ai pensé à me procurer une Audi. Je suis même allé en faire l'essai chez un concessionnaire. C'est clair : quand tu appuies sur l'accélérateur, ça décolle. C'est une belle voiture... Mais là, je me suis dit : Ouais, je me tape du trafic pour aller travailler, quand est-ce que je vais vraiment pouvoir rouler avec cette voiture-là ? En plus, les routes sont défoncées. Ce n'est pas vrai que je vais faire du 160 km/h, tester le système de freinage... Et puis, il faut la laver souvent. Moi, je m'en fous de ça. Je me suis demandé pourquoi j'achèterais une Audi. Est-ce pour le regard des autres ? Et la réponse, c'était oui. J'ai acheté ma Honda et je n'y ai plus jamais repensé. »

**La seule façon de vous enrichir est de créer un écart entre votre ego et vos revenus.**

– Morgan Housel, auteur financier

LEUR CONJOINT(E) A LA MÊME  
PHILOSOPHIE QU'EUX

Si les personnes interviewées ont pu économiser une bonne partie de leurs revenus, c'est bien souvent parce qu'ils avaient un conjoint ou une conjointe qui payait une partie des dépenses courantes. Dans ce scénario, les deux membres du couple ont pu faire croître leurs placements.

Avoir un(e) conjoint(e) ayant une philosophie semblable à la leur au sujet des dépenses fait toute la différence, m'ont dit plusieurs millionnaires.

L'un d'eux m'a confié : « Il y a trois raisons pour lesquelles les couples se séparent : l'argent, les enfants et le sexe. C'est important de vivre avec une personne qui a les mêmes valeurs que toi, sinon tes chances d'être heureux et d'avoir du succès sont minces. »

Un autre millionnaire m'a dit que l'incompatibilité à propos de l'argent a été l'une des causes de son divorce. Cet homme était discipliné avec l'argent, mais c'était le contraire du côté de son ex-femme. « Ma femme gagnait bien sa vie, mais elle n'avait jamais un sou. Elle m'empruntait 20 \$ par-ci, 20 \$ par-là. Je lui disais : "J'ai l'impression d'être une boîte de Kleenex : tu tires et il y a en toujours un autre qui arrive derrière !" Notre couple n'a pas duré. Ce n'était pas uniquement à cause de l'argent, mais ça a joué un rôle. »

ILS NE CHERCHENT PAS LE CHEMIN  
LE PLUS FACILE

C'est un fait : ne pas chercher à contrôler ses dépenses et ses envies est plus facile que les maîtriser. Manger au resto tous les midis est plus facile que prendre le temps de préparer et d'apporter son lunch. Louer une voiture neuve est plus facile qu'économiser pour en acheter une avec de l'argent comptant. Piger dans sa marge de crédit pour emmener sa famille en ski est plus facile qu'économiser pour s'offrir la même chose.

Les millionnaires sont sceptiques devant cette facilité. Ils comprennent qu'elle siphonne bien plus que de l'argent : elle hypothèque leur liberté future qui devra être consacrée à travailler pour rembourser les dettes des plaisirs d'hier, avec intérêts.

Un millionnaire m'a raconté avoir eu une conversation révélatrice au travail à ce propos. « Un collègue me disait qu'il avait trouvé un super bon *deal* pour un voyage dans le Sud. J'étais curieux, alors je lui ai demandé : "Ah oui, c'est quoi le *deal* ?" Il m'a répondu : "Je n'ai rien à payer avant six mois." Je lui ai souhaité de faire un bon voyage, et j'étais sincère. Mais dans ma tête, je me disais : *Wow*, quelle erreur ! »

ILS NE CHERCHENT PAS LE CHEMIN LE PLUS FACILE
--

Une personne au volant d'un VUS Porsche de l'année passe sur votre rue. Cette personne est-elle riche ? Au premier coup d'œil, oui, elle roule en Porsche ! Or, en y pensant à deux fois, nous n'avons qu'un seul indicateur sur les finances de cette personne : le fait indéniable qu'elle est en train de s'appauvrir du montant qu'il en coûte pour se déplacer en Porsche.

Ce raisonnement peut s'appliquer à tous les biens reflétant un message sur le statut social. Bateau rapide, *pick-up* neuf, garde-robe bien garnie : ces objets indiquent une diminution, et non une augmentation, des actifs financiers de la personne qui en assume les coûts.

Les millionnaires en sont conscients. Les gros trains de vie qu'ils observent chez les autres ne les impressionnent pas, car ils savent que les apparences sont souvent trompeuses.

Un millionnaire m'a dit son étonnement de voir comment les gens dépensaient autour de lui. « Des gens qui conduisent des

voitures luxueuses, il y en a beaucoup sur les routes du Québec. En parlant à l'occasion avec d'autres parents dans mon quartier, je réalise qu'ils ont un gros train de vie, que le paraître est important pour eux. Je constate qu'ils ont un train de vie pas mal plus élevé que la moyenne, et pas mal plus élevé que ce qu'ils devraient... Cela dit, je ne juge pas. Je ne fais jamais de commentaires. C'est leur choix. »

ILS APPRENNENT CONSTAMMENT

Des millionnaires m'ont dit qu'ils consacraient environ une heure par semaine à lire, à approfondir leurs connaissances et à suivre le rendement de leurs placements. D'autres le faisaient de façon moins régulière.

Un millionnaire m'a résumé sa pensée en ces termes : « Je suis quelqu'un de curieux, j'ai besoin de stimulation intellectuelle. Pour moi, apprendre est intéressant. Apprendre est ce qui me motive dans la vie. »

Dans son livre, Stephen Jarislowsky écrit que très jeune, il a eu une sorte de révélation sur la question de l'apprentissage, celle voulant que la véritable connaissance ne puisse être atteinte que par soi-même. « Pour comprendre quelque chose, il faut s'informer, méditer l'information, l'intégrer et décider ce qu'elle signifie et jusqu'où elle peut mener. Personne ne peut le faire à notre place<sup>100</sup>. »

Quant à leur expertise en matière d'investissement, elle est extrêmement variée. Des millionnaires font affaire avec un conseiller en placements pendant que d'autres gèrent leur argent eux-mêmes. « Très tôt, j'avais une philosophie d'achat pour le long terme, m'a confié l'un d'eux. Je n'avais pas besoin d'aide pour le faire, mais je conçois que mon approche n'est peut-être pas pour tout le monde. »

De toutes les dépenses que l'on peut faire, celles qui servent à payer des expériences avec les gens qu'on aime nous offrent le plus de bonheur, ont conclu de nombreuses études sur le sujet.

D'où cela vient-il ? C'est que les expériences font partie de notre identité alors que les objets cessent souvent de fasciner avec le temps. « Acheter une montre Apple ne va pas changer qui vous êtes, a expliqué un chercheur qui s'est penché sur la question. Prendre une pause du travail et faire de la randonnée le long (des 3 510 kilomètres) du sentier des Appalaches va vous changer<sup>101</sup>. »

Les millionnaires connaissent cette nuance et ils ont beaucoup plus de plaisir à parler de leur plus récent voyage fait en famille que de leur dernière voiture. Finalement, j'ai dû me rendre à l'évidence : les millionnaires comptent parmi les gens les moins matérialistes que j'ai rencontrés.

