



Par les auteurs de

Père riche, Père pauvre

Best-seller
du
*New York
Times*

L'ÉCOLE DES AFFAIRES

**POUR LES GENS QUI AIMENT
AIDER LES GENS**

Nouvelle édition
revue et augmentée

UN MONDE  DIFFÉRENT

Robert T. Kiyosaki et Sharon L. Lechter

Auteurs de *Père riche, Père pauvre*

L'ÉCOLE DES AFFAIRES

pour les gens qui aiment aider les gens

Nous dédions ce livre, L'École des affaires pour les gens qui aiment aider les gens, aux millions d'individus, de couples et de familles qui se sont lancés dans l'aventure de fonder et de bâtir leur propre entreprise en misant sur la force du marketing de réseau. Nous avons choisi de nous dévouer à l'éducation économique des gens afin de les aider à devenir financièrement indépendants. C'est pourquoi notre association avec une industrie dont le but est précisément d'épauler les personnes qui veulent se lancer en affaires, nous procure une immense satisfaction.

Chaque jour, dans vos propres réseaux, des personnes sont formées, des occasions d'affaires sont partagées entre membres d'une même famille, entre voisins ou associés en affaires, et même entre parfaits étrangers. C'est un travail honorable et nous tenons à vous exprimer notre reconnaissance. Vous êtes les témoins privilégiés du succès de milliers de personnes qui peuvent faire l'expérience des avantages et de la liberté dont jouissent les propriétaires d'entreprises.

Comme nous l'avons expliqué dans nos autres ouvrages, Père riche, Père pauvre et Père riche, Père pauvre (la suite) : Le Quadrant du CASHFLOW, Nos enfants riches et brillants et Guide pour investir, lorsqu'on comprend les rouages de l'argent et les clés de la création de la richesse, il est facile de voir pourquoi une entreprise de marketing de réseau est « l'affaire idéale » pour tant de personnes.

Remerciements

Nous avons reçu avec humilité cet accueil fabuleux destiné à la première édition de ce livre en 2001. Mais bien plus impressionnante encore a été la réception réservée par l'industrie du marketing de réseau à notre travail depuis le milieu des années 90. Notre message de *Père riche, Père pauvre* y a été traité avec enthousiasme dès les tout premiers débuts. Nous remercions les réseaux de marketing et les entreprises affiliées, celles en amont et en aval, leurs clients et leurs partenaires. Nous sommes engagés dans une quête commune, celle d'aider les gens à prendre leur destin financier en mains. Continuons à apprendre et à enseigner. Nous vous en remercions !

Table des matières

Introduction	Pourquoi je recommande le marketing de réseau comme type d'entreprise?	13
Chapitre 1	Qu'est-ce qui fait que les riches sont... riches?	17
Chapitre 2	Il existe plus d'un moyen de devenir riche . .	31
Chapitre 3	Valeur n° 1 : La véritable égalité des chances .	49
Chapitre 4	Valeur n° 2 : Une initiation aux affaires qui changera votre vie	61
Chapitre 5	Valeur n° 3 : Des amis qui vous pousseront vers le haut au lieu de vous tirer vers le bas .	81
Chapitre 6	Valeur n° 4 : Quelle est la valeur d'un réseau? .	103
Chapitre 7	Valeur n° 5 : Développez votre compétence la plus importante en affaires	113
Chapitre 8	Valeur n° 6 : Le leadership	135
Chapitre 9	Valeur n° 7 : Ne travaillez pas pour l'argent . .	151
Chapitre 10	Valeur n° 8 : Vivez vos rêves	177

L'ÉCOLE DES AFFAIRES

Annexes	Valeur n° 9: Le mariage et les affaires	185
	Valeur n° 10: L'entreprise familiale	189
	Valeur n° 11: Comment profiter des mêmes avantages fiscaux que les riches	195
Citations choisies.		201
Au sujet des auteurs		205
	Robert T. Kiyosaki	205
	Kim Kiyosaki.	207
	Sharon L. Lechter	209
	Diane Kennedy	211
	Blair Singer	213
Les ressources de <i>Père riche</i>		215

INTRODUCTION

Pourquoi je recommande le marketing de réseau comme type d'entreprise ?

Voici un exemple typique de courrier que je reçois régulièrement.

Cher monsieur Kiyosaki,

Bonjour, j'espère que vous allez bien.

Mon nom est Susan et je vous écris au sujet de mon mari Alan. Il a dévoré tous vos livres et je pense qu'il possède tous les atouts pour être un grand entrepreneur et un homme d'affaires. Je lui ai dit récemment que j'allais bientôt vous écrire pour vous demander votre avis sur un sujet qui me tient à cœur. Je n'ai jamais lu vos livres et je ne connais donc pas votre façon de voir les choses. Mon mari consacre beaucoup de temps à une certaine entreprise [le nom est omis]. Il s'agit d'une entreprise de ventes pyramidales de médicaments et de produits divers reliés à la santé.

Dans ce système, on vous demande de vendre pour le bénéfice de la personne qui se trouve au-dessus de vous dans la hiérarchie, et ainsi de suite jusqu'au pied de la pyramide. Cela ne me dérangerait pas autant si je n'estimais qu'il s'agit d'une monumentale perte de temps pour Alan. Après avoir mis tant d'efforts pour bâtir la réputation et l'entreprise d'une autre personne, c'est finalement quelqu'un d'autre que mon mari qui profitera de son dur labeur.

On lui dit que c'est de cette façon qu'il doit démarrer sa propre entreprise mais je ne vois son nom nulle part dans cette société. Comment cela pourrait-il être son entreprise si son nom n'apparaît pas sur les vitamines qu'il vend? Et pour couronner le tout, après lui avoir consacré plus d'une année à temps partiel, il n'a pratiquement rien gagné.

Tout compte fait, je pense que tout cela n'est qu'une perte de temps. Je préférerais qu'Alan voue ses énergies à monter une affaire dont il serait réellement le propriétaire plutôt que de travailler pour le bénéfice de quelqu'un d'autre. Au lieu de se sacrifier pour ce réseau de marketing, je pense qu'il devrait tout simplement lancer sa propre entreprise. Je suis également persuadée que les gens pour lesquels il fait ces ventes abusent tout simplement de lui.

Sachant qu'il a lu vos livres et qu'il accorde une grande valeur à votre opinion comme homme d'affaires, peut-être écouterait-il davantage votre avis, car il ne veut pas tenir compte du mien. Et qui sait? peut-être ai-je tort après tout? J'apprécierais grandement savoir ce que vous en pensez, ne serait-ce que pour retrouver un peu de tranquillité d'esprit.

Si vous répondez à cette lettre, je vous remercie à l'avance.

Bien à vous,

SUSAN M.

Ma réponse

Vous devez sûrement vous douter que mon bureau est submergé de courrier. Malheureusement, je ne suis pas en mesure de répondre à toutes les demandes que je reçois.

J'ai choisi de commencer ce livre par cette lettre parce qu'elle exprime des inquiétudes et pose des questions que j'entends très souvent. Et je les considère parfaitement légitimes. De plus, j'ai été impressionné à la fois par sa franchise et par son ouverture d'esprit. Dans notre monde moderne en constante évolution, garder l'esprit ouvert est d'une importance vitale.

INTRODUCTION

Une des raisons pour lesquelles j'ai décidé d'écrire ce livre est justement que de telles questions et de telles préoccupations parviennent fréquemment à mes oreilles. Plusieurs personnes veulent savoir pourquoi je me fais le porte-parole des entreprises de marketing de réseau, sachant que je ne suis affilié à aucune d'entre elles et que je n'ai pas fait ma fortune de cette manière. J'ai écrit justement ce livre pour répondre une fois pour toutes à ces interrogations. Comme vous pouvez le constater par le nombre de pages qu'il contient, ma réponse à la lettre de Susan ne peut se résumer à lui donner simplement raison ou tort.

Avant de terminer, je ne crois pas qu'une entreprise de marketing de réseau soit la formule idéale pour tout le monde. En lisant ce livre, vous serez davantage en mesure de déterminer par vous-même si un tel environnement vous convient. Si vous êtes déjà en affaires dans un réseau de marketing, ce que vous trouverez dans ce livre renforcera ce que vous savez déjà... ou ce que vous ressentez. Si vous envisagez cette possibilité, je crois que vous découvrirez quelques-unes des occasions et des valeurs dissimulées dont vous pourriez grandement bénéficier. Il s'agit de valeurs qui échappent à la plupart des gens. En d'autres mots, une entreprise de marketing de réseau représente bien davantage qu'une possibilité de gagner plus d'argent.

Je vous remercie à l'avance de lire ce livre et de garder un esprit ouvert.

Sincèrement,

ROBERT T. KIYOSAKI

CHAPITRE 1

Qu'est-ce qui fait que les riches sont... riches ?

Un jour après l'école, je travaillais dans le bureau de mon père riche. J'avais à peu près 15 ans à cette époque et je dois admettre que j'étais un élève frustré. Je voulais apprendre comment devenir riche et étudier des sujets comme « Argent 101 » ou « Comment devenir millionnaire 202 ». À la place, je devais disséquer des grenouilles dans mes cours de biologie. Je me demandais bien comment une grenouille morte allait me rendre riche. Laisant éclater ma colère contre l'école, j'ai demandé à mon père riche : « Pourquoi est-ce qu'on ne nous enseigne jamais rien au sujet de l'argent à l'école ? »

Père riche sourit, leva les yeux des documents qu'il parcourait, et me dit : « Je ne sais pas. Je me suis souvent posé la question. » Il réfléchit un moment et me dit : « Pourquoi me demandes-tu ça ? »

– Eh bien, répondis-je lentement, je m'ennuie à l'école. Je ne vois pas de liens entre ce que l'on me demande d'étudier en classe et le monde réel. Je veux seulement apprendre comment devenir riche. Alors, de quelle façon une grenouille morte m'aidera-t-elle à acheter une nouvelle voiture ? Si le professeur

voulait bien me dire comment sa grenouille fera de moi un homme riche, j'en disséquerais des milliers.»

Père riche éclata de rire et demanda: «Et qu'est-ce qu'on te répond lorsque tu demandes quelle est la relation entre les grenouilles mortes et l'argent ?

– Tous les professeurs me disent la même chose. Peu importe le nombre de fois que je pose cette question pour comprendre la relation entre l'école et le monde réel, ils me répètent toujours la même histoire.

– Et que disent-ils ?

– Tu dois avoir de bonnes notes si tu veux trouver un emploi sûr et stable plus tard.

– C'est en effet ce que souhaitent la plupart des gens, répondit mon père riche. L'école leur offre l'espoir de trouver un emploi et une certaine forme de sécurité financière.

– Mais ce n'est pas ce que je veux. Je ne veux pas être l'employé de qui que ce soit. Je ne veux pas qu'une autre personne décide toute ma vie combien d'argent je peux gagner, quand me présenter au travail ou le moment de prendre mes vacances. Je veux être libre. Je veux être riche. C'est pourquoi je ne veux pas d'un emploi.»

Pour ceux et celles d'entre vous qui n'auriez pas lu mon livre *Père riche, Père pauvre*, mon «père riche» était le père de mon meilleur ami. Même s'il a eu des débuts très modestes dans la vie et n'avait pas diplôme, il devint l'un des hommes les plus riches de l'État d'Hawaii. Mon «père pauvre», mon vrai père en fait, était un homme très instruit, un haut fonctionnaire fort bien rémunéré. Mais peu importe le montant de son salaire, il avait toujours du mal à joindre les deux bouts à la fin du mois. Il est mort à peu près sans le sou et en laissant peu de biens derrière lui, malgré toute une vie de travail acharné.

* Publié aux éditions Un monde différent, Saint-Hubert, 2000, 244 pages.

J'ai commencé à étudier avec mon père riche après la classe et les week-ends parce que l'école ne m'apportait pas le genre d'éducation qui m'intéressait. Je savais que les réponses que je cherchais ne se trouvaient pas à l'école parce que mon vrai père, mon père pauvre, était justement à la tête du système d'éducation de l'État d'Hawaii. J'étais bien placé pour savoir que mon vrai père, le directeur d'école, ne connaissait pas grand-chose sur l'argent. Il était clair que le système d'éducation ne pouvait m'enseigner ce que je brûlais d'apprendre. Dès l'âge de 15 ans, je voulais que l'on m'initie aux affaires et gagner beaucoup d'argent. Je n'étais pas intéressé à devenir un employé modèle travaillant pour les riches.

Je me suis donc mis à la recherche d'un adulte qui saurait m'enseigner ce qu'il est essentiel de connaître sur l'argent. J'en avais assez des disputes constantes entre mon père et ma mère, toujours sur le thème du manque d'argent. Et c'est ainsi que j'en suis venu à étudier avec mon père riche. Il a été mon mentor dès l'âge de 9 ans et il l'est demeuré près de 30 ans. J'avais besoin d'une telle éducation. C'était pour moi «l'école des affaires» de la vraie vie. Grâce à la formation que j'ai reçue de mon père riche, j'ai été en mesure de me retirer des affaires à l'âge de 47 ans, assuré d'être financièrement indépendant jusqu'à la fin de mes jours. Si j'avais suivi les conseils de mon père pauvre, je travaillerais encore aujourd'hui. Je me ferais du mauvais sang au sujet de ma sécurité d'emploi. J'assisterais impuissant à la dépréciation constante de ma caisse de retraite, constituée de fonds communs de placements à la merci des marchés financiers.

La différence entre les conseils de mon père riche et ceux de mon père pauvre était simple. Mon père pauvre disait toujours : «Va à l'école et obtiens de bonnes notes. Ainsi, tu décrocheras un emploi sûr avec de bons avantages sociaux.» De son côté, mon père riche me disait ceci : «Si tu veux devenir riche, tu dois être un propriétaire d'entreprise et un investisseur.» Malheureusement, l'école ne me montrait pas comment devenir un chef d'entreprise et un investisseur avisé.

« Si vous voulez devenir riche, vous devez être un propriétaire d'entreprise et un investisseur. »

Pourquoi Thomas Edison devint riche et célèbre ?

« Alors, qu'avez-vous étudié à l'école aujourd'hui ? » me demanda mon père riche.

J'ai pensé pendant quelques instants à ce que nous avons fait cette journée-là, et j'ai finalement mentionné une chose que j'avais retenue : « Nous avons étudié la vie de Thomas Edison.

– C'est un personnage important à connaître. Ainsi, vous avez appris comment il est devenu riche et célèbre ?

– Non, nous avons seulement parlé de ses inventions, comme l'ampoule électrique. »

Mon père riche sourit et dit : « Eh bien, je n'aime pas contredire ton professeur mais Thomas Edison n'a pas inventé l'ampoule électrique... il l'a plutôt perfectionnée. » Et mon mentor de m'expliquer que Thomas Edison avait été l'un des héros de sa jeunesse et qu'il avait étudié son parcours dans la vie.

« Alors, pourquoi lui accorde-t-on le crédit de l'avoir inventée ? demandais-je.

– Il existait déjà d'autres modèles d'ampoules électriques, mais elles étaient en fait inutiles. Les premières ampoules ne duraient pas assez longtemps. Et c'est pourquoi les prédécesseurs de M. Edison n'arrivaient pas à convaincre les gens de la valeur commerciale de cette invention.

– La valeur commerciale ?

– En d'autres termes, ils ne savaient comment faire de l'argent avec cette invention... mais Thomas Edison y arriva, ajouta père riche.

– Alors, on peut dire qu'il inventa la première ampoule électrique utile. Il a également su comment s'y prendre pour bâtir une entreprise profitable à partir de sa découverte. »

QU'EST-CE QUI FAIT QUE LES RICHES SONT... RICHES ?

Père riche hocha la tête pour manifester son approbation. « Et c'est précisément son sens des affaires qui a fait que tant de ses inventions se sont révélées si utiles pour des millions de consommateurs. Thomas Edison était bien plus qu'un inventeur. Il a été le fondateur de la société *General Electric*, et de plusieurs autres entreprises importantes. Est-ce que ton professeur t'a aussi expliqué cela ?

– Non, répondis-je. Mais j'aurais aimé qu'il le fasse. J'aurais sans doute été bien davantage intéressé par le sujet. Je dois admettre que je m'ennuyais et que j'avais de la difficulté à faire un lien entre Thomas Edison et la vraie vie. Si on m'avait expliqué pourquoi il était devenu aussi riche, j'aurais écouté bien plus attentivement. »

Père riche rit de bon cœur et me raconta comment Thomas Edison, l'inventeur, devint aussi multimillionnaire et le fondateur d'une entreprise dont les actifs s'élèvent à plusieurs milliards de dollars. Il poursuivit en me disant que Thomas Edison avait abandonné l'école parce que ses professeurs pensaient qu'il n'était pas assez intelligent pour réussir ses études. Il se dénicha donc un emploi de vendeur de bonbons et de magazines dans les trains. Il n'était alors qu'un tout jeune garçon. C'est comme cela qu'il développa ses talents de vendeur.

Bientôt, il commença à imprimer son propre journal à l'arrière du train. Il engagea une équipe de garçons pour vendre, non seulement ses bonbons, mais aussi ses propres journaux. Il passa alors, malgré son tout jeune âge, de la situation d'employé à celle de chef d'entreprise, engageant des douzaines d'autres gamins, tout cela en moins d'une année.

« Et c'est ainsi que Thomas Edison démarra sa carrière dans les affaires ? »

Père riche inclina la tête vers l'avant en souriant.

« Mais pourquoi nos professeurs ne nous racontent-ils jamais ce genre de choses ? J'aurais adoré entendre cette histoire.

– Il y a plus», dit père riche poursuivant avec l'histoire du génial inventeur. Il m'expliqua que Thomas Edison se lassa rapidement de son entreprise à bord des trains. Il commença alors à apprendre à envoyer et à recevoir des messages en code Morse, dans l'espoir d'obtenir un emploi de télégraphiste. Bientôt, Thomas Edison devint l'un des meilleurs télégraphistes de l'industrie et ses compétences l'amènèrent à voyager régulièrement de ville en ville. «Ce qu'il a appris comme jeune entrepreneur et télégraphiste lui a donné une longueur d'avance sur les autres, à la fois comme homme d'affaires et comme futur inventeur de l'ampoule électrique, poursuivit père riche.

– Et comment le fait d'avoir été télégraphiste a-t-il bien pu l'aider à devenir un meilleur homme d'affaires? Qu'est-ce que toute cette histoire a à voir avec le fait de devenir riche?

– Donne-moi la chance de t'expliquer, reprit mon mentor. Tu vois, Thomas Edison était bien plus qu'un inventeur. Alors qu'il n'était encore qu'un gamin, il devint propriétaire de sa propre entreprise. Et c'est pourquoi il devint plus tard riche et célèbre. L'école lui ayant fermé ses portes, il a dû apprendre les compétences nécessaires pour avoir du succès dans le monde réel. Tu m'as demandé pourquoi les riches deviennent riches, n'est-ce pas?

– Oui, c'est cela, dis-je en inclinant la tête. Je me sentais un peu gêné de l'avoir interrompu.

– Son expérience comme homme d'affaires et comme télégraphiste lui ont permis d'acquérir richesse et célébrité avec son ampoule électrique. Il s'était rendu compte que si l'inventeur du télégraphe avait récolté tant de succès, c'était parce qu'il s'agissait d'un système commercial, avec son réseau de lignes électriques, de poteaux disséminés dans tout le pays, de gens compétents, de stations de relais, etc.. Alors qu'il était encore très jeune, Thomas Edison a compris la puissance d'un système.»

Je bondis sur l'occasion. «Vous voulez dire que, parce qu'il était un homme d'affaires, il a vu tout de suite que c'est le système

qui était la clé du succès ? En fait, le système comptait encore plus que l'invention ? »

Père riche approuva de nouveau. « Tu vois, la plupart des gens vont à l'école pour se préparer à être des employés à l'intérieur d'un système. C'est pourquoi très peu d'entre eux arrivent à comprendre la situation dans son ensemble. Les employés ne perçoivent, en général, que la valeur de leur propre travail, parce qu'ils n'ont pas été formés pour voir plus grand que cela. Ils ne voient que les arbres, et non la forêt.

– Donc, la majorité travaille pour un système, et non pas en vue d'en posséder un ?

Mon mentor hocha la tête en guise d'approbation et ajouta : « Tout ce que les employés voient, c'est l'invention ou le produit, mais non le système. Alors, la majorité ne comprend jamais ce qui fait que les riches sont riches.

– Alors, comment tout ceci s'applique-t-il à Thomas Edison et à son ampoule électrique ? demandais-je.

– Ce qui fait la puissance de l'ampoule électrique n'est pas l'ampoule elle-même mais le réseau électrique – les câbles, les pylônes, les stations de relais, les centrales, etc. – tout ce qui l'alimente en énergie, répondit mon père riche. Thomas Edison voyait tout le système, et c'est pourquoi il a obtenu autant de succès. Tous les autres avaient le regard fixé sur l'ampoule.

– Et c'est grâce à son expérience d'entrepreneur sur les chemins de fer et à son travail de télégraphiste qu'il a été en mesure de comprendre la situation globalement ».

Mon père riche approuva silencieusement de nouveau. « Un autre mot pour système est « réseau ». Si tu veux vraiment apprendre comment devenir riche, tu dois commencer à apprendre et à comprendre la puissance cachée des réseaux. Les gens les plus riches du monde bâtissent des réseaux. La majorité a été formée pour se chercher un emploi. »

*Les gens les plus riches du monde bâtissent des réseaux.
La majorité a été formée pour se chercher un emploi.*

« Sans réseau électrique, l'ampoule électrique ne présente que très peu de valeur pour les gens.

– Tu commences à saisir, dit mon père riche en souriant. Donc, ce qui fait que les riches sont riches, c'est qu'ils bâtissent et possèdent un système... le réseau justement. Le fait d'en être propriétaire est la source de leur immense prospérité.

– Un réseau? Donc, si je veux faire fortune, je devrai donc apprendre comment bâtir un réseau commercial?

– De mieux en mieux, continua père riche. Il existe plusieurs manières de s'enrichir, mais ceux qui ont accumulé des fortunes colossales ont toujours été des bâtisseurs de réseaux. Tu n'as qu'à regarder comment John D. Rockefeller est devenu l'un des hommes les plus riches de la planète. Il fit bien davantage que forer le sol pour trouver du pétrole. John D. Rockefeller a organisé un impressionnant réseau de stations-service alimenté par une flotte de camions-citernes, de navires pétroliers et par des oléoducs. C'est ce réseau qui est la source de son immense fortune. Il devint si riche et si puissant, grâce à son réseau, que le gouvernement américain l'a forcé à le démanteler, soutenant qu'il s'agissait d'un monopole.

– Et Alexander Graham Bell inventa le téléphone, qui devint par la suite le réseau téléphonique AT&T».

Père riche approuva ma dernière remarque avant d'ajouter: « Et peu après vinrent d'autres réseaux, des réseaux de radio et de télévision, par exemple. Chaque fois qu'une nouvelle invention voit le jour, les gens qui s'enrichissent grâce à elle sont ceux qui bâtissent et possèdent le réseau qui permet aux consommateurs d'en bénéficier. Plusieurs vedettes du spectacle et des sports sont très grassement payées, mais cette richesse provient des réseaux de télévision et de télécommunications. Et c'est à eux, en fin de compte, que les vedettes doivent leur richesse et leur célébrité.

– Alors, pourquoi le système scolaire ne nous apprend-t-il pas comment bâtir des réseaux?»

Père riche haussa les épaules. «Je n'en sais rien, répondit-il. Je pense que la plupart des gens sont tout simplement satisfaits de décrocher un emploi et de travailler pour un grand réseau... un réseau qui fait que quelques personnes riches le deviennent encore davantage. Je ne voulais pas travailler pour enrichir quelqu'un d'autre. Alors, j'ai mis sur pied mon propre système. Je n'ai pas fait tellement d'argent à mes débuts dans la vie parce que cela prend du temps pour bâtir un réseau.

«Pendant 5 ans, je gagnais bien moins que la plupart des gens que je connaissais. Toutefois, après 10 ans, j'étais déjà bien plus riche que la plupart de mes anciens camarades de classe, même ceux qui étaient devenus médecins ou avocats. Aujourd'hui, je gagne davantage que jamais je n'aurais osé rêver. Un réseau d'affaires bien conçu et bien géré crée de la richesse exponentiellement, ce qui est impossible pour un travailleur individuel, si zélé soit-il.»

Et père riche de m'expliquer que l'histoire regorge d'exemples de personnes célèbres qui doivent leur immense fortune aux réseaux qu'ils ont organisés. Lorsque les trains ont été inventés, plusieurs entrepreneurs se sont enrichis. La même chose est vraie des avions, des navires, des autos, des magasins de vente au détail, comme Wal-Mart, Gap ou Radio Shack.

Dans le monde d'aujourd'hui, la puissance des superordinateurs et des ordinateurs personnels a permis à plusieurs individus de réaliser de grandes fortunes. Ce sont ceux qui ont su les utiliser pour construire leur propre réseau. Ce livre et mon entreprise, richdad.com, ont pour mission d'aider ceux et celles qui veulent mettre sur pied leur propre réseau commercial.

Aujourd'hui, nous avons l'exemple de Bill Gates, l'homme le plus riche du monde, qui a fait sa fortune en intégrant son système d'exploitation au réseau d'affaires de la compagnie IBM. Les Beatles sont devenus célèbres dans le monde entier grâce à la puissance des réseaux de radio, de télévision et des disquaires. Les

étoiles du sport doivent leurs salaires élevés au pouvoir de création de richesses des réseaux de télévision. L'Internet, le dernier-né des réseaux d'envergure mondiale, a fait de nombreux millionnaires, et même, quelques milliardaires.

Mes compétences en rédaction m'ont rapporté des millions de dollars, non pas parce que je suis un grand écrivain, mais en raison de mon association d'affaires avec le réseau AOL Time Warner. Nous, à richdad.com, travaillons en étroite collaboration avec Time Warner Books et AOL sur Internet. Ce sont des partenaires fabuleux avec lesquels travailler. Richdad.com «réseaut» aussi avec d'autres entreprises dans le monde entier, au Japon, en Chine, en Australie, au Royaume-Uni, en Europe, en Afrique, en Amérique du Sud, au Canada, en Inde, à Singapour, en Malaisie, en Indonésie, aux Philippines et à Taïwan. Comme mon père riche le disait : «Les riches bâtissent des réseaux d'affaires, les autres cherchent du travail.»

Pourquoi les riches deviennent-ils de plus en plus riches ?

Nous connaissons tous le dicton populaire : «Qui se ressemble s'assemble». Eh bien, ce dicton est vrai pour tout le monde, les riches, les pauvres, ceux et celles appartenant à la classe moyenne. En d'autres termes, les gens riches réseautent avec les gens riches, les pauvres avec les pauvres, tandis que les membres de la classe moyenne ont tendance à se fréquenter les uns les autres. Père riche disait souvent : «Si tu veux devenir riche, tu dois frayer avec les gens riches, ou avec des personnes qui peuvent t'aider à le devenir.»