On sait aussi que l'argent dépensé pour autrui nous apportera plus de bonheur que l'argent dépensé pour soi-même<sup>102</sup>. Un millionnaire m'a confié qu'un de ses plaisirs était de faire des dons à la fondation Operation Smile, qui finance des interventions pour les enfants nés avec une malformation congénitale à la lèvre supérieure dans des pays du tiers monde.

« Les enfants qui ont un bec-de-lièvre sont des enfants exclus, tout le monde les traite comme s'ils étaient des monstres. Chaque opération coûte 250 \$. Les résultats sont étourdissants. Donc, tu en finances quelques-unes et, au bout d'un moment, quand tu es au restaurant, devant un repas qui va te coûter 400 \$, tu te trouves un peu insignifiant. Si tu as de l'argent et que tu n'as pas une pensée pour les autres, un certain engagement, c'est *capoté*. Ça ne s'appuie nulle part. »



CHAPITRE 13

## Conseils de riches

---

*Le meilleur moment pour planter un arbre était il y a 20 ans. Le deuxième meilleur moment est maintenant.*

- Proverbe chinois

Durant l'année suivant la naissance de mon fils, je n'ai pas réussi à payer le solde de ma carte de crédit.

Nous venions de quitter les États-Unis pour rentrer à Montréal avec un jeune bébé et nous devions acheter une voiture, des meubles, de la vaisselle en plus des nouvelles dépenses comme une poussette, des vêtements, des jouets, etc.

Payer le solde mensuel de ma carte de crédit était comme essayer de combattre un incendie avec une bouteille d'eau : mes efforts semblaient empirer la situation. Dès que je croyais être sur le point de faire du progrès, un nouveau brasier réclamait mon attention. Bref, cette année-là, je l'ai « échappé ».

L'année suivante, nous avons pris la décision de vendre notre voiture et d'utiliser les services d'autopartage lorsque nous avions besoin de sortir de Montréal. Du jour au lendemain, nos finances sont passées du rouge au noir. J'avais l'impression de m'être moi-même accordé une hausse de salaire.

Or, aussi profitable fut-elle, la décision de vendre la voiture n'a pas été la meilleure que nous ayons prise cette année-là. C'est plutôt celle d'avoir automatisé notre épargne.

Imaginez un instant que les employeurs cessaient de prélever l'impôt sur le salaire de leurs employés à chaque paye. Pensez-vous que la saison des impôts s'en trouverait améliorée ? Je crois plutôt que les gens fouilleraient sous les coussins du canapé pour trouver le moindre dollar à envoyer à Québec et à Ottawa à la fin du mois d'avril. Tout le monde s'entend : le système actuel limite les drames.

Avec l'épargne, c'est la même chose. Bien des gens attendent la fin du mois pour voir s'il leur reste de l'argent à épargner (un indice : il n'en reste pas). La meilleure façon de contourner

ce problème est d'épargner avant d'avoir commencé à dépenser.

Chaque jour de paye, ma banque fait un transfert préautorisé vers mon compte de placements en ligne. L'argent est aspiré automatiquement avant même que je songe à le dépenser. Ensuite, tous les trois ou quatre mois, j'utilise cet argent pour acheter des fonds négociés en bourse. Cela me prend environ 20 minutes par année.

C'est tout.

Comme le dit le professeur Richard H. Thaler, lauréat d'un prix Nobel d'économie : « Si vous voulez que les gens fassent quelque chose, rendez cela facile. » Automatiser mon épargne est la meilleure façon que j'ai trouvée de la rendre facile.

De plus, au sujet du train de vie, il y a beaucoup de confusion sur la question des petites dépenses quotidiennes qui, mises bout à bout, deviennent de grosses sommes d'argent.

Je pense à l'achat d'un café chez Starbucks, aux achats impulsifs dans des boutiques ou aux soirées improvisées entre amis au restaurant le jeudi qui finissent par coûter 82 \$ par personne.

C'est devenu un cliché : ces comportements sont souvent vus comme étant la cause de notre incapacité à épargner. Selon moi, ils n'en sont pas la cause : ils en sont le symptôme.

Il n'y a rien de mal à dépenser de cette façon – lorsqu'on peut réellement se le permettre. On ne s'appauvrit pas parce qu'on va chez Starbucks tous les jours : on s'appauvrit parce qu'on ne garde pas une partie de ses revenus pour soi, on s'appauvrit parce qu'on ne se paie pas en premier.

Pour la personne qui a peu ou pas d'économies, ces dépenses deviennent des signes visibles qui attestent, jour après jour, de

son incapacité à bâtir de la richesse. Dans ce cas, limiter ses dépenses peut faire partie de la solution. Faire son café à la maison ne coûte que quelques cents. Et vous pouvez organiser un repas entre amis chez vous pour un coût inférieur à celui d'une bouteille de vin au restaurant.

Le principal obstacle, encore une fois, est soi-même. Lorsque notre cerveau a goûté aux plaisirs d'une récompense facile (acheter un vêtement à crédit pour célébrer son jour de paye, par exemple), il n'est pas prêt à la laisser filer sans résister.

Cela peut sembler contre-intuitif, mais notre cerveau a de la difficulté à identifier ce qui nous rendra heureux. Par exemple, il est démontré qu'on ne s'habitue pas aux longs trajets éreintants dans les bouchons de circulation pour se rendre au travail, mais qu'on s'habitue vite à habiter une plus grande maison<sup>103</sup>. Pourtant, année après année, l'attrait d'une belle grande demeure loin du travail continue de séduire de nombreux acheteurs.

Personnellement, j'ai cessé au fil des années de faire des achats quotidiens non essentiels, et aussi de dépenser pour des articles qui envoient un message sur le statut social. Cela n'a eu aucun impact sur mon niveau de bonheur, mais cela a eu des effets notables sur mes finances. J'habite aujourd'hui un logement plus petit qu'il y a 20 ans ; en contrepartie, j'ai la chance de pouvoir faire mes emplettes et d'aller travailler à pied ou à vélo, ce dont j'aurais maintenant du mal à me passer.

La leçon que j'en ai tirée, c'est qu'il est possible de remettre en question plusieurs des éléments de son quotidien, même ceux qu'on croit intouchables. De la taille et de l'emplacement de la maison qu'on habite à la marque de voiture qu'on conduit, en passant par nos choix de loisirs, de restaurants et d'écoles pour nos enfants, tout ce qui semble inévitable et

essentiel est le résultat des aléas de la vie et de choix souvent faits il y a longtemps et rarement remis en question.

Mon conseil n'est pas de vous priver pour vous enrichir. C'est plutôt de mettre en place une vie qui vous enrichit et ensuite de faire ce que vous voulez avec l'argent que vous avez en surplus.

Ce sont mes recommandations. Voici celles des millionnaires.

## **Restez à l'école**

De tous les conseils des millionnaires québécois, celui qui revient le plus souvent est d'étudier.

« Au Québec, on va le dire, l'éducation est très bon marché, m'a dit l'un d'eux. Les rendements sur un investissement dans sa propre éducation dépassent les rendements de tous les types de placements, et de loin. »

Un autre a noté : « Le premier critère pour devenir indépendant financièrement, c'est les études. Une personne qui finit son secondaire, c'est bien. Une technique au cégep, c'est encore mieux. L'université, c'est là que tu as l'effet le plus marqué. Et si vous étudiez à l'université, continuez et obtenez un diplôme de deuxième cycle. Ça aura un effet exponentiel sur votre salaire. »

Pour les gens qui occupent un emploi technique, obtenir un diplôme peut faire la différence entre fauché et millionnaire, m'a dit une personne interviewée.

« Si tu veux être électricien ou plombier, c'est parfait, mais fais une technique au cégep et obtiens un certificat de compétence. L'électricien *jobber* qui n'a pas sa carte, il va travailler autant, mais il ne pourra jamais avoir le même salaire que l'électricien capable de signer les plans. Sur une carrière

de 30 ou 40 ans, on parle de centaines de milliers de dollars en moins. »

## **Profitez de votre chance**

Si vous lisez ces lignes, vous n'habitez sans doute pas sous un pont, n'êtes pas en train de mourir de faim et avez probablement une occupation qui vous permet d'avoir des loisirs. Bref, vous menez une vie désirable.

« Le plus gros avantage que j'ai eu, c'est de naître au Canada, m'a dit une personne interviewée. Un pays où il y a beaucoup d'avantages, de programmes d'éducation, de bourses et de filets sociaux. J'ai aussi eu la chance de naître dans une famille qui valorisait l'éducation et qui m'a poussé quand j'étais jeune. »

Un autre millionnaire ajoute : « Les gens vont souvent dire : “Oui, mais la famille monoparentale de trois enfants, qui survit grâce à une *jobine*, ne peut pas s'enrichir.” C'est vrai, ce n'est pas la même réalité. Mais si je gagnais 20 000 \$ par année, mon objectif serait d'en dépenser 19 500 \$. Je mettrais 500 \$ de côté. Pas pour devenir riche, mais parce que si mon four à micro-ondes brise, je vais pouvoir aller au magasin en acheter un et le payer comptant. »

## **Choisissez un logement raisonnable**

« Ce ne sont pas une plus grande maison, un nouveau mobilier ou une cuisine rénovée qui vous rendront heureux, ce sont les gens avec qui vous vivez », écrit l'auteur financier Jonathan Clements.

Au Québec où l'achat de propriétés et la rénovation sont des passions nationales, ce genre de conseil n'est pas très à la mode. Cela dit, les millionnaires recommandent de ne pas

investir chaque dollar qu'on possède dans l'achat d'un endroit où habiter.

Une personne interviewée pour ce livre m'a dit : « Acheter une maison, c'est souvent illogique sur le plan financier, surtout dans un marché comme Montréal où la location est souvent bien meilleur marché. Nous avons acheté notre logement parce qu'il n'était pas trop grand, que le prix était très bon et que nous avons payé comptant. Pour nous, le logement est une dépense. Nous ne voyons pas ça comme une façon de nous enrichir. »

Thomas Stanley et William Danko suggèrent aux gens qui ne sont pas riches, mais qui veulent le devenir, de ne pas acheter une maison nécessitant une hypothèque de plus de deux fois le revenu annuel du ménage avant impôt<sup>104</sup>.

**Aux États-Unis, 97 % des millionnaires sont propriétaires de leur maison, qu'ils ont payée 465 000 \$ en moyenne (610 000 \$ canadiens)<sup>105</sup>. Environ la moitié des millionnaires occupent la même maison depuis plus de 20 ans.**

## **Faites attention au choix de votre véhicule**

Selon le CAA, une voiture compacte non luxueuse coûte près de 10 000 \$ par année à son propriétaire – incluant la dépréciation<sup>106</sup>. Cela inflige un appauvrissement de plus de 165 000 \$ par décennie à son propriétaire (ou de 330 000 \$ pour deux voitures compactes non luxueuses) si l'on émet l'hypothèse que cet argent aurait pu être investi dans le marché boursier canadien au rendement annuel historique moyen

(9 %). Toute une somme d'argent consacrée à acquérir et à entretenir un objet inutilisé 95 % du temps<sup>107</sup>.

En fait, une voiture peut à elle seule faire la différence entre fauché et millionnaire. Une personne de 20 ans qui investirait 10 000 \$ par année, somme ajustée chaque année en fonction de l'inflation, dans le marché boursier canadien et qui obtiendrait le rendement historique moyen deviendrait millionnaire à l'âge de 45 ans et aurait une valeur nette de 2,5 millions de dollars à l'âge de 55 ans.

Peter Adeney estime que limiter l'utilisation de la voiture est une bonne façon de pouvoir s'enrichir à long terme. « Si vous avez besoin d'une voiture pour aller travailler, c'est que vous habitez trop loin de votre travail, note-t-il dans l'une de ses opinions tranchées qui ont fait sa renommée. Déménagez à une distance de marche ou de vélo, quitte à louer un logement plutôt que de l'acheter, et vous aurez des centaines de dollars à la fin du mois pour ajouter à vos placements ou pour rembourser vos dettes. Si vous n'avez pas le choix, allez vers un modèle d'occasion fiable comme une Honda Civic. »

Une autre personne interviewée dans le cadre de ce livre ajoute : « Quand je suis pris dans un bouchon de circulation et que je vois un gros VUS Mercedes-Benz à mes côtés, je me dis : “On va à la même vitesse, on va arriver en même temps, je suis aussi confortable que lui, à l'abri de la pluie, j'écoute le même poste de radio.” Mais c'est indéniable, il est plus *cool* que moi. C'est dans ces moments-là que je me dis : “*Wow !* Je suis vraiment chanceux de penser comme je pense.” »

## **Connaissez le montant de vos dépenses**

Vous connaissez sans doute le montant de votre salaire annuel,

mais connaissez-vous le montant de vos dépenses ?

Il est impossible de devenir riche – et d’espérer le rester – tant que l’on ne connaît pas ce montant, m’ont dit plusieurs personnes interviewées. Aux États-Unis, près de deux millionnaires sur trois savent combien leur famille dépense chaque année pour le logement, la nourriture et les vêtements<sup>108</sup>.

Une autre personne interviewée est étonnée de voir à quel point des gens autour d’elle dépensent apparemment sans compter : « Je gère des employés, des jeunes, ils ne gagnent pas un gros salaire, mais quand je vois leurs dépenses, je n’en reviens pas. Plusieurs paient plus de 100 \$ par mois pour leurs téléphones cellulaires. Ils arrivent au bureau avec un manteau Canada Goose à 900 \$. Ensuite, c’est le café à 5 \$ et le lunch acheté au resto jour après jour. Ils disent : “Je n’ai pas d’argent pour épargner.” Et ils sont sérieux. Tout le monde ne vit pas comme ça, mais je l’observe souvent. »

## **Pulvérisez vos dettes**

Les millionnaires détestent les dettes – et ils les détestaient bien plus encore avant d’être riches.