Il disait aussi : «Plusieurs personnes passent leur vie à fréquenter des gens qui ne font que les empêcher d'avancer». Une idée que ce livre cherche à véhiculer est qu'une entreprise de marketing de réseau vous fera rencontrer des gens qui vous aideront à accéder à la prospérité. Une question que vous devez vous poser est la suivante : «Est-ce que l'entreprise pour laquelle je travaille et les gens que je côtoie ont à cœur de m'aider à progresser ? Ou bien cette entreprise et ces personnes ne veulent-elles rien d'autre en

réalité que de me voir travailler encore plus fort pour leur propre profit ?»

Vers l'âge de 15 ans, j'ai appris qu'une façon de devenir riche et financièrement indépendant était d'apprendre à cultiver un réseau de relations qui m'aideraient à réaliser mes ambitions. Tout cela me paraissait évident. Pourtant, pour la plupart de mes camarades de classe, avoir de bonnes notes et décrocher un emploi sûr, voilà ce qui leur apparaissait le plus sensé. Dès cette époque, j'ai décidé que je devais rechercher l'amitié de personnes qui auraient à cœur de m'aider à m'enrichir, plutôt qu'à faire de moi un loyal employé au service des fortunés. En rétrospective, je me rends compte que la décision que j'ai prise à 15 ans a été un point tournant dans ma vie.

Cette décision n'a pas été facile à prendre car, lorsqu'on est aussi jeune, on doit choisir prudemment les amis qu'on côtoie et les professeurs dont on suivra les conseils. Pour ceux d'entre vous qui pensez à démarrer votre entreprise, le choix de vos amis et des mentors qui vous guideront, est une question dont vous ne sauriez minimiser l'importance. Dès l'école secondaire, j'ai commencé à choisir mes amis et mes professeurs avec grand soin. Votre famille, vos amis et vos maîtres à penser sont des membres très, très importants de votre réseau.

Une école des affaires pour tous

C'est avec enthousiasme que j'écris ce livre pour apporter mon soutien à l'industrie du marketing de réseau. De nombreuses entreprises de ce secteur offrent à des millions de personnes la même initiation aux affaires que j'ai reçue de mon père riche. Elles vous offrent un tremplin pour lancer votre propre réseau plutôt que de passer votre vie à travailler dans un système appartenant à quelqu'un d'autre.

Enseigner aux gens les avantages d'être propriétaires de leur propre entreprise, et de leur réseau, n'est pas une tâche facile également. La raison pour laquelle il est si difficile d'y arriver est que la plupart ont appris à être des employés loyaux et consciencieux.

On ne les a pas formés pour être des entrepreneurs ayant les compétences de mettre sur pied leur propre système commercial.

À mon retour du Viêt Nam, où j'étais officier du corps des fusiliers marins et pilote d'hélicoptère, j'ai jonglé avec l'idée de retourner sur les bancs d'école pour obtenir une maîtrise en administration des affaires (MBA). Mon père riche m'a convaincu de n'en rien faire: «Si tu obtiens une MBA d'une école traditionnelle, tu seras formé pour être un employé au service des riches. Si tu veux faire fortune, plutôt que d'être un employé hautement payé des riches, tu as besoin d'une école des affaires qui te montrera comment devenir entrepreneur. C'est ce type d'école que j'ai essayé de représenter pour toi.»

Père riche ajouta ensuite: «La plupart des écoles de gestion sélectionnent les jeunes gens les plus brillants et les forment pour devenir cadres supérieurs au service des riches au lieu d'être de bons gestionnaires au service des employés.» Si vous avez suivi l'actualité au sujet d'Enron et de WorldCom, vous êtes au courant que des cadres supérieurs instruits et hautement rémunérés ont été accusés de ne penser qu'à eux-mêmes. Ils ont placé leurs intérêts personnels avant ceux de leurs employés et des investisseurs qui leur avaient confié leur argent, sinon leur vie.

En effet, plusieurs de ces administrateurs, bien formés et grassement payés, demandaient à leurs employés d'acheter davantage d'actions de l'entreprise qui les employait, tandis qu'au même moment, ils liquidaient secrètement leurs propres titres. Bien que WorldCom et Enron représentent des cas extrêmes, ce type de comportement, dicté par l'égoïsme, se reproduit tous les jours dans le monde des entreprises et sur les marchés boursiers.

Une raison fondamentale pour laquelle je salue l'industrie du marketing de réseau est que plusieurs entreprises de ce secteur sont des *écoles des affaires pour tout le monde*. Elles n'ont pas pour mission de former des jeunes gens brillants pour le seul profit de leurs riches employeurs. Plusieurs de ces réseaux de marketing sont d'authentiques écoles des affaires et font la promotion de valeurs que l'on ne retrouve pas dans les écoles de gestion traditionnelles... par exemple, que le plus court chemin pour accéder à la

QU'EST-CE QUI FAIT QUE LES RICHES SONT... RICHES ?

richesse est de s'enseigner à soi-même, ainsi qu'aux autres, comment devenir chef d'entreprises... plutôt qu'un loyal employé travaillant pour les riches.

D'autres manières de s'enrichir

Plusieurs personnes sont devenues très riches en créant une entreprise de marketing de réseau. En fait, quelques-uns de mes amis les plus prospères ont bâti leur fortune de cette manière. En toute justice, je dois ajouter qu'il y a d'autres façons d'accéder à la prospérité. Dans le prochain chapitre, je discuterai des autres chemins que bien des gens ont emprunté pour tenter de devenir riches et, ce qui est encore plus important, financièrement indépendants... libérés du fardeau de gagner sa vie, libérés de devoir s'accrocher désespérément à la sécurité d'emploi et de survivre de chèque de paie en chèque de paie.

Après avoir lu le chapitre suivant, vous serez mieux à même de décider si le marketing de réseau est le moyen qui vous convient pour créer votre fortune personnelle... et comme véhicule pour vous lancer à la poursuite de vos rêves et de vos passions.

CHAPITRE 2

Il existe plus d'un moyen de devenir riche

« **P**ouvez-vous m'apprendre comment devenir riche? ai-je demandé à mon professeur.

– Non, a été la réponse de mon professeur de biologie. Mon travail consiste à t'aider à obtenir un diplôme qui te permettra de décrocher un bon emploi.

– Mais supposons que je ne veuille pas d'un bon emploi? Supposons que je souhaite seulement être riche? ai-je répliqué.

– Pourquoi veux-tu être riche? m'a demandé mon professeur.

– Parce que je veux être libre. Je veux avoir de l'argent et du temps pour faire ce que j'ai envie de faire. Je ne veux pas être un employé la majeure partie de ma vie. Je ne veux pas que mes rêves soient dictés par le montant de mon chèque de paie.

– C'est absurde. Tu rêves de la vie des gens riches et oisifs et tu ne deviendras jamais riche si tu n'obtiens pas de bonnes de notes et un emploi bien rémunéré, insista le maître d'école. Maintenant, retourne à ta grenouille!»

Dans mes autres livres et dans mes programmes de formation, je mentionne souvent les trois types d'éducation qui sont indispensables pour connaître le succès financier dans la vie: une

solide éducation scolaire, une formation professionnelle pertinente et une initiation aux réalités financières.

L'éducation qu'on reçoit à l'école

C'est par cette forme d'éducation que nous apprenons à lire, à écrire et à compter. Il s'agit de connaissances très importantes dans le monde d'aujourd'hui. Dans mon cas, je dois dire que je n'ai pas très bien réussi à ce niveau. J'étais un étudiant de calibre «C», simplement parce que je n'étais pas intéressé par ce que l'on m'enseignait. Je lis très lentement, et je n'écris pas très bien non plus. Mais même si je ne lis pas rapidement, je lis beaucoup cependant. Je progresse laborieusement et il m'arrive de devoir lire un livre deux ou trois fois avant de le comprendre vraiment. Je sais que je suis un bien médiocre écrivain, ce qui ne m'empêche pas de continuer à écrire.

Même si je ne suis pas un écrivain très doué, j'ai eu la chance de voir six de mes livres sur la liste des succès de librairie du *The New York Times*, *The Wall Street Journal* et *Business Week*. Comme je le soulignais dans *Père riche, Père pauvre*, même si je n'écris pas de grands livres, j'ai la chance d'être un auteur dont les livres se vendent bien. La formation à la vente que j'ai reçue de mon père riche m'a été profitable même si cela n'a jamais amélioré mes notes à l'école.

La formation professionnelle

C'est le genre de formation qui vous donne des compétences professionnelles pour travailler et gagner de l'argent. Dans ma jeunesse, les étudiants les plus brillants se dirigeaient vers la médecine, le droit ou la comptabilité. D'autres écoles professionnelles dispensent des cours dans les domaines de l'infirmierie, la construction domiciliaire, l'électricité, la mécanique automobile, etc. Si vous jetez un coup d'œil dans les pages jaunes sous la rubrique «éducation» ou «école», vous trouverez des pages pleines d'établissements d'enseignement qui forment des travailleurs qualifiés recherchés sur le marché du travail.

IL EXISTE PLUS D'UN MOYEN DE DEVENIR RICHE

Puisque je ne réussissais pas très bien à l'école, on ne m'a pas encouragé à poursuivre des études avancées menant à la médecine, au droit ou à la comptabilité. J'ai plutôt complété une formation d'officier de marine dans un collège de New York. Je rêvais de naviguer aux quatre coins du monde, sur les pétroliers de la Standard Oil par exemple, ou encore, sur des paquebots de croisière semblables à celui rendu célèbre par la série télévisée, *Ma croisière d'amour**

Lorsque j'ai obtenu mon diplôme, la guerre du Viêt Nam faisait rage, si bien que je me suis plutôt rendu à Pensacola, en Floride, où je me suis inscrit à la U.S. Navy Flight School. C'est ainsi que je suis devenu pilote d'hélicoptère pour les fusiliers marins au Viêt Nam. Mes deux « pères » croyaient que c'était le devoir d'un fils de se battre pour son pays, et c'est ainsi que, mon frère et moi, nous nous sommes portés volontaires pour combattre au Viêt Nam. À l'âge de 23 ans, j'avais donc deux professions, officier de marine et pilote, mais je n'ai pratiqué ni l'une ni l'autre pour gagner ma vie.

En rétrospective, il me semble ironique d'être surtout connu aujourd'hui comme écrivain... alors que j'ai échoué mes cours d'anglais à deux reprises à l'école secondaire et que c'est dans cette langue que j'écris.

Initiation à la finance

Une éducation financière vous enseignera comment faire en sorte que l'argent travaille pour vous plutôt que l'inverse, ce qui est le cas de la majorité des gens qui doivent *travailler pour gagner de l'argent*. Ce genre d'enseignement n'est pas au curriculum de la plupart de nos écoles.

Mon père pauvre croyait qu'une bonne formation scolaire et professionnelle était tout ce dont une personne avait besoin pour avoir du succès dans la vie. Mon père riche avait plutôt l'habitude

* Note du traducteur : Titre original : *The Love Boat*, Populaire série télévisée américaine des années 70 se déroulant sur un navire de croisière.

de dire : « Si tu n'as pas reçu une solide initiation financière, tu travailleras toujours pour les riches. » À *richdad.com*, nous déployons toute notre énergie pour développer des produits qui offrent la même éducation financière que j'ai reçue de mon père riche. Les jeux de société *CASHFLOW 101*, *CASHFLOW 202* et *CASHFLOW for Kids* enseignent d'une manière amusante les notions financières, de même que la mentalité, que mon père riche m'a inculquées.

« Apprenez comment faire en sorte que l'argent travaille pour vous plutôt que d'avoir à travailler pour gagner de l'argent. »

Un désastre financier

À mon avis, les États-Unis, de même que plusieurs pays occidentaux, devront bientôt se trouver devant un désastre financier. La cause de cette catastrophe est l'incapacité de notre système scolaire d'offrir un programme d'éducation financière réaliste à tous les étudiants. Comme la plupart d'entre nous l'avons appris à nos dépens, nous n'avons pas reçu vraiment de notions sur ce sujet à l'école. C'est dramatique car je suis convaincu qu'apprendre à gérer et investir son argent est une compétence essentielle dans l'existence.

Récemment, des millions de personnes ont perdu des sommes astronomiques à la Bourse. Je prévois un désastre financier à très court terme parce que des millions de personnes, nées après 1950, n'auront pas suffisamment de revenus pour subvenir à leurs besoins lorsqu'ils prendront leur retraite. Et, plus grave encore, ces mêmes personnes seront incapables d'assumer les frais médicaux inhérents au vieillissement. J'entends souvent les conseillers financiers affirmer : « Le coût de la vie tend à diminuer après la retraite. » Ce que ces conseillers négligent de vous dire, c'est que les soins de santé augmentent à cette période de la vie, même si les autres dépenses courantes diminuent effectivement.

Mon père pauvre pensait que la société devait venir en aide à toutes les personnes dans le besoin. Bien que, dans mon cœur, je sois d'accord avec lui, mon esprit financier s'interroge sur la capacité de nos gouvernements de soutenir des millions de personnes

qui auront bientôt besoin d'aide financière pour payer leurs frais de subsistance et leurs soins médicaux. Dès 2010, un premier contingent de 83 millions de baby-boomers prendront leur retraite. Combien d'entre eux auront des revenus suffisants pour vivre décemment lorsque leurs années actives seront derrière elles? Et est-ce que les jeunes gens du monde entier accepteront de payer les milliards de dollars nécessaires pour subvenir aux besoins essentiels de ces millions de retraités?

Il est impératif que notre système d'éducation commence dès maintenant à offrir une éducation financière solide dans les écoles. Enseigner à nos étudiants à bien gérer et investir leur argent est certainement aussi important que de leur apprendre à disséquer des grenouilles.

Un commentaire personnel

Ma femme et moi avons été en mesure de prendre notre retraite tôt dans la vie sans jamais avoir eu d'emplois, sans assistance gouvernementale, et sans posséder d'actions ou de fonds communs de placement. Pourquoi n'avons-nous pas investi à la Bourse et ne possédons-nous pas de fonds communs de placement? Parce qu'à notre avis, ce sont des investissements très risqués... néanmoins, les fonds communs peuvent représenter de bons investissements si vous n'avez aucune formation en finance ou d'expérience dans le domaine.

Si vous avez suivi l'actualité financière récemment, vous avez sûrement remarqué qu'avant l'effondrement des marchés, amorcé en mars 2000, les conseillers financiers répétaient: «Investissez à long terme, soyez fidèles à vos actions et diversifiez vos placements.» Après le krach boursier, ils nous disent: «Investissez à long terme, soyez fidèles à vos actions et diversifiez vos placements.» Remarquez-vous une différence?

«Bâtir sa propre affaire est le meilleur moyen de devenir riche. Après avoir lancé votre entreprise sur des bases solides et lorsque celle-ci commencera à générer d'importantes liquidités, alors vous pourrez commencer à investir dans les actifs des autres.»

Si vous *n'avez pas* de bonnes connaissances financières, vous pourriez être tenté d'écouter ce que la majorité des conseillers financiers recommandent, c'est-à-dire, acheter des fonds communs de placement, investir à long terme et diversifier vos actifs. Mais si vos connaissances en affaires sont solides, vous n'aurez sans doute pas à suivre un conseil aussi risqué. Faites plutôt comme mon père riche me l'a conseillé et mettez d'abord sur pied votre entreprise. Il disait : « **Bâtir sa propre entreprise est le meilleur moyen de devenir riche.** » Et il ajoutait du même souffle : « Lorsque ton entreprise est solide et commence à générer d'importantes liquidités, alors tu peux commencer à investir dans les actifs des autres. »

Les autres moyens de s'enrichir

Mon père riche disait : « Les gens qui n'ont pas reçu une éducation financière adéquate imaginent toutes sortes de moyens pour s'enrichir sans créer leur propre réseau d'affaires. Par exemple, des millions de personnes tentent d'y parvenir en jouant à la loterie ou en travaillant dur et en épargnant. Et il arrive que certaines personnes deviennent effectivement très riches par de tels moyens. » Il disait aussi : « Si tu veux devenir riche, tu dois trouver la façon d'y arriver qui fonctionne pour toi. » Voici quelques méthodes utilisées par certaines personnes pour faire fortune.

1. Vous pouvez devenir riche en épousant quelqu'un pour son argent

C'est un moyen très populaire d'accéder à la richesse. Mais, comme mon père riche disait : « On *connaît* le genre de personnes qui se marient pour l'argent. »

2. Vous pouvez devenir riche en devenant escroc

Mon père riche me disait à ce propos : « Un escroc doit, de toute évidence, s'associer avec d'autres escrocs. La plupart du temps, les affaires sont menées sur la base de la confiance. Quel

degré de confiance peut bien régner dans une association de filous?» Et il me disait aussi : « Si tu es honnête et que tu fais une erreur de bonne foi en affaires, tes partenaires comprendront et te donneront une seconde chance. De plus, si tu apprends à partir de ces erreurs de parcours, tu évolueras et deviendras une meilleure personne. Mais si tu es un escroc et que tu commets une erreur, ou bien tu te retrouveras en prison, ou bien tes associés te puniront en employant les procédés expéditifs qui leur sont familiers. »

3. Vous pouvez devenir riche en étant cupide

Mon père riche me disait : « Le monde est rempli d'individus qui se sont enrichis en se laissant guider par la cupidité. La personne cupide appartient à la catégorie la plus méprisable de toutes chez les gens riches. »

Après l'effondrement boursier survenu en 2000, le monde a été inondé de révélations sur la cupidité régnant dans le monde des affaires. On a appris que des entreprises avaient falsifié leurs états financiers, que des chefs de la direction avaient délibérément trompé les investisseurs, que des initiés s'étaient enrichis prodigieusement par des ventes illégales d'actions, que des cadres supérieurs incitaient leurs employés à acheter des actions de leur société au moment même où ils liquidaient les leurs, etc.

Pendant des mois, les informations télévisées ont été presque exclusivement consacrées aux dirigeants d'Enron, de WorldCom, d'Arthur Anderson et à leurs acolytes de Wall Street, qui s'enrichissaient en mentant, en trichant et en volant effrontément. En d'autres termes, de riches individus avides devinrent tellement rapaces qu'ils en arrivèrent à enfreindre la loi et à se comporter comme de véritables malfaiteurs. Les premières années du XXI^e siècle ont été le théâtre de quelques-uns des pires exemples de cupidité, de corruption et d'absence de scrupules de l'histoire, démontrant par là que les bandits ne sont pas seulement ceux qui vendent de la drogue, portent des masques et dévalisent les banques.

4. Vous pouvez devenir riche en étant avare

Père riche disait : « L'avarice est la méthode la *plus* courante pour s'enrichir. Expliquant sa pensée, il ajoutait : « Ceux qui aspirent à s'enrichir en étant pingres essaient de vivre en deçà de leurs moyens, plutôt que de chercher à se donner davantage de moyens pour vivre mieux. » Il disait aussi : « Si vous devenez riche en étant mesquin, vous n'en demeurez pas moins toujours mesquin. »

Nous avons tous entendu parler de ces gens qui passent leur vie à compter jalousement leur argent, grappillant chaque sou, courant les aubaines, simplement pour en amasser toujours davantage. Même s'ils ont beaucoup d'argent, ils vivent néanmoins comme des mendiants. D'après mon père riche, posséder beaucoup d'argent et vivre malgré cela comme une personne dans le besoin n'était pas un comportement très sensé.

Père riche avait un ami qui avait vécu chichement toute sa vie, épargnant son argent et ne dépensant jamais plus qu'il n'était strictement nécessaire pour subvenir à ses besoins essentiels. Le plus triste dans cette histoire, c'est que ses trois grands enfants n'en pouvaient plus d'attendre que le vieil homme décède afin de pouvoir mettre la main sur sa fortune.

Après sa mort, ses enfants décidèrent de rattraper le temps perdu à végéter dans la pauvreté et ils ont tout dilapidé en moins de trois ans. Après quoi, ils recommencèrent à vivre aussi pauvrement que leur père, même si celui-ci avait déjà eu beaucoup d'argent. De l'avis de mon père riche, les gens qui accumulent de la richesse tout en vivant pauvrement vénèrent l'argent, faisant de celui-ci leur maître, plutôt que d'apprendre à faire de l'argent leur fidèle serviteur.

5. Vous pouvez devenir riche en travaillant très dur

Mon père riche déplorait que les gens besogneux travaillent souvent d'arrache-pied toute leur existence, sans jamais prendre le temps de profiter de leur argent et de la vie. Autrement dit, le travail acharné est la seule chose qu'ils connaissent. Ils ne savent pas comment s'amuser.

Travailler dur pour un « mauvais » revenu

Père riche m'a aussi appris que beaucoup d'individus travaillent durement pour le « mauvais » type de revenus. Il disait : « Les gens qui travaillent fort physiquement pour leur argent s'épuisent pour obtenir la mauvaise sorte de revenus... parce que les revenus obtenus par le travail sont aussi les plus taxés. Ils travaillent de plus en plus dur, seulement pour se voir imposer toujours davantage. »

Dans l'esprit de mon père riche, travailler toujours plus dur pour un revenu dont le taux d'imposition est de plus en plus élevé n'est pas financièrement avisé. Les salariés font partie de la catégorie la plus lourdement imposée. Paradoxalement, ceux dont les revenus sont les plus faibles doivent aussi remettre le plus haut pourcentage de leur salaire en impôts.

Alors que j'étais petit garçon, mon père riche m'a expliqué qu'il existait plus d'une catégorie de revenus. Il m'a dit : « Il y a de bons revenus et... de mauvais revenus. » Dans ce livre, vous apprendrez quels sont les revenus pour lesquels il vaut la peine de travailler dur. Ces « bons » revenus sont les gains qui sont de moins en moins taxés, même si vous gagnez toujours davantage.

Père riche nous a aussi fait remarquer, à son fils et à moi, que nombre de personnes qui travaillent très dur toute leur vie n'ont que peu de preuves matérielles de leur vie de labeur. Dans ce livre, vous découvrirez que vous aurez probablement à travailler fort pendant quelques années, mais que vous serez un jour libre de choisir si vous voulez travailler ou non... si c'est que vous désirez vraiment.

6. Vous pouvez devenir riche en étant exceptionnellement intelligent, talentueux, charmant ou en possédant un don spécial

Tiger Woods est l'exemple parfait du golfeur exceptionnellement doué... un golfeur qui a aussi passé des années à développer ce don. Cependant, être doué, supérieurement intelligent ou remarquablement talentueux n'est pas nécessairement un passeport

automatique vers la richesse. Mon père riche disait : « Le monde est rempli de personnes brillantes qui ne sont jamais devenues riches. Promène-toi à Hollywood et tu y verras des personnes belles, charmantes et talentueuses à profusion, mais qui gagnent pourtant fort peu d'argent. » Les statistiques démontrent que 65 % des athlètes professionnels ont dilapidé leurs gains 5 ans après la fin de leur carrière. Dans le monde de l'argent, il faut bien davantage qu'un cerveau touché par la grâce, du talent ou un beau sourire pour devenir riche.

7. Vous pouvez devenir riche en étant chanceux

Tenter de devenir riche en misant sur la chance est une méthode presque aussi populaire que d'essayer d'atteindre ce même objectif en étant avare. Comme nous le savons tous, des millions de personnes parient des milliards de dollars dans les loteries, les hippodromes, les casinos, les événements sportifs, espérant toutes et tous faire fortune sur un coup du sort.

De plus, il est bien connu que pour un seul chanceux, il y a nécessairement des milliers, peut-être même des millions de perdants. Les études démontrent que la plupart des gagnants de la loterie sont de retour à la case de départ 5 ans après avoir empoché plus d'argent qu'ils en auraient normalement gagné en 5 vies. Donc, même le fait d'être chanceux une fois ou deux ne veut pas dire que vous conserverez votre fortune.

8. Vous pouvez devenir riche en héritant d'une fortune

Dès la vingtaine, vous êtes en mesure de savoir si vous héritez de quoi que ce soit. Si vous savez que vous ne devez pas vous attendre à grand-chose de ce côté-là, vous devrez selon toute évidence vous tourner vers un autre moyen pour devenir riche.

9. Vous pouvez devenir riche en investissant

Une des remarques les plus courantes que j'entends à ce sujet est que l'investissement est réservé à ceux qui ont déjà de l'argent. J'ajouterais que, dans la plupart des cas, cette observation est fondée. Il y a aussi un autre obstacle si vous envisagez

l'investissement comme moyen de vous enrichir. Vous pouvez perdre tout ce que vous possédez si vous n'avez pas la formation et l'expérience pour être un fin investisseur.

Comme nous en avons tous été témoins, les marchés financiers sont risqués et volatiles, ce qui veut dire que les gains que vous faites un jour peuvent s'envoler dès le lendemain. Dans le secteur de l'immobilier, bien que vous puissiez utiliser l'argent de votre banquier pour investir, cela vous prendra quand même des reins solides et une formation appropriée pour espérer faire fortune. Dans ce livre, vous apprendrez comment gagner de l'argent pour investir, mais plus important encore, vous apprendrez comment être un investisseur avisé avant de risquer votre argent.

10. Vous pouvez devenir riche en bâtissant votre entreprise

Lancer une entreprise est le moyen que la plupart des gens très riches ont employé pour le devenir. Bill Gates a fondé Microsoft ; Michael Dell a créé Dell Computers dans une chambre de résidence d'étudiants. Démarrer une entreprise à partir de zéro demeure cependant le moyen le plus risqué d'entre tous pour devenir riche. Par exemple, le prix d'achat d'une franchise connue se situe entre 100 000 \$ et 1,5 million de dollars, et cela, seulement pour acquérir les droits de démarrage. Outre les frais initiaux, il faut prévoir les paiements mensuels au siège social de l'entreprise pour la formation, la publicité et le support technique.

Malgré le meilleur encadrement du monde, il n'y a toujours pas de certitude d'accumuler une grande fortune. Dans plusieurs cas, un franchisé doit continuer à verser des sommes au franchi-seur, peu importe si l'entreprise est rentable ou non. Même si cette formule est moins risquée que de démarrer seul à son compte, les statistiques démontrent qu'un franchisé sur trois déclare éventuellement faillite.

La différence entre les propriétaires de grandes entreprises et les propriétaires de petites entreprises

Avant d'aborder la onzième méthode pour devenir riche, je voudrais discuter de la différence qui existe entre les propriétaires

de petites entreprises et les propriétaires de grandes entreprises. Ces derniers se distinguent parce qu'ils sont des bâtisseurs de réseaux. La planète compte une multitude de petits entrepreneurs qui exploitent des restaurants. La différence entre un restaurateur indépendant et Ray Kroc, le fondateur de la chaîne McDonald's, est que celui-ci a mis sur pied un réseau de restaurants, qu'on appelle un réseau de franchises.

Une autre illustration est le fossé qui existe entre le propriétaire d'une boutique de réparations de téléviseurs et Ted Turner, le fondateur de CNN (acronyme de Cable News Network*). Vous remarquez de nouveau la présence du terme *réseau* (*network*). C'est la taille de leur réseau respectif qui distingue le grand du petit propriétaire. C'est aussi simple que cela. Bien que plusieurs petits entrepreneurs possèdent un ou deux commerces, très peu d'entre eux s'organisent en réseau. En termes clairs, c'est en construisant des réseaux d'affaires que les gens les plus riches du monde le sont devenus.

La onzième manière de devenir riche

11. Vous pouvez bâtir une entreprise de marketing réseau

J'ai choisi de considérer le marketing de réseau comme une 11^e manière de devenir riche, totalement indépendante de toutes les autres, parce qu'il s'agit vraiment d'une approche nouvelle et différente pour faire fortune. En jetant un rapide coup d'œil sur les 10 premières méthodes, vous constaterez que le point central est toujours la personne qui désire accéder à la richesse.

On pourrait sans doute dire qu'il s'agit d'un point de vue essentiellement égoïste. Ainsi, un individu qui essaie de devenir riche en adoptant l'avarice comme moyen d'y parvenir est très certainement centré sur lui-même. Peut-être inclura-t-il sa famille et ses proches amis dans son cercle de privilégiés. Un individu qui marie la fortune a certainement l'argent, pour lui-même ou elle-

* Note du traducteur : Cable News Network : Réseaux d'information par câbles.

IL EXISTE PLUS D'UN MOYEN DE DEVENIR RICHE

même, dans sa mire. Même une grande entreprise est destinée à enrichir un groupe sélect d'individus.

Lorsque les concessions sont apparues, elles ont permis à plus de personnes de devenir propriétaires d'entreprises et de s'enrichir. Mais dans la majeure partie des cas, les concessions sont réservées à ceux qui ont les moyens d'en acheter une, et, comme je le mentionnais précédemment, une concession de la chaîne McDonald's représente aujourd'hui, au départ, un déboursé d'un million de dollars. Je n'affirme pas que les personnes qui utilisent l'une ou l'autre de ces méthodes soient mauvaises ou cupides; je dis simplement que dans la majorité des cas, l'accent est mis entièrement sur l'individu qui s'enrichit, et non sur le principe d'enrichir le plus grand nombre de personnes.

« Une entreprise de marketing de réseau est un moyen nouveau et révolutionnaire d'accéder à la richesse. »

La raison pour laquelle j'ai placé le marketing de réseau dans une catégorie à part en onzième position sur ma liste, c'est qu'il représente un moyen révolutionnaire de création et de partage de richesses pour tous ceux et celles qui le désirent réellement. Un système de marketing de réseau est conçu de telle sorte que tous puissent partager la valeur créée par celui-ci. Un tel système, qu'on appelle souvent une *concession individuelle* ou un *grand réseau d'affaires invisible*, représente selon moi une façon très démocratique de créer de la richesse.

Un tel système est ouvert à quiconque fait preuve de motivation, de détermination et de persévérance. Dans celui-ci, on ne se préoccupe pas du tout de savoir quel collègue vous avez fréquenté, ni même si vous en avez fréquenté un, de vos revenus actuels, de votre sexe et du groupe ethnique auquel vous appartenez, de votre charme personnel, de votre origine sociale ou si vous êtes populaire.

La plupart des entreprises de marketing de réseau veulent surtout savoir à quel point vous êtes désireux d'apprendre, de changer et de grandir sur le plan personnel. Elles ne s'intéressent

qu'à votre désir de persévérer malgré toutes les épreuves qui ne manqueront pas de se présenter alors que vous apprendrez le métier de propriétaire d'entreprise.

«Un système de marketing de réseau, qu'on appelle souvent une concession individuelle ou un grand réseau d'affaires invisible, représente une façon très démocratique de créer de la richesse.»

Il y a quelque temps, j'ai eu l'occasion d'entendre l'enregistrement du discours d'un investisseur très réputé, prononcé dans une grande école de gestion. Je ne mentionnerai ni l'un ni l'autre parce que ce que je vais dire n'est pas très flatteur. Il affirmait : «Je ne suis pas intéressé à enseigner aux gens comment investir. Je ne me préoccupe pas de venir en aide aux personnes pauvres afin qu'elles puissent améliorer leur situation. Ce qui me procure le plus de satisfaction, c'est d'être entouré de gens supérieurement intelligents, comme vous, qui étudiez actuellement dans cette grande école de gestion.»

Même si je n'approuve pas ce qu'il a dit, je dois néanmoins lui accorder le crédit qu'il mérite pour sa franchise. Ayant grandi dans l'entourage des prospères amis de mon père riche, j'ai maintes fois entendu ce genre de commentaires, le plus souvent prononcés cependant sur le ton de la confiance toutefois, sans tambour ni trompette. Ces mêmes personnes contribuaient aux œuvres charitables, mais la plupart d'entre elles le faisaient pour présenter en public une image socialement acceptable. En privé, toutefois, elles laissaient généralement libre cours à leurs véritables opinions, des pensées qui s'apparentaient fort à celles de ce célèbre investisseur, lors de sa causerie dans cette non moins célèbre école de gestion.

Évidemment, les personnes riches ne partagent pas toutes ce genre d'attitude. Néanmoins, je suis toujours étonné de constater combien d'individus sont parvenus à la richesse et au succès précisément parce qu'ils sont âpres au gain et très peu intéressés à aider ceux qui n'ont pas eu leur chance. Je souligne de nouveau que les personnes riches n'affichent pas toutes cette arrogance.

IL EXISTE PLUS D'UN MOYEN DE DEVENIR RICHE

Mon expérience personnelle m'a permis de constater qu'il y en a tout de même un pourcentage significatif.

Une raison fondamentale pour laquelle je vois d'un œil très positif l'industrie du marketing de réseau est que leurs systèmes commerciaux sont plus équitables que les méthodes traditionnelles d'accession à la richesse. Henry Ford, l'un des plus grands hommes d'affaires de tous les temps, devint riche en réalisant la mission d'affaires de son entreprise, The Ford Motor Company. Le but avoué de cette société et de son fondateur était de « démocratiser l'automobile ». Cette vision était révolutionnaire parce que les automobiles, au début du siècle, n'étaient accessibles qu'aux gens très fortunés.

L'idée de Henry Ford était de mettre l'automobile à la portée de tous, ce que résume bien l'expression « démocratiser l'automobile ». Détail intéressant, Henry Ford avait été à l'emploi de Thomas Edison et c'est dans ses temps libres qu'il a conçu sa première automobile. En 1903, la Ford Motor Company était née. En s'abonnant dans les coûts de production, et en concevant les chaînes de montage de manière à produire en série un véhicule simple et peu coûteux, Henry Ford devint le plus grand fabricant d'automobiles du monde.

En effet, non seulement construisait-il des véhicules économiques, mais il payait aussi les salaires les plus élevés de l'industrie tout en offrant à ses employés un régime de participation aux bénéfices. Il redistribuait de cette manière une trentaine de millions de dollars annuellement... et 30 millions de dollars représentaient beaucoup plus d'argent au début des années 1900 que maintenant.

En d'autres termes, Henry Ford devint riche parce qu'il se préoccupait non seulement de ses clients, mais aussi du bien-être de ses employés. C'était un homme généreux qui n'était pas rongé par la cupidité. Il fut aussi fortement critiqué et la prétendue classe intellectuelle n'a pas ménagé les attaques personnelles à son endroit. Henry Ford, tout comme Thomas Edison, n'avait pas

fréquenté l'école très longtemps et on le ridiculisait souvent en raison de son peu d'instruction.

Une de mes anecdotes préférées à propos d'Henry Ford est celle où on lui demande de passer un test devant un groupe de brillants intellectuels du monde universitaire. Le jour de l'épreuve, un groupe de sommités dans leur domaine respectif l'attendait de pied ferme pour lui faire subir un examen oral. On voulait faire la preuve de son ignorance.

Le test débuta et un professeur lui posa des questions pointues cherchant à savoir, par exemple, quelle était la résistance à la traction de l'acier laminé qu'il employait. Henry Ford, ignorant la réponse, s'empara simplement de l'un des téléphones qui se trouvait dans la pièce et demanda à parler au vice-président de son entreprise qui devait sûrement connaître la réponse. Le vice-président vint au téléphone, Henry Ford l'interrogea et celui-ci répondit immédiatement en lui fournissant la précieuse statistique qui semblait si importante pour le panel. Un deuxième interrogateur lui posa une autre question très spécialisée, M. Ford répéta son manège et obtint la réponse souhaitée de la même manière. Le processus se poursuivit ainsi pendant un certain temps jusqu'à ce que l'un des examinateurs exprime à haute voix ses conclusions: «Voyez! Cela prouve bien que vous êtes un ignorant. Vous n'êtes même pas capable de répondre à une seule des questions que nous vous avons posées.»

On rapporte que la réponse de M. Ford a été la suivante: «Je ne connais pas les réponses parce que je n'ai pas besoin de m'encombrer la tête de toute cette information. J'engage des jeunes gens brillants, formés dans vos écoles, qui ont mémorisé toutes ces données. Ma tâche ne consiste pas à connaître par cœur ces choses que vous associez à l'intelligence. Au contraire, il faut que mon esprit soit libre de tous ces détails secondaires, car mon travail consiste justement à penser clairement.» C'est à ce moment-là qu'il aurait demandé au groupe d'experts universitaires la permission de se retirer.

IL EXISTE PLUS D'UN MOYEN DE DEVENIR RICHE

Pendant des années, j'ai tâché de toujours garder à l'esprit l'une des citations les plus importantes de Henry Ford. La voici : « Penser est l'une des choses les plus difficiles qui soient. C'est la raison pour laquelle il y a si peu de personnes qui le font. »

« Penser est l'une des choses les plus difficiles qui soient. C'est la raison pour laquelle il y a si peu de personnes qui le font. »

La richesse pour tous

J'ai la conviction que cette nouvelle forme d'entreprise, le marketing de réseau, est en soi une révolution. En effet, pour la première fois dans l'histoire, il est possible pour quiconque d'aspirer à la richesse, ce qui, jusqu'à maintenant, était réservé à quelques rares élus ou à de non moins exceptionnels chanceux. Je suis conscient qu'une certaine controverse a entouré cette façon de mener les affaires. Cette industrie a aussi eu sa part d'individus attirés par l'appât du gain et peu scrupuleux, préoccupés uniquement de s'enrichir rapidement.

Mais si vous prenez un peu de recul et regardez l'industrie dans son ensemble, vous constaterez qu'il s'agit véritablement d'un système socialement responsable du partage de la richesse. Le marketing de réseau n'est pas un milieu favorable pour les gens cupides. De par sa nature même, il s'agit d'un type d'environnement idéal pour les gens qui veulent s'entraider. On peut aussi dire que la seule manière de prospérer pour une entreprise de marketing de réseau est d'aider d'autres personnes, comme vous, à s'enrichir elles aussi. Il s'agit pour moi de quelque chose d'aussi révolutionnaire que les innovations de Thomas Edison et de Henry Ford à leur époque.

Avant de terminer, je tiens à affirmer ma conviction profonde que la plupart des gens sont généreux. D'un autre côté, je ne condamne pas complètement l'avidité, car un peu d'ambition et une dose adéquate d'intérêt personnel sont toujours de sains stimulants. C'est lorsque la cupidité et la recherche égoïste du gain deviennent excessives que la plupart d'entre nous protestent ou détournent le regard avec dégoût.

Étant donné que la majorité des gens sont généreux, et qu'ils ont à cœur d'aider les autres, cette nouvelle forme d'entreprise organisée en réseau ne peut qu'offrir à plus de gens l'occasion de donner libre cours à leur altruisme. Cette façon de faire des affaires ne convient pas à tout le monde. Mais si vous êtes le genre de personnes qui veulent vraiment en aider d'autres à réaliser leurs objectifs financiers et leurs rêves, alors l'industrie du marketing de réseau vaut la peine que vous preniez le temps de l'étudier de plus près.

En résumé

Aujourd'hui, il existe de nombreuses méthodes pour faire fortune. Vous devez d'abord trouver celle qui vous convient le mieux. Si vous faites partie de ces personnes qui aiment aider les autres, je crois que cette nouvelle forme d'organisation commerciale – le marketing de réseau – est faite pour vous. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle j'ai intitulé ce livre *L'École des affaires, pour les gens qui aiment aider les gens*. Si l'idée de tendre la main à votre prochain ne vous inspire pas du tout, vous avez toujours le choix entre les dix autres méthodes dont j'ai parlé précédemment.

Dans les prochains chapitres, je discuterai des valeurs fondamentales que j'ai retrouvées dans la plupart des entreprises de marketing de réseau. Selon moi, ce sont d'abord ces valeurs que vous devez examiner avant de décider si vous voulez ou non faire partie de cette industrie. Mon père riche nous enseignait, à son fils et à moi, que les valeurs fondamentales sont bien plus importantes que l'argent. Il disait souvent : « Tu peux devenir riche en étant mesquin et avide. Tu peux aussi t'enrichir en étant ouvert et généreux. La méthode que tu choisiras sera celle qui correspondra le mieux aux valeurs que tu portes dans ton cœur. »

CHAPITRE 3

Valeur n° 1 : La véritable égalité des chances

On me demande souvent : « Puisque vous n'avez pas fait fortune dans l'industrie du marketing de réseau, pourquoi recommandez-vous aux autres de se lancer dans ce type d'entreprise ? » Il y a plusieurs raisons qui me motivent à le faire, et ce sont ces raisons que j'ai l'intention d'expliquer dans ce livre.

Lorsque j'ai fermé mon esprit

Au milieu des années 70, un ami m'a invité à assister à une présentation sur une nouvelle occasion d'affaires. Comme j'ai toujours cultivé chez moi l'habitude d'explorer les nouvelles tendances en affaires et les possibilités d'investissements, j'ai accepté d'assister à cette rencontre. Même si je trouvais étrange que la réunion se tienne dans une résidence privée, plutôt que dans un bureau, je m'y suis tout de même rendu. Cet événement devait être mon initiation au monde du marketing de réseau.

Confortablement assis, j'ai assisté à une présentation d'une durée de trois heures. J'étais d'accord avec la plupart des arguments présentés en faveur du démarrage de sa propre entreprise. La partie de la conférence qui ne capta pas du tout mon attention était celle où on expliquait en quoi les entreprises que ces gens mettaient sur pied différaient de la mienne. À vrai dire, je

démarrais une entreprise pour faire fortune tandis qu'ils me décriaient un système destiné à enrichir de nombreuses personnes. À ce stade de ma vie, mon esprit n'était pas ouvert à des idées aussi nouvelles et radicales. Dans mon esprit, le seul but d'une entreprise était d'enrichir ses propriétaires.

À la fin de la rencontre, mon ami me demanda ce que je pensais de l'occasion d'affaires qui m'avait été expliquée. Ma réponse a été la suivante : « C'est très intéressant mais je ne pense pas que ce soit pour moi. Je lance actuellement ma propre entreprise. Pourquoi devrais-je le faire avec d'autres personnes ? Pourquoi faudrait-il que je les aide ? » Et j'ai ajouté ensuite : « De plus, des rumeurs circulent à l'effet que les entreprises de marketing de réseau ne sont que des combines pyramidales et qu'elles sont illégales. » Avant que mon ami puisse ajouter quoi que ce soit, je me suis dirigé dans la nuit vers ma voiture, je me suis assis derrière le volant et je suis parti.

À ce tournant de ma vie, au milieu des années soixante-dix, je me consacrais au démarrage de ma première entreprise internationale. Par conséquent, j'étais très occupé à vaquer à mon emploi régulier le jour, tandis que je me consacrais à mon entreprise dans mes temps libres. Il s'agissait d'une entreprise de fabrication et de commercialisation des premiers portefeuilles en nylon avec bande en Velcro destinés aux surfeurs.

Peu après ce premier contact avec le marketing de réseau, mes portefeuilles sport connurent un grand succès. Enfin, mes deux années de travail acharné portaient fruits. Le succès, la gloire et la fortune semblaient nous sourire à mes deux partenaires et moi-même. Nous avons atteint notre but, celui de devenir millionnaires avant d'avoir atteint l'âge de 30 ans.

En 1970, un million de dollars était toute une somme d'argent. Des magazines tels *Surfer*, *Runner's World* et *Gentleman's Quarterly* vantaient mon entreprise et ce qu'elle proposait. Notre produit était la nouvelle mode dans l'univers de l'équipement sportif et les commandes affluaient du monde entier. Ma première entreprise internationale était bien en selle.

C'est pourquoi, lorsqu'on m'a présenté pour la première fois le concept de marketing de réseau, mon esprit était fermé à cette possibilité et je ne voulais pas en entendre parler davantage. Cela devait prendre des années avant qu'il ne s'ouvre enfin... juste assez pour écouter et modifier peu à peu mon opinion sur cette industrie. Une bonne quinzaine d'années devait s'écouler entre cette première rencontre et la naissance d'un véritable intérêt.

Un changement de mentalité

À un moment donné, au milieu des années 90, un ami que je respecte beaucoup pour sa perspicacité financière et ses succès en affaires m'annonça qu'il était actif dans l'industrie du marketing de réseau. Bill était déjà très riche grâce à ses investissements dans l'immobilier. J'ai donc été très intrigué de savoir ce qui l'avait poussé vers le marketing de réseau. Ma curiosité ayant été piquée, je lui ai demandé: «Qu'est-ce que tu fais dans ce domaine? Tu n'as sûrement pas besoin d'argent, n'est-ce pas?»

En éclatant de rire, Bill répondit: «Tu sais que j'aime bien faire de l'argent, mais je ne suis pas dans cette affaire parce que je suis à court d'argent. Mes finances se portent très bien.»

J'étais au courant que Bill avait récemment complété un projet commercial dans l'immobilier d'une valeur d'un milliard de dollars et je savais aussi que ses affaires allaient rondement. C'est pourquoi sa réponse vague ne fit que piquer encore davantage ma curiosité, et je lui demandai avec plus d'insistance: «Alors, pourquoi possèdes-tu une entreprise de marketing de réseau?»

Bill réfléchit un long moment puis il commença à me parler avec son accent traînard de Texan typique. «Depuis des années, les gens me demandent de leur refiler des tuyaux en immobilier. Ils veulent apprendre comment devenir riche en investissant dans ce secteur. Plusieurs veulent savoir s'ils peuvent investir avec moi, ou comment trouver de bonnes occasions qui ne demandent aucun comptant.»

Je hochai la tête en signe d'approbation avant de répondre: «On me pose souvent les mêmes questions.»

– Le problème, continua Bill, est que la plupart des gens ne sont pas en mesure d'investir, simplement parce qu'ils n'ont pas assez d'argent. Ils ne possèdent pas les 50 000 \$ ou les 100 000 \$ dollars nécessaires pour participer à mon niveau d'investissements immobiliers. Ceux qui cherchent des occasions sans argent comptant le font souvent parce qu'ils n'ont pas d'argent du tout. Quelques-uns sont à un ou deux chèques de paye de la faillite. Ils sont donc à la recherche de ces occasions de pacotilles qui sont souvent de très mauvaises affaires. Tu sais aussi bien que moi que les meilleures affaires immobilières vont aux riches, qui ont en main les liquidités, et non pas à ceux qui n'ont pas d'argent.»

Je l'approuvai du regard en disant : «Je comprends. Je me souviens d'avoir été si pauvre qu'aucun banquier, ni aucun agent immobilier ne m'aurait pris au sérieux. Ce que tu me dis, c'est que ces gens sont sans argent, ou, s'ils en possèdent, ils n'en ont pas suffisamment pour que tu puisses les aider. Ils ne sont pas assez riches pour tes investissements?»

Bill acquiesça : «Et qui plus est, s'ils ont un peu d'argent, il s'agit souvent d'économies de toute une vie. Tu sais que je ne recommande jamais à quiconque d'investir tout ce qu'il possède. Lorsqu'ils investissent tout ce qu'ils possèdent, ils ont tellement peur de perdre que c'est souvent ce qui finit par arriver. Toi et moi sommes au courant de cela.»

Ma conversation avec Bill s'est poursuivie pendant quelques minutes encore mais j'ai dû le quitter bientôt pour me rendre à l'aéroport. Je n'étais toujours pas fixé sur ses motifs pour se lancer dans le marketing de réseau mais mon esprit, jusqu'alors fermé, s'ouvrait peu à peu. Je voulais mieux comprendre pourquoi une personne aussi riche que lui avait choisi de s'intéresser au marketing de réseau. Je commençais à me rendre compte qu'il y avait plus que le simple appât du gain dans cette entreprise.

Au cours des mois qui ont suivi, j'ai eu l'occasion de poursuivre ce dialogue avec Bill. Ses motifs devenaient de plus en plus clairs. Les principaux étaient les suivants :

1. **Il voulait aider les gens.** C'était la raison principale de sa participation à l'entreprise. Même s'il était très riche, il n'était pas un individu arrogant ou cupide.
2. **Il voulait s'aider lui-même.** «Vous devez être riches pour investir avec moi, disait-il. Je me suis rendu compte que si j'aidais plus de gens à devenir riches, je m'entourais du même coup de nouveaux investisseurs.» Et Bill ajouta encore: «Le plus ironique dans tout cela, c'est que plus j'aidais les autres à s'enrichir en se lançant en affaires, plus ma propre entreprise se développait... et je devenais encore plus riche.
«Maintenant, j'ai un réseau de distribution qui fait des affaires d'or, plus d'investisseurs et encore davantage d'argent à placer. Tout le monde sort gagnant. C'est la raison pour laquelle j'ai commencé à investir dans des projets immobiliers beaucoup plus importants ces dernières années. Comme tu le sais, il est difficile de faire de l'argent avec de petits projets immobiliers. C'est toujours possible, mais si tu n'as pas les reins solides, les seuls projets que tu obtiendras sont ceux qui n'intéressent pas les gens fortunés.»
3. **Il adore apprendre et enseigner.** «J'adore travailler avec des gens qui aiment apprendre.» Au cours de l'une de nos discussions subséquentes, il a ajouté: «C'est assommant de travailler avec des gens qui s'imaginent tout connaître. Dans l'univers de l'immobilier, je travaille avec beaucoup de ces personnes qui pensent posséder toutes les réponses et je dois avouer que cela me pèse. Par contre, les gens qui démarrent leur entreprise de marketing de réseau sont à la recherche de nouvelles réponses, et, surtout, ils sont désireux d'apprendre.
«J'adore apprendre, enseigner les affaires et partager de nouvelles idées avec ceux et celles qui sont enthousiasmés par ce processus d'éducation permanente. Comme tu le sais, j'ai un diplôme en comptabilité et une MBA spécialisée en finance. Cette entreprise me donne la chance d'enseigner aux autres ce que je connais tout en continuant à apprendre en leur compagnie. Tu serais surpris de voir combien de personnes

très intelligentes, bien éduquées et provenant de tous les horizons s'engagent dans cette industrie.

« Il y a aussi plusieurs personnes peu scolarisées qui sont venues dans le marketing de réseau afin d'y chercher la formation dont elles ont besoin pour trouver la sécurité financière dans un monde où les emplois sont de plus en plus précaires. Nous nous réunissons pour partager nos expériences de vie respectives et ce que nous sommes en train d'apprendre. J'adore enseigner et il y a toujours quelque chose de neuf à découvrir. C'est pourquoi j'aime cette façon de faire des affaires. Il s'agit non seulement d'une entreprise très profitable mais aussi d'une grande école des affaires en contact avec la vraie vie. »

Une toute nouvelle ouverture d'esprit

Au début des années 90, mon esprit s'est ouvert petit à petit et mon opinion au sujet de l'industrie du marketing de réseau a évolué. Je voyais les choses sous un angle différent. Je concevais davantage les aspects positifs de ces entreprises plutôt que de m'attarder seulement sur leurs côtés négatifs... car il y a des aspects moins reluisants dans cette industrie. Mais il faut bien reconnaître qu'il n'y a rien de parfait en ce monde !

Après m'être retiré des affaires en 1994, financièrement indépendant à l'âge de 47 ans, j'ai commencé à faire ma propre recherche sur l'industrie du marketing de réseau. Dès qu'on m'invitait à assister à une présentation, j'accourais pour entendre ce qu'on allait y dire. Je me suis aussi joint à quelques entreprises de marketing de réseau lorsque j'aimais ce que j'entendais. Mon but n'était pas nécessairement de gagner plus d'argent, mais plutôt de me faire une idée précise des forces et des faiblesses de chacune de ces entreprises. Plutôt que de m'enfermer dans mes préjugés, j'avais décidé de trouver mes propres réponses.

Après avoir observé quelques entreprises, j'ai bien reconnu certains des aspects moins flatteurs que la plupart des gens remarquent immédiatement, comme ces individus un peu étranges

qui se présentent pour faire la promotion de leurs idées. Il est vrai que toutes sortes de rêveurs, de beaux parleurs, d'arnaqueurs, de perdants et d'artistes de la combine miraculeuse « pour devenir riches instantanément » sont attirés par ce genre d'entreprises. Un des défis de l'univers du marketing de réseau, c'est la politique de la porte ouverte ou du libre accès qui permet à presque tout le monde d'y adhérer.

Eh oui, cet accès universel représente la fameuse égalité des chances que la plupart des socialistes réclament à grands cris, et pourtant, j'ai fait la connaissance de bien peu de socialistes inconditionnels et convaincus lors de ces réunions d'affaires. Ces entreprises sont pour les capitalistes ou, en tout cas, pour ceux qui aspirent à le devenir.

« Une entreprise de marketing de réseau est caractérisée par sa politique d'ouverture à tous et à toutes. »

Après m'être frayé un chemin dans la foule des fabulateurs, des manipulateurs et des rêveurs, j'ai finalement commencé à rencontrer les dirigeants de quelques-unes de ces entreprises. Ceux dont j'ai fait la connaissance comptent parmi les individus les plus intelligents, gentils, éthiques, moraux, spirituels et professionnels qu'il m'ait été donné de côtoyer pendant toutes mes années en affaires. Après avoir surmonté mes préjugés, et fait la connaissance de personnes respectables avec lesquelles je pouvais entretenir des relations, j'ai découvert le cœur de cette industrie et je pouvais désormais voir ce qui m'échappait auparavant. J'étais maintenant en mesure de distinguer les aspects positifs de ceux qui l'étaient moins.

D'ailleurs, j'ai écrit ce livre en partie pour répondre à la question suivante : « Puisque vous n'êtes pas devenu riche en bâtissant une entreprise de marketing de réseau, pourquoi recommandez-vous aux autres de le faire ? » C'est justement parce que je n'ai pas fait fortune dans cette industrie que je peux porter un jugement un peu plus objectif sur celle-ci. Dans ce livre, j'essaie d'expliquer la valeur réelle du marketing de réseau, telle que je la perçois...

L'ÉCOLE DES AFFAIRES

une valeur qui va bien au-delà de la possibilité de gagner beaucoup d'argent. J'ai finalement découvert une affaire qui avait une âme et qui prenait vraiment à cœur le bien-être des gens.