Les gens à qui j’ai parlé m’ont dit qu’ils ont toujours économisé et payé comptant leurs achats importants (véhicules neufs ou usagés, voyages, meubles, rénovations, etc.) Leur règle de consommation est simple : s’ils n’ont pas l’argent dans leur compte, ils ne peuvent pas se le permettre (ils font une exception pour une dette hypothécaire raisonnable).

Avoir des dettes et continuer à dépenser, « c’est un peu comme acheter des chatons alors que des alligators vivent en liberté chez vous<sup>109</sup> », écrit le radiologiste américain qui tient un blogue financier sous le pseudonyme de The Happy

Philosopher. « Imaginez que vous ayez des chatons et des alligators en liberté dans votre maison. Quelle serait votre première tâche ? Ajouter des chatons ou retirer les alligators ? Si vous voulez améliorer votre vie, vous devez retirer les alligators. Souvent les gens les plus misérables autour de moi sont ceux qui ont le plus d'alligators dans leur vie et, pourtant, ils essaient de remédier au problème en ajoutant des chatons. Ça ne fonctionne pas. Les chatons et les alligators ne s'annulent pas. »

## **Épargnez sans raison**

L'opinion populaire dit qu'il faut un but pour épargner : si on met des sous de côté, c'est pour acheter une maison, une voiture ou payer ses prochaines vacances au soleil. Les millionnaires disent que nous n'avons pas besoin d'une raison pour épargner.

Les dépenses courantes des millionnaires à qui j'ai parlé équivalaient grosso modo à la moitié de leur chèque de paye, le reste étant consacré à l'épargne. Si cela semble intimidant, c'est parce que ça l'est : ces personnes ont souvent une maison payée et sont pour la plupart en milieu de carrière. Ils épargnaient un pourcentage moins élevé de leurs revenus lorsqu'ils étaient plus jeunes. Selon Thomas Stanley et William Danko, les millionnaires américains sont devenus riches en épargnant entre 15 % et 20 % de leurs revenus avant impôts, incluant l'argent consacré au régime de retraite.

Comme l'a un jour dit Warren Buffett : « N'épargnez pas ce qui reste après vos dépenses ; dépensez ce qui reste après votre épargne. »

**Épargner avec un but précis en tête n'a du sens que dans un monde prévisible,**

et le nôtre ne l'est pas. Épargner est une façon de se prémunir contre l'habileté qu'a la vie de nous faire d'horribles surprises au pire moment<sup>110</sup>.

– Morgan Housel, auteur financier

## **Investissez simplement**

La majorité des millionnaires interrogés ne sont pas des as de l'investissement. Ceux qui gèrent leur argent eux-mêmes achètent souvent des fonds négociés en bourse qui suivent les marchés canadien, américain ou mondial. Puis, ils achètent un fonds qui suit les obligations du gouvernement canadien. C'est tout. Là où ils se démarquent, c'est dans la constance.

« Je regarde le marché chaque jour mais, la plupart du temps, je ne fais rien, m'a dit un millionnaire. J'achète et je vends très peu. J'achète seulement quand j'ai un bon montant à investir ou bien quand il y a une panique boursière. Pour moi, la panique, c'est le bonheur ! Il n'y a aucune panique qui dure longtemps. Dans une panique, tu achètes quelque chose de bien réel, mais dont le prix a diminué temporairement. »

Certains utilisent les services d'un conseiller financier – notamment ceux qui sont payés par honoraires et qui ne perçoivent pas un pourcentage de la valeur du portefeuille de leurs clients chaque année.

## **Commencez aujourd'hui**

Un millionnaire dans la fin quarantaine dit : « Bien des gens de mon âge pourraient être découragés et croire qu'ils ont raté le bateau. Ce serait une erreur. Une personne de 45 ans aurait encore 25 ou 30 ans d'épargne possible devant elle. La boule de neige va partir plus lentement au début, mais ce n'est pas ça

le plus difficile. Le plus difficile, c'est que la personne a 45 ans de mauvaises habitudes à changer. La difficulté, c'est de casser ses habitudes. »

Stephen Jarislowsky dit lui aussi qu'on peut commencer à investir à tout âge. « La personne qui commence plus tard aura des résultats moins spectaculaires, car son argent aura moins de temps pour doubler, mais ça vaut la peine de le faire. »

## **Soyez heureux maintenant**

Il est tentant de croire qu'être riche nous rendra euphorique, nous donnera des ailes et nous imprimera un sourire permanent dans le visage. Mais aucun des millionnaires interrogés dans ce livre n'a attendu d'être riche pour être heureux. « Le processus d'accumulation est plus agréable que la destination », m'a dit l'un d'eux.

N'oubliez pas que les gens qui ont un gros train de vie ne sont pas nécessairement les gens les plus heureux. Une récente étude a révélé que 41 % des Américains qui gagnent 200 000 \$ ou plus par année ont déjà pleuré parce qu'ils manquaient d'argent<sup>111</sup>.

Warren Buffett note que les gens qui croient qu'une hausse de leur valeur nette changera qui ils sont se trompent. « Si vous avez 100 000 \$, que vous n'êtes pas une personne heureuse et que vous pensez qu'un million de dollars feraient de vous une personne heureuse, cela ne se produira pas. Vous verrez des gens autour de vous qui ont 2 millions... Ce n'est pas comme ça que ça marche. »



CONCLUSION

# **Le seul mauvais choix est l'absence de choix**

- Amélie Nothomb, auteure

Pouvez-vous nommer trois constructeurs automobiles rapidement ?

OK, c'était facile.

Maintenant, une autre question : pouvez-vous nommer les trois principaux polluants que les véhicules à essence rejettent dans l'air ?

Oups. C'est plus difficile. (Les trois principaux polluants sont le monoxyde de carbone, l'oxyde d'azote et les particules fines.)

Nous avons tous vu des milliers de publicités sur les véhicules au fil des ans. Sauf erreur, aucune de ces publicités ne nous a donné la moindre information sur la pollution que causent ces véhicules.

C'est simple : le tort qu'un véhicule fait à l'environnement n'est pas une carte gagnante – c'est un mal nécessaire. Personne ne veut attirer votre attention là-dessus.

J'ai l'impression que bâtir de la richesse fonctionne un peu de la même façon.

On nous propose des tas de produits qui promettent de nous rendre plus attirants, plus efficaces, de rendre notre vie plus confortable, de montrer aux autres et à nous-mêmes que nous avons du succès.

Or, chaque achat cause du tort à la capacité que nous avons de nous enrichir, de bâtir notre indépendance financière et notre aptitude à utiliser notre temps comme nous l'entendons – aujourd'hui comme dans 10, 30 ou 50 ans.