La raison fondamentale pour laquelle je défends cette industrie est que j'avais toujours éprouvé de l'aversion pour les valeurs véhiculées par le système scolaire traditionnel. Alors que je n'avais que 16 ans et que je fréquentais encore l'école secondaire, je garde le souvenir de ce professeur qui avait dit à l'une de mes amies, nommée Martha, qu'elle n'arriverait à rien de bon dans la vie parce qu'elle ne réussissait pas bien à l'école. Martha était une jeune fille réservée et sensible. J'ai perçu que les paroles de ce professeur l'avaient atteinte en plein cœur. Elle abandonna l'école quelque temps avant d'obtenir son diplôme.

Le monde des affaires conventionnel n'est pas très différent du système scolaire. Il s'agit de milieux qui partagent le même système de valeurs fondamentales : la survie du mieux adapté. Dès qu'une personne commence à avoir des problèmes, ou éprouve de la difficulté à comprendre quelque chose, le système la laisse tout simplement tomber. Ce sont des institutions qui semblent avoir perdu leur humanité.

Alors que je travaillais pour la compagnie Xerox, un de mes amis a connu un mauvais trimestre de ventes. Plutôt que de venir en aide à Ron, en le formant davantage, le directeur des ventes s'est empressé de le menacer. Je peux encore l'entendre dire à son subalterne atterré : « Si tu ne vends pas quelque chose bientôt, tu seras congédié. » La semaine suivante, Ron a remis sa démission.

Dans le marketing de réseau, au contraire, j'ai trouvé généralement une grande compassion dans la façon de mener les affaires. Si vous avez le désir de vous accrocher, d'apprendre et d'étudier à votre propre rythme, l'industrie continuera de vous épauler. Plusieurs entreprises de marketing de réseau mettent véritablement en application le principe de l'égalité des chances. Si vous investissez votre temps et vos efforts dans votre entreprise, l'industrie fera de même à votre égard. Le visage humain et l'équité qui règnent dans le monde du marketing de réseau m'ont

vraiment séduit et c'est la raison pour laquelle je m'en fait le porte-parole, même si je n'ai pas fait ma fortune de cette manière.

En résumé

De l'âge de 18 ans à l'âge de 27 ans, j'ai fréquenté le collège militaire pour obtenir une formation universitaire et j'ai également servi au sein des fusiliers marins des États-Unis. Il s'agit de deux organisations où le système de valeurs en vigueur est clairement la *survie du mieux adapté*. Au collège militaire, si vous donniez au professeur la réponse qu'il attendait, vous pouviez espérer obtenir votre diplôme. Chez les fusiliers marins, si vous faisiez comme on vous l'enseignait, vous surviviez à la bataille. À la guerre, il s'agit vraiment de la survie du plus fort.

Lorsque je suis revenu du Viêt Nam, j'ai ressenti le désir de changer quelques-unes des valeurs que l'on m'avait inculquées. Je ne voulais pas être bon à ce jeu du gagnant-perdant, joué selon la règle de la loi du plus fort (ou du plus intelligent), telle qu'on me l'avait apprise à l'école. Et c'est pourquoi l'énoncé de mission de l'entreprise richdad.com est la suivante : « Élever le bien-être financier de l'humanité. » Nous croyons que ce n'est pas parce qu'un enfant n'a pas bien réussi à l'école, et que, devenu adulte, il n'est pas parvenu à décrocher un emploi très rémunérateur, qu'il doit continuer à souffrir économiquement toute sa vie.

Un grand nombre d'entreprises de marketing de réseau partagent cette mission et c'est pourquoi richdad.com appuie toutes celles qui le font. Aujourd'hui, plutôt que de surclasser mes compagnons de classe lors d'épreuves minutées, ou tuer mes ennemis sur le champ de bataille, ou éliminer mes concurrents en affaires, je préfère travailler avec ceux qui veulent aider les autres à réaliser leurs objectifs financiers et leurs rêves. Et comme eux, je ne crois pas qu'il soit nécessaire d'infliger du mal aux autres pour réussir soi-même. Je crois que c'est une cause qu'il vaut la peine de promouvoir.

Depuis 2003, richdad.com offre une version en ligne de notre jeu de société *CASHFLOW for Kids*. Celui-ci est fourni avec un guide

d'enseignement et il s'adresse aux enfants de 5 à 12 ans. Le jeu électronique et le manuel sont disponibles *gratuitement* et ne comportent *aucun message publicitaire*. Voilà notre manière de remettre une partie de l'heureuse fortune que notre entreprise a eu la chance de connaître. Cette initiative nous rappelle que nous devons nous montrer généreux, plutôt que cupides.

Ce jeu amusant et divertissant, accompagné du guide d'enseignement, est destiné à offrir aux jeunes du monde entier la même éducation financière et les compétences que j'ai eu la chance de recevoir de mon père riche. Il y a plusieurs années, les Beatles ont enseigné au monde à chanter : « Donnez une chance à la paix ». Nous, à richdad.com, disons maintenant : « Donner une chance à tous les enfants. » Donnez à tous les enfants le même privilège de recevoir une solide formation financière. Nous croyons qu'une des meilleures manières de promouvoir la paix est de s'employer activement à éliminer la pauvreté. Nous croyons aussi que la meilleure façon de l'éradiquer est par l'éducation financière, plutôt que par des versements en argent. À richdad.com, nous avons l'habitude de dire : « Si vous donnez de l'argent à une personne pauvre, vous ne ferez que la maintenir plus longtemps dans la misère. »

Aujourd'hui, plusieurs entreprises de marketing de réseau contribuent à répandre ce message de prospérité et de paix dans le monde entier. Non seulement ces entreprises s'épanouissent-elles dans toutes les capitales du monde, mais elles prospèrent aussi dans le tiers-monde, apportant un espoir financier à des millions d'êtres humains, écrasés par la pauvreté.

Plusieurs entreprises traditionnelles ne peuvent survivre que dans les pays où les gens sont riches et ont de l'argent à dépenser. Il est maintenant temps que les gens du monde entier aient la possibilité de jouir d'une existence de richesse et d'abondance, plutôt que de travailler très dur pour enrichir encore davantage les privilégiés. Si l'écart entre les bien nantis et les pauvres s'agrandit, il sera difficile de donner une vraie chance à la paix.

La prochaine valeur

Le prochain chapitre discute de la valeur d'une formation susceptible de changer une vie. C'est ce que les entreprises de marketing de réseau vous offrent. Si vous êtes maintenant prêt à apporter des changements dans votre vie pour améliorer votre situation financière, le prochain chapitre est pour vous.

CHAPITRE 4

Valeur n° 2 : Une initiation aux affaires qui changera votre vie

Ce n'est pas une question d'argent

« Nous avons le meilleur système de rémunération. » J'ai souvent entendu ce commentaire alors que je faisais mon enquête sur différentes entreprises de marketing de réseau. Les dirigeants, désireux de m'allécher par les possibilités de gains de leur affaire me racontaient des histoires d'individus récoltant des centaines de milliers de dollars par mois. J'ai aussi rencontré des personnes qui gagnaient en effet de telles sommes grâce à leur réseau de marketing. Je n'avais donc aucun doute quant au potentiel exceptionnel de telles entreprises, en matière de revenus.

Il est vrai que l'appât du gain attire de nombreuses personnes dans cette industrie. Malgré tout, je ne crois pas que l'argent devrait être votre premier critère pour choisir une entreprise de marketing de réseau.

Ce ne sont pas les produits

« Nous avons les meilleurs produits. » Cette affirmation était le deuxième avantage le plus souvent mis de l'avant par les

différents réseaux de marketing pour me séduire. Le discours promotionnel typique, dans un pareil cas, est le témoignage d'un client dont la vie a été complètement changée par l'utilisation d'un produit X. Un jour, la fondatrice d'une entreprise raconta lors d'une présentation qu'elle avait inventé une potion secrète ayant sauvé la vie de sa mère qui se mourrait en Iowa.

Après quelques recherches, j'ai découvert que sa mère n'avait jamais habité là-bas. Le produit qu'elle prétendait avoir inventé provenait d'un laboratoire en Californie qui fabriquait un produit générique vendu sous plusieurs étiquettes différentes. Comme je le disais précédemment, il y a des faussaires et des beaux parleurs dans chaque domaine des affaires et dans chaque profession.

En toute justice, je dois ajouter que j'ai aussi rencontré des entreprises de marketing de réseau qui offraient des produits de qualité supérieure. J'en utilise encore certains aujourd'hui d'ailleurs. Même si la rémunération et les produits sont des facteurs très importants, ni l'un ni l'autre ne devrait être le critère décisif au moment de choisir une entreprise. C'est cette idée que vous devez retenir de ce chapitre.

Un grand éventail d'entreprises et de produits

Au cours de mon enquête sur le marketing de réseau, j'ai été renversé par le nombre de produits et services distribués dans ce système.

La première société de marketing de réseau à laquelle je me suis intéressé en 1970 vendait des vitamines. Je les ai essayées et elles me semblaient excellentes. Je les prends toujours d'ailleurs. En poursuivant mes recherches, j'ai découvert que des réseaux de marketing faisaient la vente de la plupart des catégories de produits d'usage courant tels que :

1. Les cosmétiques, les produits pour les soins de la peau et autres produits de beauté.
2. Les services téléphoniques.
3. Les services de courtage immobilier.

UNE INITIATION AUX AFFAIRES QUI CHANGERA VOTRE VIE

4. Les services financiers, les assurances, les fonds communs de placement, les cartes de crédit.
5. Les services légaux.
6. La distribution par Internet, les produits vendus à escompte par catalogues (pratiquement tout ce que l'on retrouve dans un magasin à grande surface comme Wal-Mart).
7. Les produits de santé, vitamines et autres, reliés au bien-être personnel.
8. Les bijoux.
9. Les services fiscaux.
10. Les jouets éducatifs.

Et la liste se prolonge encore et encore. Au moins une fois par mois, j'entends parler d'une récente entreprise de marketing de réseau offrant un nouvel éventail de produits ou un régime de rémunération innovateur.

C'est l'initiation aux affaires

D'abord et avant tout, je recommande une entreprise de marketing de réseau pour son système de formation. Je suggère toujours de prendre le temps d'aller voir au-delà de la rémunération et des produits. Vous devez aller au cœur de l'entreprise afin de vous rendre compte personnellement si elle est vraiment intéressée à former et à initier ses recrues aux affaires. Cela vous demandera plus d'efforts que d'assister simplement à une présentation de vente de trois heures, de jeter un coup d'œil à un séduisant catalogue de produits ou d'assister aux témoignages de quelques personnes se vantant de leurs gains fabuleux.

En fait, pour découvrir ce que l'entreprise offre vraiment en matière d'éducation, vous devrez quitter vos pantoufles pour aller examiner en détail ses programmes de formation, les séminaires offerts ainsi que tous les autres événements organisés dans ce but. Si la présentation initiale vous a plu, prenez le temps de rencontrer les gens qui sont responsables de l'éducation et de la formation.

Soyez vigilant, car plusieurs sociétés de marketing de réseau affirment avoir un programme de formation exceptionnel. J'ai découvert ensuite que certaines ne possèdent pas le système de formation et d'encadrement qu'elles prétendent avoir. Dans certains cas, la formation se limitait à une liste de lectures suggérées, avant de vous soumettre à une séance d'endoctrinement pour recruter vos amis et votre famille. Alors, prenez votre temps et comparez. Il y a plusieurs entreprises de marketing de réseau qui offrent une excellente formation et de très bons programmes éducatifs... à mon avis, ce sont parmi les meilleures méthodes d'initiation aux affaires qui existent.

Que devez-vous rechercher dans un programme de formation ?

Si vous avez lu mes autres livres, vous savez que je viens d'une famille d'éducateurs professionnels. Mon père était à la tête du système d'éducation de l'État d'Hawaii. Même si je viens d'une famille de professeurs, je n'aime pas les méthodes traditionnelles d'enseignement. Même si j'ai reçu une bourse d'études du Congrès pour étudier dans un collège militaire renommé de New York où j'ai obtenu un baccalauréat en sciences, le monde traditionnel de l'éducation m'a toujours ennuyé. J'ai suivi le courant et je me suis laissé porter vers mon diplôme. Malgré cela, je dois dire que j'ai rarement été stimulé, ou intéressé, par ce que l'on me demandait d'étudier.

Après avoir obtenu mon diplôme, je me suis engagé dans le corps des fusiliers marins des États-Unis. J'ai ensuite été accepté dans le programme de formation des pilotes de la U.S. Navy à Pensacola, en Floride. La guerre du Viêt Nam battait son plein et il était urgent de former de nouveaux pilotes. Alors que j'étais apprenti pilote, j'ai trouvé en cet apprentissage le type d'enseignement qui me motivait et me procurait des défis passionnants. Nous avons tous déjà entendu ce cliché un peu usé : « de la chenille qui se transforme en papillon ». C'est pourtant exactement ce qui s'est produit à l'école des pilotes.

Lorsque j'y suis entré, j'étais déjà un officier d'équipage comptant quatre années de formation militaire. Le changement avait déjà commencé à se faire sentir. Cependant, la plupart des autres étudiants étaient fraîchement sortis de collèges civils et ressemblaient davantage à des chenilles. C'était alors l'époque des hippies. De très singuliers personnages faisaient leur apparition, arborant d'extravagantes chemises fleuries, de longues chevelures hirsutes, des barbes et des moustaches abondantes, souvent chaussés de simples sandales en guise de chaussures, mais néanmoins prêts à entreprendre le programme de formation qui devait changer leur vie. S'ils survivaient à l'entraînement, ils en émergeraient deux ou trois ans plus tard en papillons – des pilotes prêts à affronter les rigueurs des vols les plus périlleux qui soient.

Le film *Top Gun*, mettant en vedette Tom Cruise, est justement l'histoire de quelques-unes des meilleures chenilles que l'école de pilotage de la marine des États-Unis a transformées en papillons. Juste avant de me rendre au Viêt Nam, j'étais aussi en garnison à San Diego, en Californie, où la fameuse école *Top Gun* est située. Même si je n'étais pas assez bon pilote pour être admis dans cette prestigieuse école, l'énergie et la confiance rayonnant des jeunes pilotes du film reflétaient bien notre état d'esprit, alors que nous nous préparions à aller à la guerre.

Nous sommes passés de l'état de jeunes gens débraillés qui ne pouvaient voler... à celui de jeunes hommes bien entraînés, disciplinés, physiquement, mentalement, et prêts sur le plan émotif à affronter les défis que la plupart des gens préféreraient éviter. Le changement survenu en moi, et que j'ai aussi observé chez mes camarades de l'école de pilotage, représente précisément dans mon esprit, «une formation qui change une vie». Une fois le cours terminé, quand je suis parti pour le Viêt Nam, ma vie était déjà différente. Je n'étais plus le même homme qu'à mon entrée à l'école des aviateurs.

Des années plus tard, après la fin de la guerre, plusieurs de mes camarades devinrent des hommes d'affaires très prospères. Lorsque nous nous réunissons pour évoquer de vieilles histoires

de guerre, nous faisons souvent la remarque que notre entraînement a eu une influence déterminante sur nos succès ultérieurs en affaires.

Par conséquent, lorsque je parle d'une formation capable de changer le cours d'une vie, je fais allusion à une formation qui a le pouvoir de transformer une chenille en papillon, un processus que l'on appelle souvent une *métamorphose*. Lorsque vous comparez les programmes éducatifs d'entreprises de marketing de réseau, je vous suggère de choisir celui qui sera capable de provoquer de tels changements dans votre vie.

Cependant, je me dois de faire une mise en garde. Comme c'était le cas à l'école de pilotage, tous ne compléteront pas le programme.

L'école des affaires de la vraie vie

Un des meilleurs aspects de cette formation était que nous étions entraînés par des pilotes qui avaient combattu au Viêt Nam. Lorsqu'ils nous parlaient de quelque chose, nous savions qu'ils en avaient fait l'expérience dans des situations réelles. L'une des faiblesses des écoles traditionnelles de management, que j'ai fréquentées pendant une courte période de temps, est que plusieurs de leurs professeurs n'ont aucune expérience pertinente des affaires. Si d'aventure, ils en avaient une, elle avait généralement été acquise en tant qu'employé au service d'une entreprise, la plupart du temps comme cadre intermédiaire, plutôt que dans le rôle d'un véritable entrepreneur ayant fondé lui-même son entreprise.

Quand je fréquentais l'une des ces écoles traditionnelles d'Hawaii pour obtenir une M.B.A. (maîtrise en administration des affaires), j'avais souvent l'impression que j'essayais d'apprendre une théorie de la gestion des affaires, ou une théorie économique, enseignée par un cadre intermédiaire qui avait autrefois travaillé pour une grande société. S'il s'agissait d'un professeur n'ayant aucune expérience des affaires, il ou elle n'avait jamais quitté le système d'éducation de toute son existence.

En d'autres mots, ils avaient fait leurs premiers pas dans le système scolaire en franchissant les portes de l'école maternelle, et ils n'en étaient jamais ressortis. Ces gens essayaient ensuite de nous enseigner le fonctionnement du monde réel. Toute cette mise en scène était, à mon sens, une vraie farce.

Mon intention, lorsque je me suis inscrit dans ce programme, était d'apprendre à devenir entrepreneur, et non pas un employé. La plupart des professeurs et des cadres intermédiaires qui nous enseignaient n'avaient aucune notion de ce que représentait la mise sur pied d'une entreprise. La plupart n'étaient pas des entrepreneurs dans l'âme. Ils avaient plutôt la mentalité d'employés. Les exigences de la survie en affaires, où on doit se tailler une place au soleil dans un environnement extrêmement compétitif, leur étaient totalement inconnues.

Après avoir vécu dans la tour d'ivoire du système scolaire, ils avaient accédé directement à l'environnement ouaté de la grande entreprise. Ils avaient l'habitude de la sécurité d'emploi et ils comptaient sur l'arrivée automatique de leur chèque de paye. En d'autres termes, la plupart possédaient de brillantes théories des affaires sur le bout des ongles, mais peu d'entre eux avaient de véritables compétences en affaires. Je parle ici du genre de compétences qui permet de bâtir une entreprise à partir de zéro et de faire fortune dans le vrai monde des affaires. Il était clair que la plupart d'entre eux ne pourraient jamais survivre sans un salaire assuré.

J'ai persévéré pendant 9 mois, avant de tout laisser tomber, et je n'ai jamais obtenu ma M.B.A. Ce retour dans une école des affaires traditionnelles était comme un retour à l'école des chenilles. Après l'école d'aviation, je voulais trouver une école des affaires qui m'enseignerait à être un papillon. En 1974, lorsque j'ai terminé mon service militaire avec les fusiliers marins, je suis allé voir mon père riche, et c'est lui qui m'a donné le genre de formation en affaires dont j'avais réellement besoin.

À l'école des affaires de mon père riche, j'ai acquis les *compétences pour devenir riche*. L'école traditionnelle, de son côté, avait

essayé de me montrer des *théories expliquant le fonctionnement des affaires et de l'économie*. Mon père riche disait souvent : « Une personne s'enrichit grâce à ses compétences, pas avec des théories ».

« Une personne s'enrichit grâce à ses compétences, pas avec des théories »

Est-ce que j'ai des regrets d'avoir abandonné l'école de gestion ? Oui, cela m'arrive à l'occasion. Je me console en me disant qu'il y a eu bien d'autres décrocheurs illustres avant moi, comme Bill Gates, Michael Dell, Steve Jobs et Ted Turner. Parmi les grands entrepreneurs du passé, Thomas Edison et Henry Ford étaient aussi des décrocheurs. Je crois que tous ces entrepreneurs voyaient le monde réel comme un endroit beaucoup plus stimulant pour acquérir une expérience pratique en affaires. Ils se sont métamorphosés en papillons gigantesques qui ont révolutionné à tout jamais notre façon de vivre et de travailler.

Mais comprenez-moi bien. La plupart des connaissances que l'on m'a enseignées à l'université que j'ai fréquentée sont utiles à tous les gens d'affaires. Mais on ne m'enseignait pas les « ficelles du métier » qui sont indispensables pour devenir entrepreneur. On me montrait plutôt ce que tout employé compétent se doit de connaître. Peu après avoir quitté le programme de M.B.A., j'ai fondé mon entreprise de portefeuilles en nylon et Velcro, et je me suis vite lancé à la conquête du monde entier, avec plus de 500 représentants commerciaux. Dès l'âge de 30 ans, j'étais millionnaire mais ma société a déclaré faillite 2 ans plus tard. Même si cet échec n'a pas été une expérience très agréable, elle a été très instructive pour moi. J'ai appris beaucoup de choses en 3 ans, non seulement au sujet des affaires, mais aussi sur moi.

Monter une entreprise d'envergure mondiale en un temps record, pour ensuite la perdre aussi rapidement, n'est certainement pas ce que la théorie classique des affaires enseigne. Cela a été pour moi une leçon inestimable, qui devait faire de moi un homme riche, mais, plus important encore, elle allait faire de moi un homme libre. Je ne tenais nullement à apprendre à devenir

une chenille avec une M.B.A. à la recherche d'un emploi. Après cette catastrophe, père riche m'a déclaré: «Le succès et l'argent t'avaient rendu arrogant et stupide. Maintenant, avec un peu de pauvreté et d'humilité, tu peux redevenir un bon étudiant à nouveau.»

J'ai intitulé ce livre *L'École des affaires pour les gens qui aiment aider les gens* parce que je pense que c'est précisément ce que représentent plusieurs entreprises de marketing de réseau. Ce sont des écoles où l'on apprend les compétences réelles dont un entrepreneur a besoin pour réussir, et non les théories pour se dénicher un poste de cadre intermédiaire au sein de la grande entreprise.

En assistant à quelques formations offertes par des sociétés de marketing de réseau, j'ai eu l'occasion de rencontrer des leaders, des dirigeants qui avaient lancé leur propre entreprise à partir de zéro. Plusieurs étaient aussi de grands pédagogues car ce qu'ils enseignaient provenait de leur propre expérience, et non de la théorie. J'approuvais le plus souvent le langage franc et direct que j'entendais lorsqu'il était question des qualités requises pour survivre dans la jungle du vrai monde des affaires.

En fait, ces gens ne se contentaient pas d'enseigner les compétences pratiques pour réussir, ces leaders montraient également l'attitude mentale et émotionnelle que l'on doit posséder pour avoir du succès dans la vraie vie. La formation offerte dans certains de ces séminaires était véritablement inestimable... particulièrement pour ceux et celles qui aspirent à se transformer en papillons.

Après ces conférences, j'allais souvent m'entretenir avec les animateurs. J'étais toujours surpris de l'argent qu'ils avaient amassé, non seulement grâce à leurs entreprises, mais aussi grâce à leurs investissements. Nombre d'entre eux gagnaient plusieurs fois ce qu'un président et chef de direction étoile d'une grande entreprise pouvait toucher. Et ils gagnaient décidément bien plus que tous mes anciens professeurs de l'école des affaires traditionnelle.

Il me faut ajouter encore à leur sujet que, même s'ils n'étaient pas professeurs, et que rien ne les obligeait à jouer ce rôle, ils avaient tous la passion d'enseigner afin d'aider d'autres êtres

humains à réussir leur vie. Dans une entreprise de marketing de réseau, le rôle des leaders est d'attirer les gens de la base avec eux, vers le haut. Dans les organisations traditionnelles, par contre, seule une poignée de privilégiés est récompensée, tandis que tous les autres doivent se contenter d'un salaire constant. Ces instructeurs ne disaient pas : « Si vous n'atteignez pas vos objectifs, vous serez congédiés. » Ils disaient plutôt : « Laissez-moi vous aider à vous améliorer. » Ils avaient coutume de dire aussi : « Prenez le temps qu'il vous faut pour apprendre. Tant que vous serez disposés à apprendre quelque chose, je serai ici pour vous l'enseigner. Nous faisons partie de la même équipe. » Ceci est le genre d'école des affaires que j'aurais aimé fréquenter.

Lorsque vous déciderez de vous mettre à la recherche d'une entreprise de marketing de réseau, allez vers les personnes qui sont au sommet, celles qui ont obtenu le plus de succès, et demandez-vous ensuite si vous désirez apprendre d'elles.

Quelques-uns des sujets les plus importants en affaires, et que les entreprises de marketing de réseau enseignent, sont les suivants :

1. Une attitude de succès ;
2. Les habiletés de leadership ;
3. Les habiletés de communication ;
4. Les relations interpersonnelles ;
5. Comment surmonter ses peurs, le doute et le manque de confiance en soi ;
6. Comment surmonter la peur du rejet ;
7. Comment gérer son argent ;
8. Les compétences en investissements ;
9. Les compétences en comptabilité ;
10. L'utilisation efficace de son temps.
11. Comment se donner des objectifs ;
12. S'habiller pour avoir du succès.

Les gens que j'ai rencontrés qui ont réussi dans le marketing de réseau avaient développé ces compétences grâce aux programmes

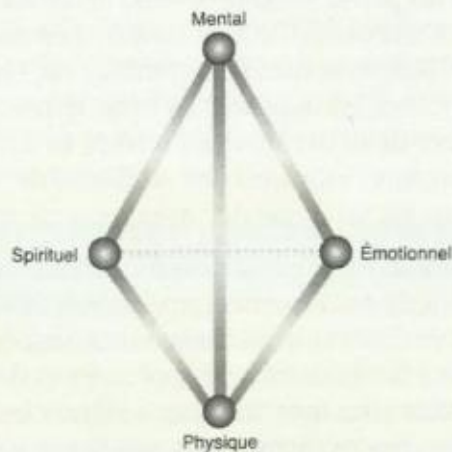
de formation de leur entreprise. Peu importe que vous atteigniez ou non le sommet, ou que vous fassiez ou non fortune, ce type de formation vous servira toute votre vie. Si le programme d'initiation est excellent, vous pouvez transformer votre vie pour le mieux, et sans doute aussi pour de bon.

Qu'est-ce qu'un programme d'éducation qui change une vie ?

Le diagramme suivant illustre ce que j'entends par un programme éducatif qui peut changer une vie. Vous remarquerez qu'il s'agit d'un tétraèdre, c'est-à-dire une figure géométrique (un polyèdre) à quatre côtés, plus familièrement appelée « pyramide ». Il s'agit de structures très stables, comme en font foi les pyramides d'Égypte qui ont été construites il y a des millénaires.

Au cours de l'histoire, les penseurs et philosophes ont toujours cru que les lois universelles, comme la nature elle-même, avaient une relation spéciale avec le nombre quatre. Par exemple, il y a quatre saisons dans l'année, et les signes astrologiques se divisent en quatre groupes, les signes de terre, de feu, d'air et d'eau. Pour changer profondément une vie, une éducation doit toucher aux quatre sommets de la pyramide d'apprentissage : l'éducation mentale, émotionnelle, physique et spirituelle.