L'effet secondaire de l'achat de ces produits est notre appauvrissement net tant dans l'immédiat que dans le futur, car l'argent que nous dépensons pour la dernière montre Apple

ne travaillera plus jamais pour nous. Cet argent travaillera désormais pour Apple (au moment d'écrire ces lignes, Apple dispose de plus de 243 milliards de dollars en encaisse)<sup>112</sup>.

Cela peut sembler une évidence, mais ce n'est pratiquement jamais vu comme tel. Aucune publicité de condo de luxe ne fait mention des dizaines de milliers de dollars que vous paierez en intérêts, en frais de condo, en taxes municipales, en entretien... Aucun représentant de VISA ou de MasterCard ne viendra cogner à votre porte pour calculer avec vous les montants que vous auriez si vous aviez investi votre argent plutôt que de l'avoir dépensé dans treize boutiques et quatre restaurants le mois dernier.

Ce flot régulier d'argent qui sort de vos poches et qui va grossir celles des autres n'est pas « vendeur » – c'est un mal nécessaire. Comme l'oxyde d'azote ou les particules fines, aucun fabricant ne veut attirer votre attention là-dessus.

Tout cela est accéléré à travers le prisme des réseaux sociaux. Difficile de faire vibrer les « J'aime » avec une photo du canapé que vous n'avez pas acheté ou du BBQ que vous n'avez pas changé. Dans un monde où les gens touchent l'écran de leurs téléphones cellulaires 2 617 fois par jour en moyenne, la non-consommation n'est pas excitante.<sup>113</sup>

C'est pour cela que j'ai écrit ce livre. Pour partager et démystifier les principes qui ont permis à plusieurs de nos concitoyens, parents, amis ou voisins de bâtir des fondations financières qui ont changé leur vie. Pour expliquer pourquoi gagner un bon salaire n'est pas l'aboutissement du processus de la richesse, mais son point de départ.

Pierre-Yves McSween a trouvé la formule juste quand il écrit : « Ne pas épargner, c'est comme commencer à fumer : on y prend goût, on en fait une habitude, cela devient une

dépendance et on vit plus tard avec les conséquences négatives<sup>114</sup>. »

Épargner peut être difficile. Mais savez-vous quoi ? Ne pas épargner peut l'être plus encore.

Dans mon esprit, une année passée à « bosser » pour un bon salaire doit se traduire par une hausse de mon épargne. Et si je suis incapable d'y arriver, c'est à moi de changer mon train de vie.

Vos revenus actuels vous donnent peut-être l'impression de ne pas avoir assez d'argent pour appliquer les principes énoncés dans ce livre. Accumuler d'importantes sommes d'argent, j'en conviens, n'est pas à la portée de tous. Mais essayer d'améliorer ses finances l'est.

Est-ce que ce que vous avez lu dans ces pages vous motive ? Vous décourage ?

Ne soyez pas trop dur envers vous, ou envers vos décisions passées. Dans notre monde hyper éduqué et connecté, il est tout à fait possible – probable même – d'avoir fréquenté l'université, accumulé les succès professionnels, les reconnaissances et les accolades et d'avoir peu de bases financières.

Si vous commencez tout juste à économiser et à investir, le plus difficile sera de développer votre patience. Le blogueur et vétéran de l'armée américaine Doug Nordman a remarqué que nous sommes vraiment mauvais à ce chapitre.

« Vous commencez sur cette voie et, un an plus tard, vous êtes à 1 % du chemin, a-t-il dit. Deux ans plus tard, vous serez à 2 % du trajet. Vous aurez l'impression de faire du surplace. Pourtant, au bout de 10 ou 15 ans, vous examinerez vos finances et réaliserez que vous avez fait des progrès

considérables au cours de la dernière année. C'est presque comme si vous aviez une personne supplémentaire à la maison avec un salaire distinct, et cette personne gagne presque autant d'argent que vous<sup>115</sup>. »

## **Temps contre argent : le point de vue des aînés**

Quand j'étais plus jeune, je pensais souvent à ma vieillesse. J'essayais de voir ma vie depuis sa fin et ça me permettait de « regarder en arrière » pour départager ce qui est important de ce qui est secondaire.

C'est en faisant cet exercice que j'ai décidé de devenir journaliste. Une vie passée à écrire sur ce qui m'entoure était une vie qui m'aurait rendu heureux. « Il me semble que j'aurais dû moins écrire » n'est pas une phrase que je m'imaginai dire à la fin de mes jours. Une autre phrase comme « J'aurais dû passer moins de temps à tenter d'avoir une promotion ou à rechercher l'admiration des autres » semblait plus probable à mes oreilles de jeune vieux.

Le gérontologue américain Karl Pillemer a interviewé plus de 1 000 aînés ayant entre 80 et 100 ans pour connaître leurs opinions sur la façon de mener une vie heureuse. Il en a tiré *30 Lessons for Living*, un livre qui distille les leçons acquises au fil des décennies par les aînés.

Il y a eu 43 présidents aux États-Unis. Nous pouvons affirmer sans crainte de nous tromper qu'ils ont tous eu l'impression d'avoir atteint une certaine forme d'immortalité. Or, vous auriez du mal à trouver quelqu'un aujourd'hui qui

puisse nommer les 43 présidents américains – et je ne vous demande même pas dire ce qu'ils ont accompli. Si les présidents américains ont de la difficulté avec l'immortalité, il n'y a pas beaucoup d'espoir pour nous. Cinq ou dix ans après notre mort, la plupart d'entre nous serons oubliés – sauf pour ce qui est de notre famille et de nos amis. Nous allons vivre dans leurs souvenirs. Mon conseil : assurez-vous que les souvenirs soient bons<sup>116</sup>.

– Jonathan Clements, auteur financier

« Personne – pas un seul répondant sur 1 000 – n'a dit que pour être heureux, vous devriez passer votre vie à essayer de travailler aussi fort que possible pour gagner de l'argent afin d'acheter les choses que vous voulez », écrit Pillemer<sup>117</sup>.

« Personne – pas un seul répondant sur 1 000 – n'a dit que le succès était d'avoir une vie plus prospère que les gens autour de vous. »

Les aînés estimaient que la propension qu'ont les gens à vouloir occuper un emploi qu'ils n'aiment pas vraiment afin de pouvoir vivre une vie de consommation était une erreur.

De leur point de vue, avoir le temps d'apprécier les gens qui nous entourent est bien plus important que d'être une personne occupée, importante ou qui touche un gros chèque de paye.

On connaît tous quelqu'un qui garde son emploi même s'il ou si elle ne l'aime plus. Cette personne gagne peut-être un bon

salaires, mais le sentiment de liberté qu'il lui a déjà procuré s'est envolé avec le temps. Son train de vie a fait d'elle une personne dépendante.

Les aînés interviewés par Karl Pillemer nous mettent en garde contre ce comportement.

Ce qui me frappe dans ces leçons, c'est à quel point les succès professionnels semblent avoir beaucoup moins d'importance à la fin de la vie qu'on pourrait le croire en début de carrière.

« Si vous êtes disposé à accepter un revenu inférieur, vous pouvez obtenir d'énormes avantages en choisissant le travail à temps partiel comme mode de vie », a dit une personne interviewée par Pillemer.

Si clair pour un aîné. Si difficile à entendre pour une personne encore sur le marché du travail.

Les aînés nous mettent aussi en garde contre le risque d'économiser chaque dollar gagné et de ne rien dépenser.

« J'ai eu mon premier travail avant mes 20 ans et j'ai épargné tout ce que je pouvais, a dit un répondant. Je ne voulais pas dépenser. J'assistais à certains concerts, mais je savais que chaque sortie de la sorte signifiait moins d'argent dans mon compte. En vieillissant, les gens que je connaissais et aimais ont commencé à mourir et j'ai réalisé à quel point chaque moment de chaque jour est précieux. »

C'est une leçon importante. Il est toujours possible de gagner plus d'argent. Il est impossible de gagner plus de temps. Si vous lisez ces lignes, l'épargne est peut-être une chose importante dans votre vie. C'est excellent, mais ne la laissez pas occuper toute la place.

Ce qui avait de l'importance aux yeux des aînés ? Les expériences qu'ils ont vécues avec leurs proches. Et ces

expériences n'ont pas à être coûteuses. Faire un pique-nique dans un parc ou aller glisser en famille l'hiver ne coûte pratiquement rien, mais crée des souvenirs qui prennent de la valeur avec le temps.

Le livre que vous tenez entre vos mains cherche à montrer un chemin. Un chemin dont la majorité des gens qui vous entourent ignore l'existence.

Acquérir les connaissances énoncées dans ces pages a donné beaucoup de clarté à ma vie. Je peux départager mes besoins de mes envies et les traiter en conséquence. Maintenant, lorsque ma famille et moi décidons de passer une soirée au restaurant, d'aller voir un spectacle ou de faire un voyage, c'est parce que nous pouvons nous l'offrir. Cela nous permet d'apprécier davantage chaque instant.

Lorsque des jeunes lui demandent conseil sur les comportements à adopter pour mener une bonne vie, Warren Buffett aime utiliser l'analogie d'une voiture.

« Imaginez, dit-il, que vous puissiez avoir n'importe quelle voiture au monde, mais qu'une règle vous obligerait à la garder toute votre vie durant, sans jamais la changer. Comment traiteriez-vous cette voiture ? Est-ce que vous feriez les réparations à temps ?

Avec votre cerveau, c'est la même chose. Vous n'avez qu'un seul cerveau. Vous ne pouvez pas le remplacer. Il doit vous durer toute votre vie. La meilleure chose que vous puissiez faire, c'est apprendre, synthétiser toujours plus d'informations afin de garder votre cerveau agile et en santé. Explorez tous vos intérêts. »

En écrivant ce livre, j'ai voulu vous donner l'occasion de voir la richesse, le bonheur et le succès sous un nouvel angle.

Je vous souhaite une vie longue, heureuse et libre.

# Remerciements

Écrire un livre peut être une expérience solitaire. Écrire ce livre ne l'a pas été. Je remercie ceux et celles qui ont répondu à mes questions, qui ont accepté de partager avec moi les détails de leur vie financière respective et qui ont demandé à rester anonymes. Je suis reconnaissant de la confiance que vous m'avez témoignée. Sans vous, ce livre n'existerait pas.

Merci à Jean-François Bouchard, président des Éditions La Presse, et à Pierre Cayouette, directeur de l'édition des Éditions La Presse, d'avoir appuyé ce livre dès la première minute de notre première rencontre. Merci à Yves Bellefleur pour son précieux travail d'édition. Merci à Éric Trottier, vice-président Information et éditeur adjoint de *La Presse*, pour le congé qui m'a permis de compléter l'écriture de cet ouvrage.

Merci à Véronique Bérubé, François Cardinal, Laurent McComber et à Alexis de Gheldere d'avoir lu les premières versions de cet ouvrage. Vos suggestions m'ont aidé à préciser mes idées et, ultimement, à mener ce projet à bien.

Merci pour vos questions, vos conseils, votre appui et votre aide dans la réalisation de ce projet à Peter Adeney, Phil Allard, Pierre Bérubé, Georges Brossard, William Danko, Paul-André Drouin, Isabelle Ducas, Louis Forest, Michel Fortier, Andrew Hallam, Van-Anh Hoang, Stephen Jarislowsky, Éric Parent, Andrée Patenaude, Jean-Sébastien Pilote, Marc Rousseau, Julie St-Louis, Maxime Thibault, Martin Tremblay, Mélissa Vaillancourt et Yannick Warisse.

Merci à ma femme Pénélope Fortier pour sa lecture attentive, ses conseils et ses encouragements qui m'ont suivi tout au long de l'écriture de ces pages.

# Notes

- 1 Anna Prior, "Route to an \$8 Million Portfolio Started With Frugal Living", *The Wall Street Journal*, 19 mars 2015.
- 2 Jonathan Clements, *How to Think About Money*, Jonathan Clements LLC, p. 28.
- 3 Andrew Hallam, *Millionaire Teacher: The Nine Rules of Wealth You Should Have Learned in School*, 2<sup>nd</sup> edition, Wiley, 256 p.
- 4 Thomas Stanley et William Danko, *The Millionaire Next Door: The Surprising Secrets of America's Wealthy*, Rosetta Books, p. 6.
- 5 *Ibid.*, p. 6.
- 6 Banque Royale du Canada, « Les millionnaires canadiens sont préoccupés par l'avenir financier de la prochaine génération, selon RBC », 30 septembre 2010.
- 7 William Danko Keynote, Kaseya, 2010.
- 8 Thomas Stanley et William Danko, *op. cit.*, p. 1.
- 9 *Ibid.*
- 10 *Ibid.*
- 11 Liz Weston, "What Do Millionaires Know That We Don't?", *Yahoo Finance*, 10 décembre 2014.
- 12 William Danko Keynote, *op.cit.*
- 13 Tableau 205-0005, « Enquête sur la sécurité financière (ESF), actifs et dettes selon les quintiles de revenu après impôt, Canada, provinces et certaines régions métropolitaines de recensement (RMR) », 2016.
- 14 Isabelle Ducas, « Des dettes de pare-chocs à pare-chocs », *La Presse*, 4 juin 2016.
- 15 "Canada Ranks 5th on List of Millionaire Households", *CBC News*, 16 juin 2017.
- 16 *Ibid.*
- 17 Fabien Major, « Le millionnaire près de chez vous », *Le Journal de Montréal*, 16 mars 2015.
- 18 « Les millionnaires québécois, de plus en plus des immigrants », *Les Affaires*, juin 2013.
- 19 Banque Royale du Canada, « Les millionnaires canadiens sont préoccupés par l'avenir financier de la prochaine génération, selon RBC », Banque Royale du Canada, 30 septembre 2010.
- 20 *Ibid.*
- 21 Guillaume St-Hilaire, « Où vivent les plus riches et les plus pauvres? », *Le Devoir*, 2017.
- 22 Mark Richardson, "Luxury Auto Sales Continue to Surge", *Automotive News Canada*, 23 octobre 2017.
- 23 Thomas Stanley, "Drive Rich or Be Rich", *Thomasjstankey.com*, 31 janvier 2012.