La pyramide d'apprentissage



L'éducation intellectuelle

L'éducation traditionnelle se préoccupe surtout du développement intellectuel ou mental. Elle transmet les savoirs de base comme la lecture, l'écriture et l'arithmétique, qui sont tous très importants. On les appelle souvent les compétences cognitives. Sa principale lacune, à mon sens, est son influence sur les aspects émotionnel, physique et spirituel de la personnalité.

L'éducation des émotions

L'un des aspects les plus sombres de l'éducation traditionnelle est l'exploitation systématique de la peur pour arriver à ses fins. Je parle ici, par exemple, de la peur de faire des erreurs, qui mène à la hantise de l'échec. Plutôt que d'inspirer le goût d'apprendre, le professeur brandit la crainte de l'échec, disant par exemple : « Si tu n'obtiens pas de bonnes notes, jamais tu n'auras un emploi rémunérateur. »

Qui plus est, lorsque j'étais à l'école, je recevais une punition lorsque je me trompais. On m'a donc enseigné à craindre de faire des erreurs. Dans la vraie vie, au contraire, ce sont les personnes qui font des erreurs, et qui savent en tirer les bonnes leçons, qui atteignent le sommet.

Mon père pauvre, le maître d'école, croyait que commettre une erreur était un péché. Mon père riche disait au contraire que : « Commettre des erreurs est le seul moyen que nous possédions pour apprendre. Nous sommes faits comme cela. Nous apprenons à faire de la bicyclette en tombant, en nous remettant ensuite en selle, pour tomber de nouveau, nous relever, et ainsi de suite. » Il ajoutait pour conclure : « Ce n'est pas un drame de commettre des erreurs, mais c'en est un de ne rien apprendre de nos erreurs. »

Développant davantage sa pensée, il ajoutait : « La raison pour laquelle tant de gens mentent après avoir fait une erreur est qu'ils sont terrifiés d'admettre qu'ils se sont trompés. Et c'est ainsi qu'ils perdent une occasion en or d'apprendre et de grandir. Faire une erreur et l'admettre, sans chercher à blâmer les autres, la justifier ou chercher des excuses, est le processus par lequel nous

apprenons. Commettre une bétise et ne pas l'admettre, ou en faire porter le blâme à quelqu'un d'autre, est une erreur.»

Il n'y a pas si longtemps, un président américain a été surpris à entretenir une relation extraconjugale à la Maison-Blanche. À mon avis, son refus d'admettre l'adultère était une faute au moins aussi grave que de l'avoir commise. Non seulement révélait-il ainsi une grave faiblesse de caractère, mais il se privait également d'une occasion d'apprendre quelque chose de la vie.

Dans le monde traditionnel des affaires, la même attitude à l'égard des erreurs domine. Dans cet univers, si vous vous trompez, vous serez congédié ou bien puni. Dans le monde du marketing de réseau, au contraire, on vous encouragera à apprendre de vos erreurs, à les corriger, à grandir, non seulement intellectuellement, mais aussi sur le plan émotionnel.

Lorsque j'apprenais la vente dans le monde de la grande entreprise, les gens qui n'étaient pas performants étaient renvoyés. En d'autres termes, nous vivions dans un monde où la peur de l'échec, et non le désir d'apprendre, régnait en maître. C'est pourquoi tant d'individus restent à l'état de chenilles. Comment prendre son envol lorsque l'environnement, à l'école ou au travail, nous enserme étroitement dans l'étouffant cocon de la peur de l'échec ?

Dans le monde du marketing de réseau, l'objectif premier du leader est de travailler avec ceux et celles qui éprouvent des difficultés. Son rôle est de les encourager à progresser, pas de les renvoyer. Vous n'auriez probablement jamais appris à monter à bicyclette si on vous avait puni après chaque chute ou si on vous avait recalé en « conduite de bicyclette ».

J'ai obtenu plus de succès financiers que la plupart des gens, non parce que je suis plus brillant, mais parce que j'ai échoué plus souvent que la majorité. Autrement dit, ce sont mes erreurs qui m'ont propulsé vers le sommet. Dans l'univers du marketing de réseau, on vous soutient lorsque vous faites des erreurs, afin que vous puissiez les corriger, apprendre et grandir. Cela représente véritablement le genre d'éducation qui transforme une vie. Lorsque

vous brisez les chaînes de la peur, alors vous pouvez commencer à voler.

Si vous faites partie de ces gens qui sont terrorisés à l'idée de faire une erreur et paralysés par la peur de l'échec, alors je crois qu'une entreprise de marketing de réseau, dotée d'un solide encadrement avec des mentors qualifiés, est particulièrement appropriée pour vous. J'ai été témoin des effets d'une telle formation pour développer et renforcer la confiance en soi chez de nombreuses personnes. **Quand vous devenez confiant en vous-même et en vos possibilités, votre vie en est transformée à jamais.**

L'éducation sur le plan physique

Les gens qui ont peur de faire des erreurs apprennent peu parce qu'elles entreprennent peu. La plupart des gens savent que tout apprentissage est un processus autant physique qu'intellectuel. Lire et écrire, ce sont des processus physiques, tout comme apprendre à jouer au tennis d'ailleurs. Si on vous a conditionné à apprendre toutes les bonnes réponses et à ne jamais faire d'erreurs, il est fort probable que votre faculté d'apprentissage a été atrophiée. Comment pouvez-vous faire des progrès si vous connaissez déjà toutes les réponses, et que vous êtes terrifié à l'idée d'essayer quoi que ce soit de nouveau?

Les entreprises de marketing de réseau que j'ai étudiées encouragent l'apprentissage physique, autant que l'apprentissage intellectuel. Elles vous incitent à sortir de votre coquille et à affronter vos peurs en posant des gestes, en faisant des erreurs et en apprenant de celles-ci. C'est ce processus qui vous fera grandir mentalement, au point de vue émotionnel, et physiquement.

L'éducation traditionnelle vous pousse à mémoriser des faits, tout en vous enseignant à craindre les fautes. Le processus physique d'apprentissage est ainsi bloqué. Vivre dans un environnement où règne la peur n'est pas sain, mentalement, sur le plan émotionnel, physiquement et pas plus financièrement. Comme je l'ai mentionné précédemment, j'ai très bien réussi financièrement, non pas parce que je suis plus intelligent que les autres,

mais parce que j'ai fait des erreurs, que j'ai admis les avoir commises, et que j'en ai tiré de bonnes leçons. Et cela ne m'a pas empêché de continuer à me tromper.

En fait, j'ai hâte de me fourvoyer à nouveau car cela prouvera que j'apprends encore. La plupart des gens font de grands efforts pour éviter de se placer dans des situations où ils pourraient être pris en défaut. Et c'est justement pourquoi leur avenir et le mien sont si différents. Vous ne pouvez améliorer votre avenir si vous n'êtes pas prêt à essayer des choses nouvelles, en risquant évidemment de faire des erreurs, des erreurs qui vous instruiront.

Les meilleures écoles de marketing de réseau encouragent les gens à assimiler de nouvelles connaissances, à prendre des initiatives, à faire des erreurs, à apprendre, et à répéter ce processus. C'est cela, une éducation qui marche dans la vraie vie.

Si vous êtes effrayé à l'idée de vous tromper, mais que vous êtes conscient que des changements s'imposent dans votre vie, le meilleur programme de développement personnel à long terme pour vous se trouve sans doute au sein d'une entreprise de marketing de réseau. Une entreprise sérieuse vous prendra par la main et vous guidera vers une vie au-delà de la peur et de l'échec. Et qui plus est, si vous ne tenez pas à être pris par la main, on vous laissera libre d'agir à votre guise.

On a souvent affirmé que, pour changer le comportement d'une personne, vous devez d'abord transformer sa façon de penser. Plus récemment, plusieurs experts nous ont expliqué que pour changer la façon de penser d'un individu, il faut d'abord modifier ses habitudes. La bonne nouvelle, c'est que l'industrie du marketing de réseau met autant l'accent sur ce que vous pensez que sur ce que vous faites.

De son côté, le système scolaire traditionnel vous punit lorsque vous vous trompez plutôt que de vous aider à vous améliorer.

L'éducation spirituelle

Il m'apparaît important de vous faire part immédiatement de mes idées personnelles, avant d'aborder ce sujet délicat et très émotif. J'utilise le mot « spirituel » par opposition à « religieux » pour des raisons très précises. De la même façon qu'il existe de bonnes et de mauvaises entreprises de marketing de réseau, il y a aussi de bonnes et de mauvaises organisations religieuses. Pour être plus précis, il m'est arrivé de voir de telles organisations enrichir la vie spirituelle des gens, tandis que d'autres les appauvrissaient sur ce plan.

Par conséquent, lorsque je parle d'éducation spirituelle, cela peut correspondre ou non à une forme particulière d'éducation religieuse. Lorsque je parle d'éducation spirituelle, il est clair que je ne l'associe guère à aucune confession religieuse que ce soit. Sur le thème de la religion en général, je souscris à la Constitution des États-Unis d'Amérique, qui garantit la liberté de culte.

Si je suis aussi prudent sur ce sujet, c'est qu'on m'a souvent répété cette maxime depuis ma plus tendre enfance : « Ne discute jamais de religion, de politique, de sexe ou d'argent. » Je suis d'accord avec cet énoncé car de tels sujets peuvent être très explosifs et émotifs. Je n'ai pas du tout l'intention de heurter vos sentiments personnels ou d'offenser vos croyances, bien au contraire, mais je veux plutôt soutenir vos droits de les ressentir.

Au-delà des limites humaines

Lorsque je parle de l'esprit d'une personne, je parle de la puissance qui nous propulse au-delà de nos limites mentales, intellectuelles, émotionnelles et physiques... ces limites qui définissent souvent notre condition humaine.

Quand j'étais au Viêt Nam, j'ai vu de jeunes hommes blessés en train de mourir et qui continuaient de se battre pourtant afin que leurs compagnons puissent avoir la vie sauve. Un camarade d'école qui a combattu derrière les lignes ennemies pendant la majeure partie du conflit a très bien décrit son expérience en ces termes : « Si je suis toujours en vie, c'est parce que des hommes qui

sont morts aujourd'hui, ont continué le combat.» Et il ajouta : «J'ai pris part deux fois à des batailles dont je suis sorti le seul survivant. Votre vie change à jamais lorsque vous vous rendez compte que vos amis ont sacrifié leur vie pour que vous puissiez vivre.»

La nuit précédant une mission, j'allais m'asseoir à l'avant du porte-avions, me recueillant et regardant les vagues clapoter du haut du pont. Pendant ces longs moments de silence, je faisais la paix avec mon âme. J'étais pleinement conscient qu'au lever du jour, j'allais de nouveau affronter la mort. C'est au cours d'une de ces longues soirées de silence et de solitude que j'ai réalisé que de mourir le lendemain était finalement l'issue la plus facile. J'ai compris que le fait de vivre était de bien des manières plus difficile que de mourir.

Lorsque je me réconciliais avec ces deux possibilités, celle de vivre et celle de mourir, je pouvais alors choisir de quelle manière je comptais vivre la prochaine journée. En d'autres mots, allais-je voler avec courage ou avec peur ? Après avoir pris ma décision, je faisais appel à la force de mon esprit pour traverser la journée de la bataille, pilotant et combattant avec courage, au mieux de mes capacités, peu importe le dénouement final.

La guerre est un événement horrible. En son nom, des personnes font subir des choses atroces à leurs semblables. Pourtant, c'est aussi à la guerre que j'ai vu ce que l'humanité a de meilleur. C'est au combat que j'ai compris à quel point la puissance de nos facultés humaines allaient bien au-delà de ce que nous percevons généralement comme les limites de nos capacités. De plus, j'ai acquis la conviction que nous avions tous en nous cette puissance insoupçonnée. Je sais que vous l'avez vous aussi.

La bonne nouvelle dans tout ceci, c'est que vous n'avez pas besoin d'aller à la guerre pour être témoin de tels exploits. Un jour, j'ai assisté à une compétition athlétique de jeunes filles et de jeunes garçons handicapés, et j'ai été touché par cette même étincelle de l'esprit humain. Lorsque j'ai vu des jeunes gens, dont certains n'avaient plus de jambes, s'élancer avec des prothèses,

courant de tout leur cœur et de toute leur âme, leur esprit et le mien vibraient à l'unisson.

En effet, des larmes me sont venues aux yeux quand j'ai vu une jeune fille unijambiste courir de toutes ses forces. Je pouvais voir sur son visage toute la douleur qu'elle éprouvait à courir avec sa jambe artificielle; toutefois, sa souffrance physique n'était aucunement comparable à la puissance de son esprit.

Même si elle n'a pas remporté la course, elle a gagné mon cœur. Elle a touché mon âme et m'a rappelé ce que j'avais oublié. À ce moment-là, j'ai compris que tous ces jeunes gens couraient pour chacun d'entre nous, autant que pour eux-mêmes, pour que nous n'oublions jamais ce pouvoir potentiel que nous possédons tous en réserve en nous.

Le cinéma met fréquemment en évidence le thème de la puissance de notre esprit. Dans le film *Cœur vaillant*, Mel Gibson prend la tête d'une foule hétéroclite de paysans écossais, tous terrifiés par l'impressionnante armée britannique, bien entraînée et disciplinée, qui se dresse devant eux. *Cœur vaillant* se lance à l'assaut de l'ennemi, entraînant tout le monde à sa suite, en hurlant de tous ses poumons et avec toute son âme: «Ils peuvent tuer nos corps, mais ils ne peuvent pas nous enlever notre liberté!»

À ce moment précis, son esprit est en communication avec celui de tous ses partisans. En touchant leur esprit, en faisant appel à leur courage il les aidait à surmonter le doute et la peur qui les paralysaient, devant l'évidente inégalité des forces en présence. Il a enflammé leur esprit afin qu'ils se lancent à l'assaut et défassent la plus puissante armée du monde.

J'ai remarqué que les leaders remarquables des entreprises de marketing de réseau ont développé cette habileté leur permettant de s'adresser directement au cœur des gens. Ils possèdent cette faculté de toucher la grandeur de ceux qui les suivent, de la faire ressortir et de leur inspirer le désir de s'élever, de dépasser leurs limites humaines, d'aller au-delà de leurs doutes et de leurs craintes. C'est là toute la puissance d'une éducation qui transforme une vie.

Mon père riche me disait souvent, plus particulièrement lorsque j'étais à court d'argent, que ma confiance en moi était à son plus bas, et que je ne trouvais plus de réponses : « Il y a trois personnes en chacun de nous. Il y a une personne riche, il y a une personne pauvre et il y a une personne de la classe moyenne. C'est à toi de voir laquelle émergera. »

Il disait aussi : « Le monde des affaires et de l'investissement s'appuient sur deux émotions : la cupidité et la peur. La raison pour laquelle la plupart des gens ne sont pas riches n'est pas le manque de désir, c'est parce qu'ils ont peur. Si tu veux devenir riche, tu dois surmonter ta peur et t'envoler. » Selon moi, la meilleure manière de vaincre ses craintes est de reprendre contact avec son esprit, et c'est ce que plusieurs entreprises de marketing de réseau vous permettent de faire.

Le mot éducation signifie, *faire émerger*. Une des failles de l'enseignement traditionnel est qu'il est fondé sur la peur, la peur de l'échec, plutôt que sur le défi d'apprendre de ses erreurs. C'est un système qui est destiné à faire émerger la personne de la classe moyenne en nous, celle qui n'a pas confiance en elle, qui a besoin d'un emploi, d'un chèque de paie régulier, qui vit dans la crainte de faire des erreurs, et qui s'inquiète de ce que les autres vont dire si elle tente quelque chose d'original. J'accorde mon appui aux entreprises de marketing de réseau, et j'ai intitulé mon livre *L'École des affaires pour les gens qui aiment aider les gens*, parce que l'initiation aux affaires que vous y trouverez fera émerger la vraie personne en vous. C'est le genre de système d'éducation dans lequel je crois.

Selon le magazine *Forbes*, une personne riche doit avoir un revenu d'au moins un million de dollars par année. Une personne pauvre gagne, quant à elle, moins de 25 000 \$ annuellement. La question n'est pas de savoir ce que vous gagnez aujourd'hui. Elle est plutôt la suivante : « Est-ce que votre emploi actuel vous offre le genre de formation qui vous prépare à gagner un jour un million de dollars par année, ou plus ? » Si la réponse est non, vous devriez vous mettre sans tarder à la recherche d'une meilleure éducation.

En résumé

Quand j'ai perdu ma première entreprise, mon affaire de portefeuilles en nylon et Velcro pour surfeurs, mon père riche m'a

félicité. Il m'a dit: «Tu viens tout juste de te payer une éducation qui vaut plusieurs millions de dollars. Tu es en voie de devenir très, très riche.» Il a ajouté: «La raison pour laquelle les gens ne font jamais émerger le millionnaire qui dort en eux, c'est que la personne pauvre qui les domine pense toujours qu'il est grave de faire des erreurs.»

L'éducation traditionnelle croit que punir les gens lorsqu'ils commettent des erreurs est une valeur. Une éducation capable de transformer une existence reconnaît, au contraire, que l'on doit apprendre de ses erreurs. Elle affirme que la valeur de l'esprit humain permet de surmonter les obstacles et le manque de talents, qu'ils soient intellectuels, émotionnels ou physiques.

La prochaine valeur

Mon père pauvre accordait une grande valeur à la sécurité d'emploi. Mon père riche croyait que c'était la liberté financière qui importait le plus. Au cours du prochain chapitre, nous verrons comment passer de la recherche obsessionnelle de la sécurité à la conquête de la liberté économique. Cela passe par le changement du quadrant dans lequel nous fonctionnons. Nous verrons pourquoi changer d'emploi ne signifie pas nécessairement changer de vie.

CHAPITRE 5

Valeur n° 3 :

*Des amis qui vous pousseront vers le haut
au lieu de vous tirer vers le bas*

« **Q**u'est-ce que mes amis vont dire ? » Voilà une question et une préoccupation que j'entends fréquemment lorsque j'assiste à un séminaire organisé par une entreprise de marketing de réseau. « Ils vont croire que je suis devenu fou ! » est une autre manière courante d'exprimer la même inquiétude.

Pour nombre de personnes qui désirent lancer une entreprise de marketing de réseau et qui souhaitent vraiment améliorer leur situation financière, la crainte de ce que vont penser les membres de leur famille et leurs amis est l'un des obstacles les plus difficiles à surmonter, même si la proposition d'affaires est très avantageuse.

Un soir, une mère célibataire prenait la parole devant un groupe d'une trentaine d'invités qui étaient venus l'entendre parler de la chance extraordinaire que le marketing de réseau avait représenté pour elle. Elle nous a raconté que son mari l'avait abandonnée, lui laissant le fardeau d'élever seule leurs quatre enfants. Plutôt que de demander de l'aide sociale, cette brave mère a expliqué de quelle manière elle avait mis sur pied une entreprise

de marketing de réseau à temps partiel, qui lui rapporte aujourd'hui 60 000 \$ par année, tout en s'occupant de ses enfants à plein temps.

De plus, elle nous a appris que cette entreprise lui avait offert la sécurité, l'espoir, la maîtrise de sa destinée et, ce qui comptait le plus pour elle, du temps à consacrer à ses enfants. En conclusion, elle ajouta : « Et d'ailleurs, dans 10 ans, je serai millionnaire car mon entreprise ne cesse de grandir. Je n'aurais jamais pu en faire autant en gardant mon ancien emploi. Je n'y serais jamais arrivée sans le soutien que j'ai reçu des gens de cette industrie. »

Ce n'était pas l'argent qui lui importait le plus. Cette entreprise avait redonné un sens à sa vie. Elle pouvait recommencer à penser à des choses auxquelles elle n'osait même plus rêver depuis des années. Au cours de la période de questions et réponses qui suivit, elle a déclaré : « Je pourrai payer l'éducation universitaire de mes enfants, et ils n'auront pas à prendre soin de moi lorsque je serai âgée. Je ne serai pas un fardeau pour eux. C'est un grand soulagement et un réconfort pour moi. »

À la fin de la soirée, j'ai remercié l'organisateur de m'avoir invité. Au moment où je m'apprêtais à partir, un jeune cadre m'aborda. « Qu'est-ce que vous en avez pensé ? me demanda-t-il.

– J'ai trouvé que c'était une présentation remarquable, lui ai-je répondu.

– Elle l'était certainement. Mais cela me semble trop beau pour être vrai, me dit-il, tout en cherchant ses clés dans sa serviette.

– Pourquoi ne pas y consacrer un peu de temps afin de découvrir si cela est vrai ou non ? ai-je suggéré. C'est peut-être précisément ce que vous cherchez.

– Non, je ne peux pas faire cela. Savez-vous ce que mes amis au bureau diraient si je leur annonçais que je démarre une affaire de marketing de réseau ? Ils seraient morts de rire. Vous connaissez les gens. »

Hochant la tête, je lui ai souri et répondu : « Oui, je sais comment ils peuvent être. » Il a pris place dans sa voiture, je suis monté dans la mienne, et nous sommes partis dans la nuit chacun de notre côté.

Le travail le plus difficile de tous

C'est en 1976 que mon entreprise de portefeuilles en nylon et Velcro pour surfeurs a été lancée. Nous l'avions démarrée à partir de zéro, deux amis et moi dans nos temps libres, alors que nous étions à l'emploi de la société Xerox. Je savais que je ne pourrais conserver cet emploi très longtemps, mon entreprise en plein essor exigeant de plus en plus de mon temps. Je me rappelle avoir confié à quelques amis du bureau que j'allais devoir bientôt démissionner, afin de me consacrer entièrement à mon affaire.

« Tu es fou ! m'a dit l'un des vendeurs les plus expérimentés lorsque je lui ai expliqué mon projet. Tu vas te casser les dents ! »

« Tu sais combien de personnes rêvent de travailler chez Xerox ? m'a lancé un autre de nos représentants d'expérience. Tu as un emploi du tonnerre, d'importants avantages sociaux, un bon salaire et d'excellentes possibilités d'avancement. Si tu évites de te mettre dans le pétrin, tu peux aspirer un jour à un poste de directeur des ventes. Pourquoi voudrais-tu laisser tomber un tel emploi ? »

« Tu seras bientôt de retour, m'a dit un autre. J'ai vu plein de types comme toi dans ma carrière. Ils quittent l'entreprise, échouent et reviennent ici la queue entre les jambes... quand il leur en reste encore une. »

Le groupe de six vendeurs et leurs deux collègues féminins ont bien rigolé de cette boutade. Ensuite, ils ont repris leur conversation interrompue sur le nouveau modèle de photocopieurs que l'entreprise venait de lancer et ils ont fait leur prédiction pour la partie de baseball de ce soir-là. Je me suis rendu compte que je venais de parler de mon entreprise et de mes rêves aux mauvaises personnes. J'ai eu l'impression d'être tiré vers le bas plutôt que poussé vers le haut.

Bien des années plus tard, lorsque le jeune homme m'a dit à la sortie de la réunion : « Non, je ne peux pas faire cela. Savez-vous ce que mes amis au bureau diraient si je leur annonçais que je démarre une affaire de marketing de réseau ? Ils seraient morts de rire. Vous connaissez les gens. » Je savais exactement ce qu'il voulait dire.

Le plus difficile pour moi, lorsque j'ai renoncé à ma sécurité d'emploi pour lancer une entreprise a été de vivre avec les réactions de mes amis, de ma famille et de mes collègues de travail. C'est ce qui m'a demandé le plus d'efforts.

Changer de quadrant et non pas simplement changer d'emploi

Combien de fois avez-vous entendu les déclarations suivantes ?

1. « J'aimerais quitter mon emploi. »
2. « J'en ai assez de passer d'un emploi à l'autre. »
3. « J'aimerais gagner plus d'argent, mais je ne peux me permettre de tout quitter et recommencer avec une autre entreprise. Et je ne veux pas retourner à l'école pour apprendre une nouvelle profession. »
4. « Dès que j'obtiens une augmentation de salaire, la plus grande partie passe en contributions aux coffres du gouvernement, en impôt. »
5. « Je travaille très dur, mais les seules personnes qui s'enrichissent sont les propriétaires de l'entreprise. »
6. « Je travaille de longues heures, mais je n'arrive jamais à prendre le dessus financièrement. Il est temps que je commence à planifier à ma retraite. »
7. « J'ai peur de devenir un employé dépassé en raison des nouvelles technologies ou de l'arrivée de collègues plus jeunes. »
8. « Je ne peux continuer à faire ce travail exténuant. Ce n'est plus de mon âge. »

9. «Je suis allé à l'université pour devenir dentiste. Mais cette profession ne m'intéresse plus aujourd'hui.»
10. «Je désire simplement faire autre chose et rencontrer de nouvelles personnes. J'en ai assez de perdre mon temps avec des gens qui n'ont pas beaucoup d'ambition et qui ne savent pas où ils s'en vont. Je ne veux plus gaspiller mon temps avec des gens qui font juste ce qu'il faut... pour ne pas être congédiés. Et je suis aussi fatigué de travailler pour une entreprise qui nous paie tout juste assez... pour qu'on ne la laisse pas tomber.»

Ces déclarations proviennent souvent de personnes prises au piège dans l'un des quadrants du côté gauche du *Quadrant du CASHFLOW*. La plupart du temps, ces mêmes individus seraient prêts à changer de quadrants. Malheureusement, plutôt que de changer de position sur le diagramme, ils ne font que changer d'emploi.

Qu'est-ce que le Quadrant du CASHFLOW ?

Le deuxième livre de la série *Père riche, Père pauvre (la suite)* s'intitule : *Le Quadrant du CASHFLOW*. Plusieurs personnes sont d'avis qu'il s'agit de mon livre le plus important, en particulier pour ceux et celles qui sont prêts à effectuer des changements importants dans leur vie. Et la transition dont il est question ici n'est pas le simple passage d'un emploi à un autre.

Le schéma ci-dessous représente *Le Quadrant du CASHFLOW* de mon père riche.



Le «E» du premier quadrant signifie «Employé». Le «T» du deuxième quadrant correspond à «Travailleur autonome» ou «Propriétaire de petite entreprise». Le «P» du troisième quadrant correspond à «Propriétaire d'entreprise». Le «I» du quatrième quadrant correspond à «Investisseur».

Comment savoir dans quel quadrant vous vous situez maintenant ?

Pour savoir à quel quadrant vous appartenez, vous n'avez qu'à déterminer votre principale source de revenus. Par exemple, si vos revenus proviennent d'un emploi et que vous recevez un chèque de paie régulier d'une entreprise *dont vous n'êtes pas propriétaire*, alors c'est le quadrant «E» qui est la source de votre richesse. Si vous recevez l'essentiel de votre argent sous la forme de revenus d'investissements, alors vous êtes un investisseur et vous appartenez au quadrant «I».

Si vous êtes un propriétaire de petite entreprise, un professionnel, par exemple, un médecin ou un avocat, ou une personne qui ne touche que des revenus de commission, comme un agent immobilier, alors vous vous situez probablement dans le quadrant «T». Enfin, si vous possédez une grande entreprise, une société ou une affaire comptant plus de 500 employés, alors vous êtes sans l'ombre d'un doute dans le quadrant «P».