- 24 Thomas Stanley et William Danko, *op. cit.*, préface.
- 25 Mr. Money Mustache, “What it Feels Like to Become Rich”, *Mrmoneymustache.com*, 12 août 2012.
- 26 Thomas J. Stanley, Ph. D., Sarah Stanley Fallaw, Ph. D., *The Next Millionaire Next Door: Enduring Strategies for Building Wealth*, p. 108.
- 27 Nicolas Bérubé, « L’enseignant devenu millionnaire du placement », *La Presse Affaires*, 12 septembre 2012.
- 28 Paula Pant, “Andrew Hallam: How I Became a Millionaire on a Teacher’s Salary”, *Baladodiffusion Afford Anything*, 9 janvier 2017.
- 29 *Ibid.*
- 30 Lateef Mungin, “Warren Buffett Opens His Wallet for Piers Morgan and America”, *CNN*, 23 octobre 2013.
- 31 Peter W. Kunhardt, *Becoming Warren Buffett*, HBO Documentaries, 2017.
- 32 *Ibid.*
- 33 Thomas Stanley et William Danko, *op. cit.*, p. 26.
- 34 Paul Sullivan, *The Thin Green Line: The Money Secrets of the Super Wealthy*, Simon and Schuster, 2015, p. 6.
- 35 Janet Lowe, *Warren Buffett Speaks: Wit and Wisdom from the World’s Greatest Investor*, 1st Edition, Kindle Edition, p. 165-166.
- 36 Carlia Fried et coll., “Make Money Like a Rich Person”, *CNN Money*, 3 juillet 2012.
- 37 Jennifer Eum, “Warren Buffett’s Idea of Heaven: I Don’t Have to Work With People I Don’t Like”, *Forbes*, 4 février 2014.
- 38 Catherine Clifford, “These 14 Billionaires Just Promised to Give Away More Than Half of Their Money like Bill Gates and Warren Buffett”, *CNBC*, 31 mai 2017.
- 39 Sam Meredith, “Canada’s Household Debt Levels Higher Than Any Other Country, report says”, *CNBC*, 24 novembre 2017.
- 40 April Fong, “One in Five Canadians Would Give Up Right to Vote for Debt Relief: Poll”, *BNN*, 12 mars 2018.
- 41 Eric Gastfriend, “90% of All Scientists That Ever Lived Are Alive Today”, *Future of Life Institute*, 5 novembre 2015.
- 42 Derek, Thompson, “How America Spends Money: 100 Years in the Life of the Family Budget”, *The Atlantic*, 5 avril 2012.
- 43 Tim Harford, “Why the Falling Cost of Light Matters”, *BBC World Service*, 6 février 2017.
- 44 *Overpopulated*, BBC Documentary With Hans Rosling, janvier 2014.
- 45 Max Roser et Jaiden Mispy, “Global Child Mortality: It Is Hard to Overestimate Both the Immensity of the Tragedy, and the Progress the World Has Made”, *Our World in Data*, 14 février 2017.
- 46 Steven Pinker, *Enlightenment Now: The Case for Reason, Science, Humanism, and Progress*, Penguin Books, p. 63.
- 47 Alexander Fleming, *New World Encyclopedia*.
- 48 Steven Pinker, *op. cit.*, p. 63-64.

- 49 Morgan Housel, “Everything Is Amazing and Nobody Is Happy”, *The Motley Fool*, 29 novembre 2013.
- 50 Matt Ridley, *The Rational Optimist: How Prosperity Evolves*, HarperCollins, chapitre 1.
- 51 Morgan Housel, “Things I’m pretty sure about”, *The Motley Fool*, 30 mars 2016.
- 52 Jonathan Clements, *op. cit.*, p. 20.
- 53 Nicolas Bérubé, « Quand la chance de votre voisin vous mène à la faillite », *La Presse+*, 11 mars 2016.
- 54 Saul McLeod, “Asch Experiment”, *Simply Psychology*, 2008.
- 55 “Joe Rogan and Dan Bilzerian on Why Money Can’t Buy Happiness”, *YouTube*, 13 octobre 2016.
- 56 Philip Brickman et coll., “Lottery Winners and Accident Victims: Is Happiness Relative?”, *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 36(8), août 1978.
- 57 Mr. Money Mustache, “Luxury is Just Another Weakness”, *Mrmoneymustache.com*, 29 août 2013.
- 58 Rachel Siegel, “Einstein Scribbled His Theory of Happiness in Place of a Tip. It Just Sold for More Than \$1 million”, *The Washington Post*, 24 octobre 2017.
- 59 Charlie Munger, USC Law Commencement Speech, 1er mai 2007.
- 60 Stephen A. Jarislowsky, *Dans la jungle du placement*, Les Éditions Transcontinental, p. 17.
- 61 Canadian Couch Potato, “What Are Normal Stock Market Returns?”, 25 juin 2012.
- 62 Erik Hertzberg, *Canadians Aren’t Saving Much of Their Paychecks for a Rainy Day*, Bloomberg, 1<sup>er</sup> décembre 2018.
- 63 Morgan Housel, “The Freakishly Strong Base”, *Collaborative Fund*, 31 octobre 2017.
- 64 Peter W. Kunhardt, *op. cit.*
- 65 Daniel Fernandes, “Financial Literacy, Financial Education, and Downstream Financial Behaviors”, *Management Science*, 4 juin 2013.
- 66 Daisy Maxey, “Wall Street Rout: Indexes Beat Stockpickers 92% of the Time”, *The Wall Street Journal*, 12 avril 2017.
- 67 Paula Pant, “How to Gain a Competitive Edge, With Morgan Housel”, *Baladodiffusion Afford Anything*, 16 avril 2018.
- 68 Jason Zweig, “A Fireside Chat With Charlie Munger”, *The Wall Street Journal*, 12 septembre 2014.
- 69 Tren Griffin, “A Dozen Things Charlie Munger Has Said About Reading”, *25iq.com*, 26 juillet 2015.
- 70 Jason Zweig, “Charlie Munger: Lessons from An Investing Giant”, *The Wall Street Journal*, 30 août 2013.
- 71 Sean Hanlon, “Why The Average Investor’s Investment Return Is So Low”, *Forbes*, 24 avril 2014.
- 72 Liz Weston, “5 Things Most People Don’t Realize About Millionaires”, *Business Insider*, 23 octobre 2014.