À chaque quadrant son système de valeurs

Il y a plusieurs années, père riche m'a expliqué que chaque quadrant du diagramme représente un système de valeurs. Les individus du quadrant E, qu'ils soient concierges ou présidents d'entreprises partagent un ensemble de valeurs qui les unissent. Peu importe leur poste, ils penseront et tiendront un langage qui ressemble au suivant : «Je suis à la recherche d'un emploi stable, sûr, comportant de bons avantages sociaux.» Ou encore : «Est-ce que le travail supplémentaire est rémunéré dans cette entreprise ?» En d'autres termes, la *sécurité* est une valeur très importante pour une personne qui occupe le quadrant E.

Les valeurs du quadrant «T»

Pour les personnes qui occupent le quadrant «T», la valeur fondamentale est *l'indépendance*. Elles veulent la liberté et faire ce que bon leur semble. Vous les entendrez dire : « Je vais quitter mon emploi et me lancer à mon propre compte. » Elles font fréquemment le saut du quadrant «E» au quadrant «T».

Les gens du quadrant «T» sont des propriétaires de petites ou moyennes entreprises familiales ou de micro-entreprises, des spécialistes et des consultants. Par exemple, un de mes amis est installateur de téléviseurs à écran géant, de systèmes téléphoniques et de systèmes de sécurité destinés aux résidences cossues. Il a trois employés à son service et il est heureux de n'avoir que ces personnes à diriger. C'est un travailleur acharné et indépendant, le modèle parfait du représentant du quadrant «T».

Par ailleurs, les représentants rémunérés à la commission, comme les agents immobiliers et les courtiers d'assurances font aussi partie de ce quadrant. On y retrouve également un grand nombre de professionnels : des médecins, des avocats, des comptables qui ne travaillent pas pour de grands bureaux ou au sein de grandes institutions publiques ou privées.

Il est possible de reconnaître une personne du quadrant «T» simplement en l'écoutant parler. Elle dira souvent : « On n'est jamais si bien servi que par soi-même », ou encore : « J'offre le meilleur produit ». Leur refrain est toujours le même : « Personne ne le fait mieux que moi ! » Au cœur de leur système de valeurs, au-delà de la façade d'indépendance, se cache souvent un manque de confiance envers les autres. Ils ne peuvent croire que quelqu'un d'autre peut vraiment faire le travail aussi bien qu'eux.

Les représentants de ce groupe sont payés à la commission ou d'après le temps nécessaire pour faire le travail. Il n'est donc pas surprenant qu'une personne de type «T» tiennne ordinairement les propos suivants : « Ma commission est de 6 % du prix d'achat total. » Ou bien : « Je demande 100 \$ l'heure. » Ou encore : « Je facture les coûts encourus plus 10 %. »

Le représentant typique du quadrant «T» est le John Wayne des affaires. Son *leitmotiv* est : «Je vais le faire moi-même».

Le système de valeurs du quadrant «P»

Les personnes qui créent les grandes entreprises du quadrant «P», souvent à partir de rien, sont animées par une grande mission dans la vie. Elles aiment s'entourer d'une équipe et apprécient au plus haut point la collaboration efficace à l'intérieur de celle-ci. Enfin, elles désirent travailler avec le plus grand nombre de gens possible et elles souhaitent aussi les servir. Plus tôt dans ce livre, nous avons fait la connaissance de Thomas Edison, le fondateur de l'entreprise General Electric, de Henry Ford, bâtisseur de la compagnie Ford Motor, et de Bill Gates, le créateur de Microsoft.

Alors qu'un entrepreneur du quadrant «T» désire être le meilleur dans son domaine, une personne appartenant à la classe «P» est toujours à la recherche de gens qui excellent dans leur discipline, pour les inviter à se joindre à son équipe. Henry Ford nous a bien démontré qu'il n'hésitait pas à s'entourer de personnes bien plus qualifiées que lui. Par contre, un homme d'affaires du quadrant «T» est souvent la personne la plus compétente d'une petite équipe, un médecin ou un consultant par exemple.

Un représentant typique de la classe «P» peut laisser les affaires et continuer à toucher des revenus des entreprises qu'il a lancées. Dans la plupart des cas, dès qu'une personne de type «T» s'arrête de travailler, ses revenus cessent aussi. Une question que vous pourriez vous poser est la suivante : «Si j'arrête de travailler aujourd'hui, quels sont les revenus que je continuerai de recevoir?» Si vous prévoyez que vos revenus se tariront en 6 mois ou moins, alors il est fort probable que vous apparteniez aux quadrants «E» ou «T». Un membre des groupes «P» ou «I» peut cesser de travailler pendant des années et l'argent continuera quand même d'affluer.

Les valeurs du quadrant «I»

La valeur qui définit le groupe «I» est la *liberté financière*. Les investisseurs adorent l'idée que c'est leur argent qui travaille plutôt qu'eux.

Les investisseurs ont plusieurs possibilités. Ils peuvent investir dans l'or, l'immobilier ou les valeurs mobilières, comme les actions, les obligations et les fonds communs de placement.

Si vos revenus proviennent du régime de retraite d'une entreprise ou du gouvernement, plutôt que de vos investissements, alors ces revenus appartiennent à la catégorie «E». En d'autres termes, votre patron ou l'entreprise qui vous employait continue de vous payer pour vos années de service.

Vous reconnaissez un investisseur par des affirmations telles que: «Je touche un rendement de 20 % sur mes actifs.» Ou bien: «Montrez-moi les états financiers de cette entreprise.» Ou encore: «Quel est l'amortissement de cette propriété?»

À chaque quadrant ses investisseurs

De nos jours, nous devons tous être investisseurs. Toutefois, le système scolaire ne nous apprend pas grand-chose à ce sujet. Oui, je sais bien que quelques écoles enseignent de façon rudimentaire comment « miser » sur les actions à la Bourse, mais cela ne représente pas de l'investissement selon moi. Boursicoter, c'est jouer son argent, et non pas investir.

Il y a plusieurs années, père riche m'a souligné que la majorité des employés investissent, soit dans les fonds communs de placement ou en augmentant leurs épargnes personnelles. Il ajoutait du même souffle: «Les médecins sont souvent les pires investisseurs. Ce n'est pas parce que vous avez du succès dans le quadrant «E» ou «T» que vous aurez du succès en tant qu'investisseur.»

Mon père riche m'a aussi fait remarquer qu'on investit différemment suivant le quadrant auquel on appartient. Par exemple, on entendra un membre du groupe «T» lancer: «Je ne veux pas investir dans l'immobilier parce que je n'aime pas réparer les toilettes.» Une représentante du quadrant «P» commentera la même occasion d'investissement de la manière suivante: «J'aurai recours aux services d'une entreprise en gestion de propriétés pour s'occuper de l'entretien des toilettes.»

L'entrepreneur indépendant pense immédiatement aux travaux d'entretien de la propriété qu'il devra lui-même effectuer ; le propriétaire d'entreprise pense spontanément à engager des gens qui s'acquitteront de ces tâches pour lui. Autre personne, autre manière de penser. Autre quadrant, autres valeurs.

Si vous désirez en savoir davantage sur les types de personnalités qui sont attirées par les différents quadrants du schéma, je vous recommande de lire le deuxième livre de la série *Père riche, Père pauvre (la suite)*, *Le Quadrant du CASHFLOW* pour obtenir plus d'explications. Comme je l'ai mentionné précédemment, plusieurs sont d'avis que ce livre est le plus important pour ceux et celles qui sont prêts à faire des changements significatifs dans leur vie.

Une entreprise de marketing de réseau est une entreprise de type « P »

Une entreprise de marketing de réseau intéressera les personnes qui désirent entrer dans le quadrant « P ». Pourquoi est-ce une affaire de type « P » ? La réponse est qu'un système de marketing de réseau est conçu pour croître bien au-delà de 500 participants.

Aussi, le revenu potentiel dans ce secteur est, en théorie, infini. Par contre, les personnes se trouvant dans les quadrants « E » et « T » sont limitées à la capacité de gains d'un seul individu. Dans un réseau de marketing, vous pouvez gagner autant que le réseau peut générer de richesses. Si vous bâtissez un grand réseau, vous pouvez réaliser des revenus très importants.

Après avoir mis sur pied un réseau productif, l'étape suivante est de vous déplacer du quadrant « P » vers le quadrant « I ». C'est du moins ce que mon père riche m'a recommandé de faire et j'ai suivi ce conseil. Mes ex-collègues, qui se moquaient de moi parce que je quittais l'entreprise Xerox pour lancer ma propre entreprise, sont encore représentants aujourd'hui.

Ils n'ont jamais changé de mentalité, ou de valeurs fondamentales et, par conséquent, ils occupent toujours le même

quadrant. Aujourd'hui, je sais que plusieurs d'entre eux s'inquiètent de perdre leur emploi et certains n'ont pas assez d'économies pour prendre leur retraite. On peut donc déduire qu'ils sont restés trop longtemps dans les quadrants «E» et «T».

Que voulez-vous être quand vous serez grand ?

Quand j'étais enfant, mon père pauvre me disait souvent : « Va à l'école et obtiens de bonnes notes. Plus tard, tu trouveras un bon emploi stable. » Il me programmat pour que j'intègre le quadrant «E».

Ma mère, de son côté, me répétait : « Si tu veux devenir riche, tu dois être médecin ou avocat. Ainsi, tu auras une profession qui te permettra de bien gagner ta vie. » Elle me programmat en fonction du quadrant «T».

Mon père riche me disait : « Si tu veux devenir riche, tu dois t'occuper de ta propre affaire. » Il m'a recommandé d'apprendre à devenir un propriétaire d'entreprise ainsi qu'un investisseur.



Lorsque je suis revenu du Viêt Nam, j'ai dû décider lequel de mes deux pères me proposait le meilleur avenir. En étudiant les quatre *quadrants du CASHFLOW*, je me suis posé la question : « Dans quel quadrant ai-je la meilleure chance de réussir financièrement ? » Il était clair que je ne voulais pas rester un employé toute ma vie et je ne désirais pas non plus aller à l'université pour devenir médecin ou avocat du quadrant «T».

Je savais alors que mes meilleures chances se trouvaient dans les quadrants «P» et «I». J'étais convaincu que ces deux quadrants étaient appropriés pour moi. Je voulais devenir multimillionnaire, sans recevoir d'ordres de qui que ce soit, et finalement, je ne tenais pas non plus à travailler d'arrache-pied toute ma vie pour gagner cet argent. Aujourd'hui, je gagne des millions de dollars sans travailler ou, en tout cas, sans avoir à me dépenser outre mesure. Je travaille moins et je gagne davantage, grâce à la puissance des réseaux.

Maintenant, c'est à *votre* tour d'examiner le diagramme. La question que vous devriez vous poser est la suivante: «Quel quadrant est le plus approprié pour moi? Ou quels quadrants sont les meilleurs pour moi?»

Une des raisons pour laquelle les gens n'obtiennent pas de succès dans la vie, c'est qu'ils ne changent pas de quadrant... la plupart ne font que changer d'emploi. C'est pourquoi vous en voyez plusieurs qui passent d'une profession à l'autre ou qui déclarent avec enthousiasme: «J'ai trouvé l'emploi idéal!» Même s'ils croient avoir trouvé l'emploi idéal, ils n'ont pas changé grand-chose en réalité puisqu'ils sont toujours dans le même quadrant.

Changer de quadrant, c'est aussi changer de valeurs et d'amis

Dans l'industrie du marketing de réseau, vous ferez la rencontre de nombreuses personnes et cela représente l'un de ses grands atouts. Certaines d'entre elles pourraient même devenir vos meilleures amies. Lorsque j'ai décidé de quitter l'entreprise Xerox, le plus difficile a été de devoir supporter les critiques de mes amis et des membres de ma famille, qui appartenaient au quadrant «E». Leurs valeurs étaient différentes des miennes. Ils attachaient une immense importance à la sécurité de leur chèque de paie, tandis que de mon côté, je croyais que la liberté et l'indépendance financière étaient bien plus désirables.

DES AMIS QUI VOUS POUSSERONT VERS LE HAUT AU LIEU DE VOUS TIRER VERS LE BAS

Si vous pensez à changer de quadrant, et que vous envisagez de le faire par le marketing de réseau, vous aurez un avantage important sur moi, au moment où je me suis lancé en affaires. Pendant que vous ferez votre transition, vous bénéficierez du soutien d'un grand nombre de personnes qui pensent comme vous, car elles appartiennent au quadrant «P». Je ne pouvais compter que sur mon père riche et son fils pour m'encourager. Tous les autres pensaient que j'étais fou, et peut-être l'étais-je. Cependant, la sécurité d'emploi et un salaire régulier n'étaient par des raisons suffisantes pour m'inciter à demeurer à la société Xerox.

Les collègues que j'ai laissés derrière moi chez Xerox sont encore mes amis. Et ils le demeureront parce qu'ils appartiennent à cette phase de transition dans ma vie. Cependant, le temps était venu pour moi d'aller de l'avant. Si le moment est venu pour vous d'avancer et que l'aventure du quadrant «P» vous séduit, vous pourriez joindre une entreprise de marketing de réseau et commencer à vous faire dès maintenant de nouveaux amis.

Dans quel quadrant se trouvent vos amis ?

Aujourd'hui, j'ai des amis dans les quatre quadrants. Toutefois, ceux auxquels je tiens le plus se trouvent dans le quadrant «P». Il m'est impossible d'ignorer les valeurs des personnes que je rencontre, ainsi que le quadrant auquel elles appartiennent. J'ai remarqué que si je parle d'affaires avec des gens du quadrant «E», ils ne comprennent pas vraiment ce que je leur explique. Ou pire encore, je les effraie.

Par exemple, si je lance dans la conversation : «J'aimerais démarrer une nouvelle affaire». La réponse sera sûrement : «Oui, mais n'est-ce pas risqué?» La difficulté réside dans le fait que nous nous exprimons à travers différents systèmes de valeurs fondamentales. Ce que je trouve stimulant peut terrifier quelqu'un d'autre. Alors, plutôt que de risquer de heurter les personnes des quadrants «E» et «T», je préfère parler de la température, du sport et de ce qu'on présente à la télévision. \

Bien des gens qui ont décidé d'adhérer au marketing de réseau utilisent les *quadrants du CASHFLOW* de mon père riche pour expliquer leur démarche. Ils feront d'abord un dessin comme celui ci-dessous :



Il leur est ensuite plus facile d'expliquer les différences de valeurs de chaque quadrant. Plusieurs ont souligné que l'utilisation de ce schéma permet au nouvel entrepreneur de se sentir plus à l'aise. Il a ainsi la chance de comprendre qu'il est en train d'effectuer un changement radical dans ses valeurs, et qu'il accède à une école des affaires qui lui montrera comment on devient propriétaire d'entreprises, plutôt que simple employé.

Même si tous les candidats ne lanceront pas nécessairement leur propre entreprise, ils n'en apprécieront pas moins l'usage de ce tableau. Il touche en effet le cœur de la question qui est celle des valeurs. Cela leur donnera également l'occasion de réfléchir et de prendre leur propre décision, ce qui toujours préférable à la vente sous pression. Si vous prenez le temps d'étudier attentivement le diagramme, en pesant bien le pour et le contre, vous comprendrez qu'un changement de quadrant représente bien davantage qu'un changement d'opinion. C'est un choix de valeurs fondamentales, et changer de valeurs est un long processus.

« Passer d'un quadrant à un autre représente un changement de valeurs fondamentales. »

DES AMIS QUI VOUS POUSSERONT VERS LE HAUT AU LIEU DE VOUS TIRER VERS LE BAS

Le marketing de réseau est difficile à expliquer simplement parce qu'il y a très peu de personnes qui occupent avec succès le quadrant «P». La majorité des gens, en raison de leurs valeurs familiales et de l'éducation reçue à l'école partagent la même mentalité, celle des quadrants «E» ou «T». J'estime qu'environ 15 % de la population se trouvent dans le quadrant «I».

Les authentiques entrepreneurs de la classe «P» comptent pour moins de 5 %. Les Thomas Edison ou Bill Gates qui foulent le sol de cette planète sont fort peu nombreux. Plusieurs chefs d'entreprises très connus sont véritablement des employés, des «E» et non des «P». Par exemple, l'ex-président directeur général de la General Electric, le réputé Jack Welch, était en réalité un employé de cette entreprise. Je vous l'accorde, c'était un brillant leader, mais le vrai propriétaire de l'entreprise, le fondateur de la General Electric était un décrocheur nommé Thomas Edison. M. Edison a eu la vision et la détermination qu'il fallait pour démarrer une entreprise à partir de rien et en faire un colosse industriel.

Pour toutes ces raisons, très peu de gens connaissent un véritable leader de catégorie «P». Lorsqu'ils entendent parler d'une occasion d'affaires proposée par un chef de file du marketing de réseau, ils ont de la difficulté à saisir la valeur de ce qui leur est présenté. Ayant côtoyé des employés «E», et de petits entrepreneurs indépendants «T» toute leur vie, ils n'ont pas l'habitude de penser si grand. C'est pourquoi ils ne voient pas la chance qui leur est offerte. Lorsque j'étais très jeune, j'ai eu la bonne fortune d'avoir un père riche qui m'a ouvert l'esprit à la puissance du quadrant «P». C'est pour cette raison que je n'ai été un employé que quatre années de ma vie. Je n'avais aucune envie d'être un «E» ou un «T» plus tard. Je savais que je voulais vivre dans les quadrants «P» et «I».

Si vous décidez de lancer une entreprise de marketing de réseau et voulez en parler à des amis, assurez-vous de leur expliquer le *Quadrant du CASHFLOW*. Dites-leur pourquoi vous avez décidé de changer votre positionnement. Si vous le faites, ils vous appuieront sans doute davantage que si vous leur lancez à brûle-

pourpoint: «Je démarre une affaire à temps partiel avec une entreprise de marketing de réseau.» Comme je l'ai expliqué précédemment, vous aurez sans doute un peu de difficulté à vous faire comprendre au début car très peu de personnes connaissent déjà des gens du quadrant «P».

En général, nous vivons entourés d'employés et de professionnels autonomes. Alors, faites preuve de patience et utilisez le diagramme pour expliquer à votre entourage votre nouvelle vision des choses. De plus, si vous savez vous montrer patient et convaincant, ils pourraient même se joindre à vous dans cette belle aventure. Faites-leur simplement comprendre que ce voyage est un processus, et non pas une combine pour devenir riches instantanément. Le trajet peut prendre des années et, si vous êtes sérieux, je vous suggère un plan de cinq ans.

Un plan de 5 ans

On me pose souvent la question: «Pourquoi un plan de 5 ans?» Les raisons sont les suivantes:

Première raison: Des années ont été nécessaires pour faire de la chaîne Starbucks un succès. L'empire McDonald's ne s'est pas bâti du jour au lendemain. Ce n'est qu'après plusieurs années que Sony est devenu un géant du divertissement. Cela prend du temps pour lancer une grande entreprise et mettre au monde une affaire d'envergure. La plupart des gens ne pensent pas sous l'angle des années. Ils recherchent les gratifications rapides et veulent devenir riches tout de suite. Et c'est pourquoi le quadrant «P» est si peu fréquenté. Tous veulent la fortune, mais très peu sont disposés à investir le temps nécessaire pour l'obtenir.

J'ai déjà mentionné qu'apprendre est en réalité un processus physique... et l'apprentissage physique prend parfois plus de temps que l'apprentissage mental. Ainsi, vous pouvez décider de monter à bicyclette dès maintenant mais il vous faudra du temps avant de le faire avec facilité. La bonne nouvelle dans tout cela, c'est que quand vous aurez appris quelque chose physiquement, vous le retiendrez généralement pour le reste de votre vie.

Deuxième raison: Il y a aussi l'autre revers de la même médaille: désapprendre est aussi un processus physique. Un vieil adage dit: « On n'apprend pas à un vieux singe à faire la grimace ». Heureusement, nous sommes des êtres humains, pas des singes. Il y a sans doute une certaine part de vérité dans la notion que, plus on vieillit, plus il est difficile de désapprendre ce qu'on a mis des années à apprendre. Une des raisons pour lesquelles les gens préfèrent rester dans les quadrants « E » et « T » est qu'ils s'y sentent bien et en sécurité. Après tout, ils ont mis des années pour apprendre à s'y sentir à l'aise. C'est pourquoi plusieurs y retournent, même si ce confort intellectuel n'est pas avantageux pour eux à long terme.

Prenez votre temps, tant pour désapprendre que pour apprendre. L'effort le plus important pour passer du côté gauche du quadrant au côté droit est précisément de désapprendre le point de vue des quadrants « E » et « T ». Lorsque vous aurez réussi à vous défaire de ce conditionnement, je pense que le changement se produira beaucoup plus rapidement et facilement.

Troisième raison: Les chenilles font leur cocon avant de devenir papillons. L'école de pilotage a été mon cocon à moi. J'y suis entré étudiant diplômé et j'en suis ressorti pilote, prêt à me rendre au Viêt Nam. Si j'avais fréquenté une école de pilotage dans l'aviation civile, je n'aurais sans doute pas été préparé pour la guerre, même avec mon brevet de pilote. Ce que nous devons maîtriser dans l'aviation militaire est différent de ce que les pilotes civils doivent apprendre. Les compétences sont différentes et l'intensité de la formation n'est pas la même. Enfin, le fait de devoir aller à la guerre à la fin de cette formation change complètement l'esprit dans lequel se déroule cette expérience.

J'ai mis près de deux ans pour acquérir les rudiments du pilotage en Floride. Après avoir reçu mes ailes – ce qui signifie que je suis devenu pilote, j'ai été ensuite muté à un cours de perfectionnement en pilotage à Camp Pendleton, en Californie. Là-bas, on nous a davantage formés pour combattre que pour piloter. Je ne

veux pas vous ennuyer avec les détails mais à Camp Pendleton, la formation est devenue d'une extraordinaire intensité.

Lorsque nous avons reçu notre brevet de pilote, il ne nous restait qu'une année pour nous préparer à nous rendre au Viêt Nam. Nous devions voler sans arrêt dans des conditions qui nous mettaient à l'épreuve sur les plans mental, émotionnel, physique et spirituel. Nous retrouvons ici les quatre côtés de la pyramide d'apprentissage dont je vous ai parlé précédemment.

Alors que le programme au Camp Pendleton en était à son huitième mois, quelque chose a changé à l'intérieur de moi. Au cours d'un vol d'entraînement, j'ai senti que j'étais devenu un pilote fin prêt à partir pour la guerre. Jusqu'à ce moment précis, je me contentais de piloter sur les plans mental, émotionnel et physique. Certaines personnes appellent cela « voler mécaniquement ». Au cours de cette mission d'entraînement, j'ai changé spirituellement. La mission était si intense et si angoissante que, soudainement, tous mes doutes et toutes mes craintes se sont dissipés. Mon esprit s'est alors emparé des commandes et a pris la relève. Voler faisait maintenant partie de moi, l'appareil et son pilote dans le cockpit ne faisaient plus qu'un. Je me sentais en paix. J'étais prêt à me rendre au Viêt Nam.

Je n'avais pas vraiment vaincu la peur. Au contraire, la crainte d'aller à la guerre était toujours aussi présente. Je continuais à éprouver cette même peur omniprésente de mourir, ou pire encore, d'en revenir infirme. La différence était que j'étais maintenant prêt à faire face au combat. Ma confiance en moi était plus grande que mes peurs. J'ajouterais ici que c'est ce genre de formation qui change à jamais le cours d'une vie, que je retrouve dans plusieurs entreprises de marketing de réseau.

Le processus pour devenir un homme d'affaires et un investisseur a été semblable au cheminement qui m'a permis de devenir un pilote prêt à livrer bataille. Cela m'a pris deux faillites en affaires avant de trouver enfin la bonne disposition d'esprit, ce qu'on appelle « l'esprit d'entreprise ». C'est cet esprit qui fait que je reste dans les quadrants « P » et « I », peu importe si les choses se

corsent. Je m'accroche aux quadrants du côté droit plutôt que de retomber dans la sécurité et le confort du côté gauche des quadrants «E» et «T». Je peux dire qu'il m'a fallu 15 ans avant d'acquérir la confiance nécessaire pour me sentir à l'aise dans le quadrant «P».

J'utilise toujours un plan quinquennal

Lorsque je décide d'apprendre quelque chose de nouveau, comme par exemple l'investissement immobilier, je m'accorde toujours cinq ans pour en explorer à fond les rouages, pour en apprendre les méthodes, les techniques et tous les rudiments. Lorsque j'ai voulu apprendre à investir dans les valeurs mobilières, je me suis également accordé cinq années pour en maîtriser les ficelles.

En effet, plusieurs personnes investissent une première fois, perdent un peu d'argent et laissent ensuite tomber. Elles renoncent dès leur première erreur, et c'est ce qui explique pourquoi tant de gens ne réussissent pas à apprendre. Mon père riche disait : « Un véritable gagnant sait très bien que perdre fait partie du processus qui mène à la victoire. Seuls les perdants dans la vie pensent que les gagnants ne perdent jamais. Un perdant est une personne qui rêve de gagner mais qui cherche à tout prix à éviter de commettre des erreurs. »

Aujourd'hui, je m'accorde encore cinq ans pour faire le plus grand nombre d'erreurs possible. Je le fais car je sais que plus je ferai d'erreurs et que j'en tirerai de leçons, plus je serai habile dans cinq ans. Si je ne fais pas d'erreurs pendant ces cinq années, je n'aurai rien appris au cours de cette période. J'aurai seulement cinq ans de plus.

Mon voyage dans les quadrants P et I n'est pas terminé

J'ai entrepris ce voyage il y a longtemps déjà et je sais que j'ai encore beaucoup à apprendre, probablement jusqu'à la fin de mes jours. Ce qui est merveilleux, c'est que plus j'apprends, plus mes revenus augmentent, et moins je suis obligé de travailler. Si vos

amis et vous croyez que vous pouvez démarrer une entreprise de marketing de réseau et faire de l'argent tout de suite, c'est que vous pensez encore comme des personnes des quadrants «E» et «T». Vous êtes alors susceptibles d'être entraînés dans des combines pour «devenir riches instantanément», ou l'une ou l'autre de ces escroqueries qui ruinent une vie. Si vous êtes sérieux dans votre intention d'entreprendre ce voyage, je vous recommande de vous y engager pour un minimum de cinq années. Cela représente la période nécessaire d'apprentissage, de croissance personnelle, de changements de vos valeurs fondamentales et d'occasions de rencontrer de nouveaux amis. À mon avis, ces changements sont nettement plus importants que quelques dollars rapidement gagnés.

En résumé

En résumé, je dirais que l'avantage du marketing de réseau est qu'il vous offre non seulement une formidable initiation aux affaires, mais aussi un monde de nouveaux amis, des amis qui vont dans la même direction que vous et qui partagent les mêmes idéaux. Une telle amitié est sans prix. Je sais que je ne me serais pas rendu au bout de ce voyage si je n'avais pas rencontré tous ces compagnons merveilleux en cours de route.

P.S. : Si vous décidez d'utiliser *le Quadrant du CASHFLOW* dans vos explications, je vous serais reconnaissant d'en accorder le crédit à mon père riche. C'est lui en effet qui a imaginé cette explication toute simple décrivant les quatre types de personnalités que l'on retrouve dans le monde de la finance, des affaires et de la vie. Il y a des années, les quadrants de mon père riche m'ont montré le chemin vers un monde que mon père pauvre ne connaissait pas. J'espère qu'ils agiront de même pour vous.

Dans quel quadrant êtes-vous votre famille, vos amis ou vous-même ?

Avant de passer au prochain chapitre, vous devriez prendre le temps d'évaluer dans quels quadrants vous vous retrouvez davantage.

DES AMIS QUI VOUS POUSSERONT VERS LE HAUT AU LIEU DE VOUS TIRER VERS LE BAS

La prochaine valeur

Dans le prochain chapitre, nous parlerons de la valeur de se bâtir un réseau d'amis et de devenir un propriétaire d'entreprise.

CHAPITRE 6

Valeur n° 4 :

Quelle est la valeur d'un réseau ?

En 1974, alors que j'étais encore à l'emploi de la société Xerox à Hawaii, j'éprouvais beaucoup de difficultés à vendre un tout nouvel appareil, connu sous le nom de télécopieur, justement car c'était un nouveau produit. Non seulement s'agissait-il d'une innovation, mais on me posait invariablement aussi la question suivante : « Très bien, mais qui d'autre en possède un ? » Évidemment, un télécopieur n'a aucune utilité si vous êtes le seul propriétaire en ville. Un réseau de télécopieurs doit exister pour que votre nouveau *fax*, comme on les appelle maintenant, vous serve à quelque chose.

Quand les gens sont devenus plus nombreux à utiliser le *fax*, la valeur économique de l'appareil, ou son utilité, s'est mise à grandir aux yeux des futurs utilisateurs... et mes ventes sont devenues beaucoup plus faciles à réaliser. Je m'étais démené pendant quatre ans pour essayer de vendre ces nouvelles machines, consacrant beaucoup de temps à les faire connaître et à en vanter les mérites. Aujourd'hui, toutes les entreprises, et même plusieurs foyers, en ont au moins un. Il n'est plus nécessaire de passer des heures à parler des avantages de posséder cet appareil ; les acheteurs choisissent simplement le modèle qui leur convient. Les explications se limitent à en démontrer le fonctionnement. Le but de

toute cette discussion était de prouver que la valeur économique des télécopieurs, ou des *fax*, a augmenté en flèche à partir du moment où ce phénomène s'est transformé en réseau de télécopieurs. Et c'est ce qui nous amène au thème de ce chapitre, soit la valeur ou la puissance d'un réseau.

La loi de Metcalf

Robert Metcalf est l'un des inventeurs de la technologie Ethernet*. Plus récemment, il a fondé la compagnie 3Com Corp. On lui doit également la loi, dite de Metcalf, qui s'énonce comme suit :

$$\text{La valeur économique d'un réseau} = \text{Nombre d'utilisateurs}^2$$

Expliquons la loi de Metcalf dans un langage plus simple :

S'il n'existe qu'un seul téléphone, cet appareil unique n'est d'aucune utilité et sa valeur économique est nulle. Dès qu'il y a deux appareils téléphoniques, conformément à la loi de Metcalf, la valeur économique du réseau téléphonique est maintenant élevée au carré. La valeur économique du réseau est passée de 0 à 2 – élevé au carré –, soit 4. Ajoutez-en un troisième téléphone et la valeur économique de l'ensemble sera alors de 9. En d'autres mots, la valeur économique d'un réseau augmente exponentiellement et non pas seulement arithmétiquement parlant.

« La valeur économique d'un réseau augmente exponentiellement, et non pas seulement arithmétiquement parlant. »

Le « John Wayne » des affaires

Pour la génération de mon père, l'acteur John Wayne représentait le modèle par excellence du succès. Celui-ci personnifiait l'homme farouchement indépendant, qui ne comptait sur l'aide de personne pour mener à bien sa mission. Même sa façon de

* Note du traducteur : Nom de réseau local d'ordinateurs développé par Xerox utilisant des câbles coaxiaux pour transmettre des données à haut débit.

traiter les femmes dans ses films correspondait au stéréotype de relations « Moi Tarzan... toi Jeanne ». Une populaire série télévisée américaine de la même époque, *Leave It To Beaver*^{*}, mettait en scène Ward Cleaver (le père de Beaver) se rendant au travail chaque matin, tandis que June Cleaver (sa mère) restait sagement à la maison. Elle incarnait l'épouse obéissante, faisant la cuisine et le ménage, attendant que son *preux chevalier dans sa brillante armure* – son mari – rentre au foyer avec le chèque de paye.

Même si beaucoup de choses ont changé depuis le cinéma et les émissions télévisées des années 50, plusieurs idées dépassées en affaires, datant de cette époque, subsistent encore de nos jours. J'entends régulièrement des gens déclarer bien haut : « Je me lance en affaires et je vais tout faire moi-même. »

À mon sens, *faire les choses soi-même* est la manière de faire des affaires comme à l'époque du Far West. J'ai écrit plus tôt que la plupart de ceux qui affirment s'établir à leur compte pour *faire comme bon leur semble* passent simplement du quadrant «E» au quadrant «T». Ils ne se rapprochent pas du quadrant «P» pour autant. Le côté «T» du quadrant est le créneau des individus farouchement indépendants, ces «John Wayne» du monde économique.

Une franchise est un réseau

Dans les années 50, un nouveau type d'entreprises a commencé à émerger, un modèle d'affaires connu sous le nom de *franchise*. Les McDonald's, Wendy's, etc., comptent évidemment parmi les figures de proue dans le monde du franchisage. Aujourd'hui, on accepte d'emblée le système des franchises. Toutefois, dans les années 50, beaucoup de gens d'affaires aux idées conservatrices les ont âprement critiquées, certains les accusant même d'être illégales. Aujourd'hui, où que j'aille un peu partout dans le monde, j'y rencontre les franchises les plus connues. Ainsi, on retrouve des bannières McDonald's à Pékin, en Afrique du Sud

* Note du traducteur : Littéralement : « Laisse Beaver s'en charger ! »

et même dans les endroits les plus reculés. Le monde moderne a embrassé le concept de franchise.

En termes simples, une franchise est une forme de réseau d'entreprises, un réseau réunissant plusieurs propriétaires qui conjuguent leurs efforts. Nous savons tous que le propriétaire d'une franchise McDonald's possède beaucoup plus d'atouts dans son jeu et de puissance effective que l'individualiste qui tient à son indépendance et qui lance son propre casse-croûte à hamburgers. Si un McDonald's s'installe à proximité, il y a fort à parier que notre individualiste farouche sera bientôt acculé à la faillite, même si «John Wayne» est persuadé qu'il fait le meilleur hamburger du monde.

Comme dans tout démarrage d'entreprise, la nouvelle franchise a peu de valeur tant qu'il n'y a pas un nombre suffisant de franchisés. Lorsque j'ai vu la première succursale de la chaîne Mail Boxes Etc., je me suis bien demandé ce que c'était. Soudainement, l'entreprise a connu une croissance explosive par la multiplication de ses établissements franchisés. La même chose est vraie de Starbucks.

Il y a quelques années, j'ai entendu parler pour la première fois d'une petite entreprise de comptoirs à café mobiles portant un drôle de nom et qu'on commençait à voir à Seattle. Aujourd'hui, l'enseigne Starbucks est présente partout où je me rends. À New York, il semble y avoir un comptoir Starbucks à chaque coin de rue. Même si cette croissance incroyable s'est d'abord effectuée par l'addition de boutiques dont la société mère était propriétaire, voilà un autre exemple de la loi de Metcalf en action.

Dans mon voisinage, une petite entreprise de colis et de courrier bien établie depuis des années a dû fermer ses portes après l'arrivée d'un Mail Boxes Etc. dans le même centre commercial. La même chose s'est produite dans le cas d'un petit comptoir à café indépendant. Son propriétaire a été forcé de jeter l'éponge devant Starbucks, même si on y servait de l'excellent café. De nouveau, l'individualiste qui tient à son indépendance a été battu par la force des réseaux.

Un deuxième type de réseaux d'affaires

Dans les années 70, un nouveau type de réseau d'affaires a commencé à prendre son essor. Ce modèle d'affaires, qui est le sujet de ce livre, est connu aujourd'hui sous le nom de marketing de réseau. Au lieu d'être un réseau d'entreprises franchisées, nous avons plutôt affaire ici à un réseau d'individus franchisés. En d'autres mots, il s'agit d'une franchise personnelle. Ce nouveau type de réseau d'affaires a aussi fait l'objet de critiques lorsqu'il a commencé à gagner en popularité et que des millions de personnes ont décidé de s'y joindre. L'industrie continue de subir les foudres de la critique. Cependant, en dépit de toutes ces attaques, le marketing de réseau continue de croître plus rapidement que les franchises conventionnelles ou les grandes entreprises qui nous sont plus familières.

La croissance rapide de ces réseaux passe inaperçue car la plupart d'entre eux sont littéralement invisibles. Contrairement aux enseignes voyantes des McDonald's et des Starbucks de ce monde, les réseaux de marketing opèrent discrètement à partir de résidences privées ou dans de petits bureaux. Il a aussi été démontré que nombre de franchises de marketing de réseau ont plus de succès et sont plus rentables que la plupart des franchises conventionnelles.

Les grandes entreprises font maintenant partie du marketing de réseau

Au début de ce livre, j'ai dressé une liste des produits et services qui sont maintenant vendus par le vaste système de distribution que représentent les réseaux de marketing. Elle comprend, entre autres, les services légaux, les services fiscaux, les services téléphoniques, la vente de cosmétiques, de vitamines, de vêtements, et même les transactions immobilières.

La chose la plus surprenante que j'aie découverte, en examinant l'industrie plus attentivement, est qu'un grand nombre d'entreprises importantes, comme Citibank, AOL Time Warner et Berkshire Hathaway utilisent aussi le marketing de réseau pour

vendre leurs produits et services. Je me suis rendu compte que je n'avais jusqu'alors prêté l'oreille qu'aux critiques de l'industrie, provenant le plus souvent de personnes qui n'en faisaient pas partie.

Il est vrai qu'il est impossible de la voir en action car il s'agit vraiment d'affaires virtuelles, et donc peu visibles. La croissance spectaculaire de cette industrie était tout simplement passée inaperçue à mes yeux. Je m'étais contenté d'écouter les reproches des gens d'affaires traditionnels et de tous les autres « John Wayne » de l'économie. Pourtant, le succès phénoménal du marketing de réseau s'explique aisément par la loi de Metcalf.

Mettez la puissance de la loi de Metcalf à votre service

Toute la beauté du marketing de réseau réside dans le fait qu'il met à la portée des gens de la classe moyenne – des gens comme vous et moi – le pouvoir de la loi de Metcalf. Mais vous devez obéir à cette loi. Si vous vous conformez aux principes de la loi, le simple fait d'adhérer à une entreprise de marketing de réseau est déjà un bon début, mais ce geste ne vous rend pas apte à en exploiter pleinement tout le pouvoir. Cela serait comme d'être la seule personne à posséder un téléphone.

« Votre travail consiste à trouver et à vous associer avec des gens qui ont les mêmes aspirations que vous. »

Votre travail consiste à trouver et à vous associer avec des gens qui ont les mêmes aspirations que vous. Dès que vous êtes deux, la valeur économique du petit réseau que vous formez bénéficie déjà des effets de la loi de Metcalf et elle passe instantanément de 0 à 4. Si une troisième personne y adhère, la valeur économique fait un nouveau bond de 4 à 9. Si les deux personnes déjà recrutées en amènent à leur tour deux autres, la valeur économique de votre réseau commence à ressembler à la trajectoire d'une fusée qui s'envole vers la lune. Lorsque vous êtes seul, la valeur de votre dur labeur augmente arithmétiquement. Si vous faites partie d'un réseau, elle commence à croître exponentiellement.

QUELLE EST LA VALEUR D'UN RÉSEAU ?

C'est là toute la puissance et la valeur d'une entreprise de marketing par réseau.

À long terme, un associé d'une entreprise de marketing de réseau efficace peut surpasser les revenus de la plupart des professionnels tels que les médecins, les avocats, les comptables et d'autres individualistes qui tiennent mordicus à leur indépendance. Cette différence de productivité et la puissance économique des réseaux s'expliquent par la loi de Metcalf... une force irrésistible et toute naturelle au service de l'entreprise de marketing de réseau.

Dans le chapitre précédent, j'ai parlé de la valeur d'accueillir de nouveaux partenaires dans votre réseau. Je suis persuadé qu'ils seront beaucoup plus réceptifs aux occasions d'affaires que vous leur présenterez si vous procédez de la façon suivante. Expliquez-leur d'abord le *Quadrant du CASHFLOW* et demandez-leur dans quel quadrant ils désirent consacrer leurs efforts. Ensuite, expliquez-leur la puissance de la loi de Metcalf. Vous voudrez sans doute leur mentionner aussi le fait que le marketing de réseau est le modèle d'affaires qui connaît la plus forte croissance dans le monde en ce moment, même si ce n'est pas toujours évident étant donné son caractère virtuel.

Bâtir une entreprise de marketing de réseau consiste à recruter des amis, nouveaux et anciens, qui veulent avancer dans la même direction que vous. Voyez cette démarche comme un problème de mathématiques à solutionner. Supposons que vous recrutiez 10 personnes, la valeur de votre réseau est maintenant de 100, et non pas 10. Si ces 10 personnes en amènent à leur tour 10 autres chacune... la valeur de votre entreprise explose.

Comme je le mentionnais au début de ce livre, mon esprit était complètement fermé au marketing de réseau lors de mon premier contact au début des années 70. Aveuglé par mon attitude négative, je ne me suis pas rendu compte du potentiel d'affaires que j'avais devant les yeux. Aujourd'hui, je suis une personne plus éclairée. Si je devais tout reprendre à zéro, je commencerais par bâtir une entreprise de marketing de réseau plutôt que de lancer une entreprise traditionnelle.

Une meilleure idée qui coûte moins cher

Plutôt que d'exploiter la force du marketing de réseau, j'ai investi des millions de dollars, et j'en ai parfois perdu autant, pour mettre sur pied une entreprise traditionnelle. Même si je ne regrette pas d'avoir démarré ma première entreprise à la «John Wayne», je peux maintenant vous affirmer, en toute honnêteté, qu'une entreprise de marketing de réseau est la meilleure solution pour la plupart des gens qui désirent se lancer en affaires. Ceci est particulièrement vrai si vous ne disposez pas des millions nécessaires pour démarrer une entreprise conventionnelle, ou les centaines de milliers de dollars que l'achat d'une franchise reconnue vous coûterait.

À vrai dire, une entreprise de marketing de réseau, avec ses faibles frais d'adhésion et ses excellents programmes de formation, est une bien meilleure idée... une idée bien de notre temps. Les réseaux de marketing explosent partout sur la planète. Soyez attentif, ouvrez votre esprit, et vous constaterez leur présence. Ils ne vous sauteront pas aux yeux tout de suite, bien sûr, parce qu'il y a peu de choses à voir. Il n'y a pas d'arches dorées ou de sirènes vertes pour vous attirer dans leurs établissements. Le marketing de réseau connaît une croissance fulgurante même si peu de gens en sont encore conscients.

L'avenir des réseaux

Bien que cette industrie ait déjà connu une progression spectaculaire, le temps est maintenant propice pour adhérer au marketing de réseau. Pourquoi est-ce que je fais cette affirmation? Parce que tous acceptent maintenant l'idée que l'époque industrielle tire à sa fin et que nous entrons aujourd'hui dans l'ère de l'information. Les grandes entreprises, comme General Electric et Ford Motor Company, appartiennent clairement à la société industrielle. Les franchises, comme McDonald's, représentent un modèle d'affaires de transition, quelque part entre le monde industriel et la société de l'information. Les entreprises de marketing de réseau sont des franchises de l'ère de l'information à part entière. En effet, elles n'exploitent pas le sol, ne fabriquent pas

d'objets en grande série et n'ont pas des milliers d'employés à leur service. Au contraire, la plupart d'entre elles se consacrent presque exclusivement au traitement de l'information, sous une forme ou une autre.

Quand j'étais enfant, mes parents me répétaient sans cesse : « Va à l'école et décroche de bonnes notes. Plus tard, tu auras un emploi sûr et bien payé avec de généreux avantages sociaux. » C'était la mentalité classique de l'ère industrielle. Mes parents croyaient sincèrement à la sécurité d'emploi ainsi qu'à un régime de retraite et à des soins médicaux payés par l'employeur. Ils pensaient aussi que la sécurité sociale et l'assurance-maladie étaient la responsabilité des gouvernements. On reconnaît là les idées en vogue à l'époque industrielle.

Aujourd'hui, nous savons que la sécurité d'emploi est un leurre et qu'une carrière entière au sein d'une même entreprise n'est pas la réalité pour la majorité des gens. Si vous ajoutez à cela l'instabilité des régimes de retraite personnels, comme le plan 401k composés d'actions et de fonds communs de placement risqués, l'idée d'une retraite assurée est aussi chose du passé. De nos jours, les gens recherchent de nouvelles idées et de nouveaux systèmes pour jouir de la sécurité financière que leurs parents ont connue. Le marketing de réseau offre une réponse crédible à ces préoccupations.

Depuis l'attaque terroriste du 11 septembre 2001 et le krach boursier, les gens prennent de plus en plus conscience de la gravité de la situation. Ils voient alors dans le marketing de réseau une solution possible dans un monde où il y a de moins en moins de sécurité. Le marketing de réseau offre à des millions de personnes l'occasion de prendre en main le contrôle de leur vie et de leur avenir financier. C'est la raison pour laquelle cette industrie va continuer de croître, même si les penseurs de la génération précédente ne peuvent comprendre le phénomène.

En résumé

Il y a des années de cela, j'étais un jeune représentant essayant de vendre des télécopieurs, mieux connus aujourd'hui sous le nom

de *fax*. J'avais beaucoup de mal à vendre ces appareils tout simplement parce que peu de gens en possédaient. Mais plus leur nombre augmentait, plus les ventes devenaient faciles. Plus il y avait de télécopieurs en circulation, plus leur valeur augmentait. Cet exemple illustre bien la puissance de la loi de Metcalf.

Aujourd'hui, les mêmes difficultés surgissent lorsqu'on essaie de vendre l'idée du marketing de réseau. Il y a quelques années, beaucoup s'en moquaient et se répandaient en faussetés à son sujet, donnant à cette industrie naissante une bien mauvaise réputation. Moi aussi, je m'étais alors joint au chœur des déni-greurs. Mais le monde change et l'avenir du marketing de réseau est de plus en plus brillant. Plusieurs grandes entreprises possèdent maintenant une division de marketing de réseau.

Eh oui, le marketing de réseau est finalement devenu une manière bien acceptée de faire des affaires, même si peu de personnes s'en rendent vraiment compte... pour l'instant. Donc, même si vos amis et vos collègues de travail ne peuvent percevoir cette réalité, gardez l'esprit ouvert et vous verrez la puissance de la loi de Metcalf à l'œuvre... une puissance qui se trouve juste sous vos yeux. Il n'en tient qu'à vous de dire dès maintenant : « Je veux que la puissance des réseaux travaille pour moi ! »

La prochaine valeur

Dans le prochain chapitre, nous discuterons de la compétence première à acquérir et à cultiver pour connaître le succès dans le monde des affaires. Le marketing de réseau facilite l'apprentissage de ce savoir-faire essentiel qui vous servira ensuite pour le reste de votre vie.

CHAPITRE 7

Valeur n° 5 :

Développez votre compétence la plus importante en affaires

L'année 1974 a été un point tournant dans ma vie. J'ai reçu mon congé des fusiliers marins des États-Unis et j'étais sur le point de faire mon entrée dans le vrai monde. Mais voilà que je me trouvais face à un dilemme. Devais-je choisir le monde de mon père pauvre, et devenir un employé du quadrant « E » ou bien essayer d'accéder au quadrant « P » en prenant mon père riche pour modèle ?

Comme je l'ai mentionné plus tôt, deux professions m'auraient facilement permis de trouver un créneau confortable dans le quadrant « E ». Je pouvais retourner dans l'industrie du transport maritime et devenir officier à bord d'un navire, sillonnant les mers sur les pétroliers de la Standard Oil par exemple, ou devenir pilote d'avion commercial, comme plusieurs de mes camarades l'ont d'ailleurs fait. Les deux possibilités étaient tentantes mais je ne voulais ni naviguer ni piloter pour le reste de ma vie. Ces jours-là étaient derrière moi. Même si cela présentait plus de risques, et qu'il n'y avait aucune garantie de succès, j'ai décidé de suivre les traces de mon père riche.

Au début de 1974, avant de recevoir mon congé des fusiliers, je me suis rendu chez mon père riche et je lui ai demandé de me préparer au monde du quadrant «P». Je revois encore la scène quand que je suis entré dans son bureau de Waikiki pour solliciter son avis sur la prochaine étape de ma vie. J'avais 26 ans et je savais que j'avais besoin de conseils pour entrer dans un monde très peu fréquenté, l'univers du quadrant «P». «Qu'est-ce que je devrais faire?» lui ai-je demandé. «De quel genre de formation ai-je besoin?»

Levant les yeux de son bureau, il me répondit sans l'ombre d'une hésitation: «Trouve-toi un emploi dans la vente.

– La vente? ai-je gémi comme un chien qui vient de recevoir un coup de pied. Je veux aller dans le quadrant “P”. Je ne veux pour rien au monde me diriger vers la vente.»

Mon père riche interrompit ce qu'il était en train de faire, enleva ses lunettes et me dévisagea un moment. Il me dit alors: «Tu m'as demandé ce que tu devais faire maintenant. J'ai répondu à ta question. Si tu ne veux pas écouter ce que je te dis, tu ferais mieux de quitter mon bureau tout de suite!

– Mais je veux posséder ma propre entreprise, je ne veux pas devenir vendeur, lui ai-je répliqué.

– Écoute-moi bien, dit mon père riche. Combien de fois t'ai-je dit que si tu venais me voir pour obtenir des conseils, tu devais au moins avoir la courtoisie d'écouter ce que j'ai à te dire? Si tu ne veux pas de mon aide, alors ne viens pas me la demander. Est-ce clair?

– Alors, expliquez-moi, pourquoi vous me parlez de la vente?» répondis-je d'un ton plus humble. Mes deux pères étaient des hommes sévères et je savais que pour apprendre quelque chose d'eux, il était dans mon intérêt d'écouter avec respect. «Pourquoi est-ce si important d'apprendre la vente?

«Savoir vendre est la toute première compétence à acquérir en affaires.»

– Savoir vendre est la toute première compétence à acquérir en affaires, dit mon père riche. Ce talent est le plus important pour quiconque désire occuper le quadrant « P ». Si tu ne sais pas vendre, ne pense même pas à posséder ta propre entreprise.

– La compétence la plus importante ? ai-je demandé, reprenant ses mots.

– Les meilleurs vendeurs sont les meilleurs leaders, dit mon père riche. Prends l'exemple du président Kennedy. C'est l'un des plus grands orateurs que j'aie jamais entendus. Lorsqu'il prenait la parole, les gens étaient inspirés. C'est parce qu'il avait le don de leur parler à un niveau très personnel.

– Vous voulez dire que lorsque vous prenez la parole sur une tribune ou à la télévision, vous faites aussi de la vente ?

– Bien sûr, dit mon père riche. Et lorsque tu écris, ou que tu discutes avec quelqu'un, ou que tu parles à ton enfant pour le convaincre de ramasser ses jouets, c'est aussi de la vente. Tes professeurs à l'école essayaient tous les jours de te vendre quelque chose.

– Certains d'entre eux ne faisaient pas un très bon travail, répondis-je avec un sourire moqueur.

– Eh bien, c'est peut-être la raison pour laquelle ils n'étaient pas de très bons professeurs. Les grands pédagogues étaient tous de grands vendeurs. Pense au Christ, à Bouddha, à Mère Teresa, à Gandhi, à Mahomet. Ils étaient tous d'excellents professeurs, et, par conséquent, de grands vendeurs.

– Alors, plus je m'améliorerai dans la vente, plus j'aurai de succès dans la vie ?

– Aborde le problème sous un autre angle, répliqua père riche. Regarde les gens qui ont le moins de succès dans l'existence. La source de leurs difficultés provient du fait que personne ne veut les écouter.

– Pouvons-nous tous devenir de bons vendeurs ?

– Évidemment. Nous sommes tous nés vendeurs. Regarde attentivement un bébé ou un très jeune enfant. S'ils ont faim et qu'ils n'obtiennent pas ce qu'ils veulent, que font-ils alors ?

« *Nous sommes tous nés vendeurs.* »

– Ils se mettent à pleurer, ai-je répliqué. Ils communiquent. Ils commencent en quelque sorte à faire leurs premiers « boniments » de vente.

– C'est juste, dit père riche. As-tu déjà essayé de refuser quelque chose à des enfants ? Si leur père ne leur donne pas ce qu'ils réclament, ils vont voir leur mère. Si leur mère refuse elle aussi, ils se précipitent au téléphone et appellent leurs grands-parents. Pour toutes sortes de raisons, lorsque nous vieillissons, certains d'entre nous perdent cette conviction que : « *Je peux avoir tout ce que je veux* ». En grandissant, on nous dit de cesser de demander. On nous dit d'arrêter de harceler, de nous plaindre et d'embêter tout le monde. C'est ainsi que nous désapprenons à vendre.

– Alors, devenu adulte, nous devons réapprendre ce que nous avons déjà su faire ?

– Oui, si nous désirons obtenir ce que nous voulons », dit-il. Vers l'âge de 30 ans, j'ai constaté que je n'avancais plus dans la vie. Quelque chose me manquait. Je travaillais dur mais les résultats étaient médiocres. Je me suis bientôt rendu compte que travailler de plus en plus fort n'était pas la solution. Et j'ai finalement compris que, si je ne changeais pas, je n'aboutirais à rien. Je savais que je devais changer, mais comment ? Puis, il m'est tout à coup venu à l'esprit que je ne savais pas communiquer avec les gens.

« Mes employés ne m'écoutaient pas. Si je leur disais de faire une chose, ou bien ils faisaient autre chose, ou bien ils ne faisaient rien du tout. Les clients que je sollicitais me tournaient le dos. Je leur expliquais pourquoi mes produits étaient les meilleurs, mais ils achetaient quand même ailleurs. J'étais maladroit quand j'abordais des inconnus. J'étais ennuyeux dans les fêtes. Je ne

réussissais jamais à dire ce qui m'importait le plus. Je ne maîtrisais pas l'art de communiquer avec les gens.