- 73 Henrik Cronqvist et Stephan Siegel, “Why Do Individuals Exhibit Investment Biase?”, *SSRN Electronic Journal*, octobre 2012.
- 74 Morgan Housel, “The Psychology of Money”, *Collaborative Fund*, 1er juin 2018.
- 75 Myles Udland, “Fidelity Reviewed Which Investors Did Best and What They Found Was Hilarious”, *Business Insider*, 4 septembre 2014.
- 76 Stephen Jarislowsky, *op. cit.*, p. 27.
- 77 Mitch Tuchman, “Warren Buffett to Heirs: Put My Estate in Index Funds”, *Marketwatch*, 13 mars 2014.
- 78 “Charlie Munger on Getting Rich, Wisdom, Focus, Fake Knowledge and More”, *Farnam Street*, février 2017.
- 79 Daniel Bouchard, *Notaires d’aujourd’hui*, vol. 2, no 2, octobre 1989, p. 80.
- 80 W. J. Dawson, *The Quest of the Simple Life*, 2012, Gutenberg Ebook, p. 62.
- 81 Benjamin Franklin, *The Autobiography of Benjamin Franklin*, Public Domain Book, p. 74.
- 82 Matt Phillips, “Jason Zweig on Wall Street’s Big Lie”, *Quartz*, 9 décembre 2015.
- 83 Jeff Desjardins, “How Many U.S. Dollar Bills Are There in Circulation?”, *Visual Capitalist*, 17 avril 2018.
- 84 Nicolas Bérubé, « Battant, économiste et... retraité à 30 ans », *La Presse Affaires*, 8 janvier 2017.
- 85 Maria A. Bruno et coll. “Revisiting the ‘4% spending rule’”, *Vanguard Research*, août 2012.
- 86 Nick Paumgarten, “The Scold”, *The New Yorker*, 29 février 2016.
- 87 Kathleen Elkins, “How a Former NBA No. 1 Draft Pick Blew a \$61 Million Fortune and Now Owes Six Figures”, *CNBC*, 13 mars 2018.
- 88 Pablo S. Torre, “How (and Why) Athletes Go Broke” *Sports Illustrated*, 23 mars 2009.
- 89 Pierrick Geais, « Gazon maudit : Ces footballeurs qui se sont ruinés », *Vanity Fair France*, 16 juin 2016.
- 90 Kathleen Elkins, “Why Jay Leno Has Never Touched a Dime of His ‘Tonight Show’ Money”, *CNBC*, 14 décembre 2016.
- 91 Morgan Housel, “The Psychology of Money”, *op. cit.*
- 92 Morgan Housel, “Charlie Munger’s 30 Best Zingers of All Time”, *The Motley Fool*, 14 juin 2012.
- 93 Nicolas Bérubé, « Battant, économiste et... retraité à 30 ans », *op. cit.*
- 94 Mr. Money Mustache, “News Flash: Your Debt is an Emergency!”, *Mrmoneymustache.com*, 18 avril 2012.
- 95 « Les Québécois sont de plus en plus endettés, 18 070 \$ en moyenne », *TVA Nouvelles*, 10 mars 2016.
- 96 Siddhartha Mukherjee, *The Gene: An Intimate History*, Simon & Shuster, p. 408.
- 97 Thomas Stanley et William Danko, *op. cit.*, p. 39.
- 98 Stephen Jarislowsky, *op. cit.*, p. 160.
- 99 Rob Carrick, “Real Estate or Stocks – Which Will Make You Richer?”, *The*

- Globe and Mail*, 4 avril 2014.
- 100 Stephen Jarislowsky, *op. cit.*, p. 15.
- 101 Travis Bradberry, “Why You Should Spend Your Money on Experiences, Not Things”, *Forbes*, 9 août 2016.
- 102 Colleen Walsh, “Money Spent on Others Can Buy Happiness”, *The Harvard Gazette*, 17 avril 2008.
- 103 Rolf Dobelli, *The Art of Thinking Clearly*, Harper Paperbacks, p. 137.
- 104 Thomas Stanley et William Danko, *op. cit.*, p. 67.
- 105 *Ibid.*, p. 8.
- 106 « 9 500 \$ : le coût d’utilisation d’une voiture compacte », *TVA Nouvelles*, 25 février 2013.
- 107 David Z. Morris, “Today’s Cars Are Parked 95% of the Time”, *Fortune magazine*, 13 mars 2016.
- 108 Thomas Stanley et William Danko, *op. cit.*, p. 40.
- 109 “Alligators and Kittens”, *The Happy Philosopher*, 3 février 2017.
- 110 Morgan Housel, “Let Me Convince You to Save Money”, *Collaborative Fund*, 9 mars 2017.
- 111 Gunny Scarfo et Ben Zeidler, “The Secret Financial Lives of Americans and the Future of Financial Services”, *Nonfiction*, 2018.
- 112 Sara Salinas, “Apple Now Has \$243.7 Billion in Cash on Hand”, *CNBC*, 31 juillet 2018.
- 113 Michael Winnick et Robert Zolna, “Putting a Finger on Our Phone Obsession Mobile Touches”, *dscout*, 16 juin 2016.
- 114 Pierre-Yves McSween, *En as-tu vraiment besoin?*, Guy Saint-Jean Éditeur, p.131.
- 115 “Camp Mustache – Q&A With Mr. Money Mustache, Afford Anything, & The Military Guide”, *Baladodiffusion Mad Fientist*, 12 septembre 2016.
- 116 Jonathan Clements, *op.cit.*, p. 33.
- 117 Karl Pillemer, *30 Lessons for Living: Tried and True Advice from the Wisest Americans*, Avery, p. 57.

## LES MILLIONNAIRES NE SONT PAS CEUX QUE VOUS CROYEZ

Comment décririez-vous la vie d'un millionnaire? Conduirait-il un VUS électrique? Habiterait-il un loft haut perché ou une maison avec des tourelles? Sur les relevés de ses cartes de crédit, trouverait-on des achats de vêtements chics? Des repas dans des restaurants à la mode? Ces gens existent, bien sûr, mais la plupart de ceux qui mènent ce genre de vie ne sont pas millionnaires. Et la majorité des «vrais» millionnaires ne se reconnaîtraient pas dans cette description.

Ce livre raconte les parcours de Québécois ordinaires ayant une valeur nette de plus d'un million de dollars ou qui, pour les plus jeunes, s'en rapprochent après avoir mis en place des principes rendant l'accumulation de la richesse inévitable. Ces gens sont propriétaires de boutiques, ingénieurs, spécialistes en marketing, comptables ou propriétaires d'immeubles d'habitation. Ils n'ont pas remporté le gros lot, n'ont pas hérité d'une fortune ni vendu leur compagnie à Google. Certains touchent un salaire de 30 000 \$ par année et d'autres un peu plus de 100 000 \$, mais aucun n'a un salaire de PDG. Presque tous sont mal à l'aise avec l'étiquette de millionnaire. Les millionnaires ne sont pas ceux que vous croyez.



**NICOLAS BÉRUBÉ** est journaliste à *La Presse* depuis 17 ans. Il a vécu durant sept ans en Californie en tant que premier correspondant du quotidien dans l'Ouest américain. Il a été finaliste au Prix Michener pour avoir coréalisé une enquête sur des lacunes dans la sécurité du métro de Montréal. *Les millionnaires ne sont pas ceux que vous croyez* est son premier livre.



9 782887 057633 [editionlapresse.ca](http://editionlapresse.ca)

les éd  
éditions  
LA  
PRESSE