«C'est alors que je me suis rendu à l'évidence: si je voulais avoir du succès dans les affaires, je devais apprendre à vendre. Il était essentiel que j'apprenne à devenir un meilleur communicateur. Il me fallait sortir de ma coquille. Je devais cesser d'avoir peur des gens. Il me fallait réapprendre ce que j'avais pourtant su quand j'étais encore enfant.»

Père riche se tut un moment, plongé dans ses souvenirs. Enfin, il tourna son regard vers moi et dit: «Il y a de cela plusieurs années, quand Mike et toi étiez encore l'école élémentaire, je suis allé à Honolulu assister à un cours d'une semaine sur la vente.

– Je m'en souviens, l'interrompis-je, car je me rappelais très bien cet événement dont on avait beaucoup parlé autour de la table familiale. Mon père pensait que vous étiez fou d'aller suivre ce cours.

– Ah bon! C'est ce qu'il pensait? demanda mon père riche en haussant les sourcils. Et qu'a-t-il dit exactement?

– Il m'a dit: «Pourquoi dépenser de l'argent pour suivre un cours qui ne donne aucun crédit universitaire?»»

En entendant cela, père riche éclata de rire. «J'ai dépensé mes derniers 200 dollars pour ce cours. Toutefois, il m'a rapporté par la suite des millions de dollars. Et ton père ne pensait qu'en matière de crédits universitaires?

– C'est bien cela, dis-je un peu craintif. Vos valeurs étaient très différentes à l'époque. Mon père convoitait les crédits universitaires tandis que vous recherchiez le succès financier.»

Affichant de nouveau un sourire amusé, il sortit son bloc-notes de papier jaune grand format et écrivit les mots suivants.

VENDRE / ACHETER

Pointant du doigt ces mots sur son bloc-notes, père riche dit: «En affaires, ce sont des mots très importants. À la Bourse des valeurs mobilières et dans l'immobilier, ce sont les rois de toutes les

transactions. Un marché, comme une affaire, fonctionnent avec des acheteurs et des vendeurs. Si je n'avais pas d'acheteurs, je devrais me retirer des affaires. Ce qui veut dire que je dois être constamment en train de vendre.

«Je vends à mes employés, à mes investisseurs, de même qu'à mes comptables et à mes avocats. Toute la journée, je vends quelque chose à quelqu'un. Je dois pousser mon équipe à aller de l'avant, m'assurer que les clients continuent d'affluer chez moi et en repartent comblés. La vente ne se limite pas à convaincre quelqu'un de me donner un montant d'argent.

– Je comprends cela, ai-je répondu. Mais pourquoi le fait d'apprendre à vendre est-il si important ? Pourquoi est-ce la compétence numéro un du quadrant "P" ?

– Grande question, dit mon père riche. Ce que les gens ignorent, c'est que plus vous vendez, plus vous pouvez acheter.

– Quoi ? » ai-je demandé cherchant à mieux saisir, soupçonnant que je venais d'entendre là quelque chose de très important. « Plus je peux vendre, plus je peux acheter ? »

Si vous voulez acheter, vous devez d'abord vendre quelque chose

Mon père riche hocha la tête, me laissant réfléchir à ce que je venais de dire et d'apprendre. « Tu peux seulement acheter à la mesure de ce que tu es capable de vendre, dit mon père riche. Si tu veux acheter quelque chose, tu dois d'abord vendre autre chose. Ton aptitude à vendre est donc ton atout le plus précieux.

– Donc, si je ne peux vendre, je ne peux pas acheter non plus ? »

Mon père riche acquiesça et poursuivit : « Les gens pauvres le sont parce qu'ils ne peuvent pas vendre ou qu'ils n'ont rien à vendre. Ceci est aussi vrai pour les nations pauvres. Une nation qui n'a rien à vendre, ou qui ne peut pas vendre ce qu'elle possède, sera forcément démunie. La même chose est vraie des gens. Beaucoup

de personnes extrêmement talentueuses ne savent pas vendre leurs talents.

« Une entreprise qui n'arrive pas à vendre fera faillite même si elle a des tonnes de marchandises en inventaire. Lorsqu'une entreprise est en difficulté financière, c'est souvent parce que les dirigeants de cette entreprise sont de piètres vendeurs. Ils sont peut-être très intelligents, mais malheureusement de pauvres communicateurs. J'ai rencontré beaucoup de cadres intermédiaires qui ne sont pas parvenus à gravir les échelons parce qu'ils étaient incapables de vendre. Combien de célibataires esseulés ne peuvent trouver le ou la partenaire de leur rêve simplement parce qu'ils ne réussissent pas à démontrer qu'ils sont « la perle rare » ?

– Tu veux dire que si j'invite une fille à m'accompagner, tu considères qu'il s'agit aussi d'une vente ?

– Oui et d'une vente très importante, répondit mon père riche. Le monde est rempli de personnes seules ou pauvres, simplement parce qu'on ne leur a jamais appris à vendre, à communiquer, à surmonter la peur d'être rejetées, à se relever même après avoir été repoussées.

– Alors, la vente touche tous les aspects de la vie, ajoutai-je.

– C'est cela. C'est la raison pour laquelle j'ai dépensé mes derniers dollars, il y a des années de cela, pour que l'on m'apprenne à vendre. Si j'ai plus d'argent que ton père aujourd'hui, malgré tous ses crédits universitaires, c'est que je maîtrise l'art de la vente. Si tu veux devenir un homme d'affaires, ne cesse jamais de cultiver tes habiletés de vendeur. C'est ta meilleure garantie de devenir riche un jour. »

Mon père riche m'expliqua ensuite qu'un comptable, par exemple, vend aussi ses compétences à son employeur. Il le fait, cette fois-ci, en échange d'un chèque de paye régulier. « Lorsqu'une personne postule un emploi, elle est simplement en train de vendre ses services professionnels.

«Tout le monde vend quelque chose. Lorsque tu rentreras chez toi, observe le mobilier qui s'y trouve, la cuisinière, le réfrigérateur, le sofa, la télévision et les lits. Voilà autant d'objets que quelqu'un t'a vendus. On t'a vendu tout ce que tu possèdes, ou sinon tu l'auras volé. Et si tu l'as volé, sors de mon bureau tout de suite parce que je ne fréquente pas les voleurs. Je ne traite qu'avec les vendeurs.

– Je n'avais pas compris que la vente était aussi importante en affaires, ai-je dit alors. Je ne m'étais pas rendu compte que, si je voulais devenir riche, je devais apprendre à vendre.

– Si tu veux avoir du succès dans la vie, tu dois absolument apprendre à vendre, ajouta mon père riche. Jette un coup d'œil à ce qui se passe autour de toi. Les politiciens doivent être de grands vendeurs s'ils veulent remporter leurs élections. Les leaders religieux qui connaissent le plus de succès sont ceux qui ont le plus de talents pour la vente. Les meilleurs professeurs sont ceux qui communiquent le mieux leur enthousiasme pour leur sujet. Les enfants naissent tous avec de très grandes aptitudes pour la vente. Est-ce que tu saisis ?

– Oui, je vois tout cela, dis-je. Mais la vente me terrifie.»

Devant cette démonstration de franchise, mon père riche hocha la tête et réfléchit un moment :

«J'apprécie ton honnêteté, dit-il finalement. La plupart des gens sont terrifiés à l'idée de vendre parce qu'ils craignent le rejet. Plutôt que d'admettre leur peur, ils médisent des vendeurs et lancent sans réfléchir : " Je ne suis pas un vendeur, je suis un professionnel instruit. »

– Vous voulez dire que les gens ne veulent pas admettre leur peur. Ils préfèrent se convaincre que la vente est une activité indigne d'eux.

– Tout juste. Il y a tellement de personnes qui ont peur de vendre et qui ne l'admettent pas. Alors, elles jettent un regard peu flatteur sur la profession de vendeur, répliqua mon père riche. Et les gens qui font cela sont souvent des personnes pauvres, pas

seulement financièrement mais aussi dans plusieurs autres sphères de leur vie. Ils obtiennent souvent peu de succès sur le plan personnel, même en amour. Ceux qui sont incapables de vendre doivent vivre en deçà de leurs moyens, courir les aubaines, ou vivre frugalement, tout simplement parce qu'ils ont peur de vendre. Cette peur et leur incompétence comme vendeurs les maintiennent dans la pauvreté.

– Mais n'avons-nous pas tous peur du rejet ? demandai-je.

« On doit apprendre à surmonter ses peurs plutôt que de les laisser dominer notre vie. »

– Oui, évidemment, me dit mon père riche. Ceux et celles qui connaissent le succès apprennent à surmonter leurs peurs, plutôt que de se laisser dominer par elles. C'est dans ce but que j'ai employé mes derniers dollars pour voler vers Honolulu et suivre ce cours. Et je te donne ce même conseil qui m'a si bien servi : apprends l'art de la vente. Je te le répète à nouveau, lorsqu'une personne est pauvre, misérable ou seule, c'est sans doute parce qu'elle n'est pas parvenue à conclure une "vente". Si tu veux avoir ce que tu désires, tu dois d'abord vendre quelque chose.

– Je peux obtenir tout ce que je veux... si j'arrive à vendre ? »

Mon père riche me fit un signe affirmatif de la tête. « L'habileté à vendre est la plus importante de toutes les compétences. Es-tu prêt à vendre maintenant ? »

Mon initiation à la vente commence

Après notre entretien, j'ai suivi le conseil de mon père riche et j'ai postulé un emploi chez IBM et Xerox. Je n'étais pas vraiment intéressé par le salaire que ces entreprises offraient mais bien davantage par leur programme de formation des vendeurs. Plusieurs entreprises de marketing de réseau offrent également d'excellentes initiations à l'art de la vente. Apprendre à vendre, à surmonter la peur du rejet et à convaincre les autres, voilà qui a

transformé ma vie. La vente a complètement changé ma situation et mes perspectives d'avenir.

Faire émerger le gagnant en vous

Maîtriser l'art de la vente est bien davantage que le simple fait de conclure une transaction. Lorsque j'ai fait mes débuts chez Xerox, j'étais extrêmement timide. Même si on m'avait très bien formé, mes appréhensions m'empêchaient de frapper aux portes ou de prendre le téléphone. Je porte ces mêmes craintes encore aujourd'hui. Mais j'ai acquis suffisamment d'assurance pour les surmonter et donner ce coup de téléphone, ou frapper à cette porte.

Si je n'avais pas réussi à vaincre mes peurs, le perdant en moi aurait finalement eu le dessus. Père riche disait souvent : « Il y a une *personne riche* et une *personne pauvre* en chacun de nous. Nous portons aussi un *gagnant* et un *perdant*. Dès que nous laissons nos peurs, nos doutes et notre piètre estime de soi l'emporter, c'est la personne pauvre qui gagne. Apprendre à vendre, c'est apprendre à vaincre le perdant en nous. Et cela permet enfin au gagnant d'émerger. »

Le marketing de réseau vous offre une chance unique de reconnaître vos peurs, de les affronter et les vaincre afin que le gagnant en vous puisse s'imposer. Les leaders de ces entreprises travailleront patiemment à vos côtés tout au long de votre apprentissage. Dans le monde traditionnel des affaires, si vous n'arrivez pas à vendre dans un délai de 3 à 6 mois, vous êtes congédié. L'entreprise Xerox était un peu plus patiente. On m'a accordé une année de formation et une seconde pour faire mes preuves. Si je n'avais pas bénéficié de ces deux années, je sais que je n'y serais pas parvenu. Finalement, juste avant d'être licencié, j'ai commencé à conclure un plus grand nombre de ventes, ce qui m'a permis de prendre le dessus.

Peu après, j'étais régulièrement le meilleur ou le deuxième meilleur vendeur de mon service. J'avais acquis une grande confiance en moi et cela comptait bien davantage à mes yeux qu'un

salaires réguliers. L'assurance et l'estime de soi sont sans prix... et c'est ce qui m'a permis de gagner des millions de dollars par la suite. Je serai toujours reconnaissant envers l'entreprise Xerox et ses formateurs qui m'ont montré non seulement l'art de la vente, mais surtout comment surmonter mes démons, mes doutes et mes peurs.

Aujourd'hui, je me fais le porte-parole de l'industrie du marketing de réseau parce qu'elle vous offre la même chance que l'entreprise Xerox m'avait offerte de renforcer et de rebâtir votre confiance.

Ma formation dans la vente m'a permis de rencontrer la femme de mes rêves

Je voudrais mentionner en passant que, n'eût été de ma formation dans la vente et, plus particulièrement, de l'assurance qu'elle m'a permis d'acquérir, je n'aurais jamais rencontré, ni épousé, la femme de mes rêves. Lorsque j'ai fait la connaissance de Kim, elle m'est tout de suite apparue comme la plus belle femme de la terre. Aujourd'hui, je la trouve encore plus magnifique car j'ai découvert que sa beauté intérieure était plus éclatante que son apparence extérieure.

Lorsque je l'ai aperçue la première fois, je suis demeuré sans voix. J'étais bien trop intimidé pour oser l'aborder. J'ai pensé alors à ce que l'on m'avait enseigné pour surmonter mes appréhensions. Plutôt que de rester dissimulé dans le fond de la pièce, le nez plongé dans mon verre en la contemplant de loin, comme j'avais l'habitude de faire lorsque je voyais une femme qui me plaisait, je me suis courageusement dirigé vers elle, et je lui ai dit : « Salut ! » Je venais de mettre en pratique ce que j'avais appris au cours de ma formation de vendeur.

Kim se retourna, me fit le plus merveilleux des sourires et j'ai eu le coup de foudre. Elle était aimable, charmante et nous avons causé de tout et de rien. Il était clair à mes yeux que nous étions faits l'un pour l'autre. C'était la femme de mes rêves. Mais lorsque je l'ai invitée à sortir avec moi, elle m'a répondu : « Non ! » Étant

maintenant un vendeur aguerri, je suis revenu à la charge encore et encore.

Même si ma confiance commençait à s'effriter et que mon ego masculin était passablement malmené, j'ai continué à l'inviter. Et la réponse demeurait toujours la même: «Non!» Ce manège dura six mois. Si je n'avais pas appris à surmonter les doutes que j'avais toujours eus sur ma propre valeur, je n'aurais jamais persévéré aussi longtemps. En dépit de cette longue période de rejet, de déceptions et de blessures à mon amour-propre, je n'ai pas lâché prise. Enfin, un jour, la réponse fut: «Oui». Depuis ce moment, nous ne nous sommes plus quittés.

Lorsqu'on nous voyait ensemble en public, mes amis ne cessaient de répéter: «Je ne peux pas croire qu'elle accepte de sortir avec toi. C'est une beauté féline tandis que tu n'es qu'un gros ours mal léché. On croirait vraiment voir la belle et la bête.» C'est dans ces moments-là que je réentendais mon père riche me dire: «Savoir vendre est la compétence la plus importante en affaires. C'est aussi ton atout le plus précieux dans la vie.»

À l'endos de la couverture du livre *Retire Young and Retire Rich*, vous pouvez voir une photographie de Kim et moi aux îles Fidji, faisant de l'équitation, un large sourire aux lèvres. Elle a été prise le jour où nous célébrions notre accession à l'indépendance financière. Au plus profond de mon cœur, je sais que je n'aurais pas réussi dans la vie sans la présence de Kim à mes côtés. Elle est toujours la femme de mes rêves et, grâce à elle, ma vie est comblée. Au moment d'écrire ces lignes, en 2003, nous venons de célébrer notre dix-septième anniversaire de mariage.

Un mot sur la crainte du rejet

Un jour, j'ai entendu une publicité à la radio qui disait à peu près ceci: «C'est une affaire idéale. Il n'y a aucune vente à faire.» Je me suis dit alors: «*Quelle sorte de personne pourrait être attirée par un emploi, et, à plus fortes raisons dans une affaire, où il ne se fait pas de ventes?*» J'ai alors compris que la plupart des gens sont attirés par des emplois où il n'est pas nécessaire de vendre... même si nous

avons tous quelque chose à vendre. Et en y réfléchissant davantage, j'ai finalement compris que ce qu'ils craignent en réalité, c'est d'être rejetés. Puisque la crainte du rejet est tellement répandue, il me semble approprié de présenter ici un point de vue différent sur le mot *rejet*.

Il y a vingt ans, alors que je faisais mes pénibles débuts comme représentant chez Xerox, je suis allé voir mon père riche et je lui ai confié que je détestais être rejeté: «Plus que le rejet lui-même, c'est la peur qui me paralyse. Je fais toujours tout ce que je peux pour éviter toute situation où l'on pourrait me dire non. Il y a des jours où je préférerais mourir plutôt que d'être repoussé.

«Lorsque je frappe à une porte et que la secrétaire me dit: «Nous avons déjà un télécopieur», ou bien: «Nous ne voulons pas de télécopieur, en particulier un modèle de la société Xerox», ou encore: «Le directeur ne parle jamais aux vendeurs», ou finalement: «Votre proposition est intéressante, mais nous avons décidé d'accepter l'offre d'TBM», je voudrais descendre au fond d'un trou pour y mourir. Plus je pense à la possibilité d'être rejeté, plus je désire quitter cet emploi de vendeur et m'en aller au bout du monde. Et naturellement, plus je m'éloigne des situations où il m'arrivera d'être rejeté, plus mon patron menace de me mettre à la porte.»

Rejet = succès

La crainte du rejet, ma piètre estime de moi et mon manque d'assurance étaient en train de ruiner mon existence. En apparence, je semblais confiant et plein d'allant. J'étais un authentique «John Wayne» et un vrai fusilier marin extérieurement, mais en réalité, je me sentais bien davantage comme Pee Wee Herman. C'est à ce point particulièrement difficile de ma vie, alors que l'ombre d'un renvoi imminent commençait à planer sur ma tête, que père riche m'a livré l'une des réflexions les plus sages qu'il m'ait jamais faites. Le jour où mon directeur des ventes m'a placé sur sa liste d'employés «en sursis», père riche m'a dit: «Les personnes qui connaissent le plus de succès en ce monde sont aussi celles qui sont le plus souvent rejetées.

– Pardon ? lui ai-je dit, n'étant pas trop certain d'avoir bien entendu. Les personnes qui ont le plus de succès sont aussi celles qui subissent le plus de rejets ?

– Tu as bien entendu, me dit père riche. Et selon la même logique, les gens malheureux sont également ceux qui ne connaissent jamais l'échec.

– Donc, si je veux que ma vie soit un succès, il est nécessaire que je sois rejeté encore et encore. C'est bien cela que vous essayez de me dire ?

– Tu as tout compris, me dit père riche en souriant.

– Je dois avouer que la logique de ce raisonnement m'échappe.

– Prends simplement l'exemple du président des États-Unis. Typiquement, 49 % des électeurs votent contre lui, et donc, le rejettent. As-tu déjà été rejeté par des millions de personnes ?

– Non.

– Eh bien, si ça se produit, cela voudra dire que tu es célèbre et que ta vie est une réussite.

– Oui, mais s'il est président, c'est aussi parce que des millions de personnes l'acceptent, ai-je finalement rétorqué.

– Je te l'accorde. Mais aurait-il pu devenir président des États-Unis s'il avait eu peur d'être rejeté ?

– J'imagine que non. Je sais aussi qu'il y a des individus qui font bien plus que de voter pour son adversaire. Certains le haïssent au point de vouloir l'assassiner, et c'est pourquoi il est toujours entouré de gardes du corps. Je ne suis pas sûr que je pourrais vivre avec une telle épée de Damoclès au-dessus de la tête.

– Et cela explique sans doute pourquoi tu ne peux obtenir actuellement le succès auquel tu aspirés et dont tu es capable. En fait, personne n'aime être repoussé. La leçon à tirer de notre discussion, c'est que les gens qui fuient le rejet sont aussi ceux qui connaissent le moins de succès en ce monde. Ce qui ne veut pas dire qu'ils ne sont pas aimables. Cela signifie simplement qu'ils

n'ont pas autant de succès que d'autres qui sont davantage rejetés. Ces dernières personnes ne se sont pas enfuies devant la possibilité de se faire dire non.

– Donc, si je veux connaître du succès dans la vie, je dois m'exposer à être rejeté encore et encore.

– C'est exactement cela, répondit père riche. Le pape est un très bon exemple. C'est un grand homme et un extraordinaire leader spirituel. Pourtant, il doit vivre constamment avec le rejet, puisque des millions de personnes n'aiment pas ce qu'il prêche et les causes qu'il défend.

– Ce qui veut dire que j'ai le choix entre agir en trouillard, et attendre que mon directeur me congédie, ou bien faire face à la musique et risquer d'être rejeté par les clients.

– En effet, si tu ne commences pas à subir quelques refus bientôt, tu ne tarderas sans doute pas à être renvoyé, me dit père riche en souriant. Mais attention, n'agis pas en étourdi et ne te lance pas aveuglément, simplement pour t'écraser le nez sur le mur de la vie. Oui, il est nécessaire d'affronter le rejet, mais tu dois aussi apprendre de celui-ci, et faire les corrections qui s'imposent.

– Apprendre des rejets que l'on a subis.»

Père riche fit un signe affirmatif de la tête et jeta sur papier une formule qu'il avait apprise lors de son cours sur l'art de la vente à Honolulu plusieurs années auparavant, et pour lequel il avait payé ses 200 derniers dollars.

Le rejet et l'amélioration = la compétence et le succès

«J'ai observé cette règle pendant des années, me dit-il. Quand je subissais un échec lors d'une sollicitation, j'en profitais pour m'interroger : *"Où est-ce que je me suis trompé?"* ou : *"Comment aurais-je pu faire mieux?"* Si je ne trouvais pas moi-même la réponse, j'allais parler à un collègue de cette démarche infructueuse et nous passions en revue ce qui était arrivé. Il nous arrivait aussi de répéter la scène.

«Je jouais alors le rôle du vendeur tandis que mon compagnon de travail me donnait la réplique. J'évitais aussi de tomber dans l'amertume, et de traiter celui qui avait refusé mon offre de «nul», de «minable» ou de «perdant». Je lui étais plutôt reconnaissant de m'avoir donné cette chance d'apprendre, de me corriger et de m'améliorer comme vendeur. Je me demandais aussi: "La prochaine fois, qu'est-ce que je vais faire différemment pour obtenir un meilleur résultat?"

– Et c'est précisément cela qui mène à *la compétence et au succès* dans la vie, n'est-ce pas?

– À mon avis, cette formule est valable dans toutes les sphères de la vie.

– Mais si j'évite le rejet, continuai-je, le processus ne peut pas se mettre en branle. Le rejet est le premier pas de l'apprentissage.»

Hochant la tête, père riche sourit et dit: «Tu l'as bien exprimé. À long terme, les gens qui fuient le rejet ont moins de succès dans la vie que ceux qui osent l'affronter. Si bien des gens n'ont pas le succès qu'ils méritent, c'est fort probablement parce qu'ils n'ont pas été rejetés assez souvent.

«Plus j'accepte le risque d'être rejeté, meilleures sont mes chances d'être accepté.»

– J'ai compris!» ai-je répondu, un large sourire illuminant mon visage. Quelques jours plus tard, je me suis porté volontaire pour faire partie de l'équipe de téléphonistes lors d'une collecte de fonds organisée par un organisme de charité. Je ne le faisais pas pour une quelconque rémunération mais pour apporter mon aide à une cause qui en valait la peine... et pour subir quelques rejets salutaires par la même occasion.

Je m'étais rendu compte que mon travail à l'emploi de Xerox ne m'apportait pas un nombre suffisant de refus chaque jour. En téléphonant aux gens en soirée pour solliciter leur argent, j'étais sûr que j'allais être bien servi. Et je savais aussi que, plus on

repousserait mes demandes, plus j'aurais l'occasion de m'améliorer. Et chacun de ces petits ajustements était un pas de plus vers la véritable compétence dans l'art de la vente.

Naturellement, plus je devenais compétent, plus j'obtenais de succès. Trois soirs par semaine, après mon travail chez Xerox, je me rendais dans les bureaux de cette organisation. Pendant une année, j'ai fait ces appels bénévolement. Et dans cette même année, je suis passé d'un congédiement imminent à la première place chez les vendeurs de l'entreprise, titre que j'allais conserver deux années consécutives.

C'est après avoir obtenu ces succès comme vendeur que j'ai décidé de me consacrer à plein temps à mon entreprise de portefeuilles en nylon et Velcro pour surfeurs. Je commençais ainsi mon périple vers le quadrant «P». La leçon que j'ai retenue est que, plus j'acceptais le risque d'être *rejeté*, plus j'augmentais mes chances d'être *accepté*.

Un taux de rejet de 98 %

Avant d'abandonner le thème du rejet, j'aimerais vous livrer certaines réflexions tirées de ma propre expérience sur le sujet. Lorsque j'ai fréquenté pendant quelque temps l'école de gestion, j'ai entendu l'un de mes professeurs dire un jour : « Pour avoir du succès en affaires, vous devez avoir raison au moins 51 % du temps ». À mon avis, il s'agit d'une information inexacte. En fait, vous pouvez avoir énormément de succès avec un taux de réussite bien plus faible que cela.

Ainsi, dans l'industrie du publipostage, si une entreprise qui expédie un million de lettres par la poste obtient un taux de réponse de 2 %, on considère que ce résultat est très positif. Et pourtant, cela veut dire que 98 % des gens ont répondu « non ». Le taux de rejet est de 98 % et on parle ici d'un succès. En réalité, un taux de rejet de *seulement* 98 % dans cette industrie est considéré comme une réussite tout à fait exceptionnelle.

Si vous voulez connaître plus de succès dans n'importe quel aspect de votre vie, exposez-vous au refus et apprenez de vos

erreurs. Les leaders du monde du marketing de réseau vous épauleront dans ce processus. C'est une chance unique qui vous est offerte. Si vous désirez progresser, joignez-vous à une entreprise de marketing de réseau et apprenez à surmonter la peur du rejet. Si vous consacrez les 5 prochaines années à le faire, je peux vous assurer que vous vous en félicitez pour le restant de votre vie.

Cela a été le cas pour moi. Encore aujourd'hui, je continue de rechercher les occasions où je sais bien qu'un grand nombre de personnes n'accepteront pas ce que je leur propose. Ainsi, j'ai appris à parler en public et à paraître à la télévision dans mes propres reportages publicitaires. Voilà pourquoi je continue de m'enrichir jour après jour.

Vendre et enseigner la vente

Le marketing de réseau vous offre un défi plus grand encore que celui qui m'avait été offert chez Xerox. Je peux faire cette affirmation parce que, dans cette entreprise, il me suffisait d'apprendre à vendre pour réussir. Au sein du marketing de réseau, vous devrez aussi enseigner aux autres à le faire. Même si vous êtes un très bon vendeur, vous n'obtiendrez pas beaucoup de succès dans le marketing de réseau si vous ne pouvez pas partager votre savoir-faire avec les autres. En fin de compte, si vous voulez réussir, vous devez aussi être un excellent professeur. Si vous aimez enseigner, vous aurez beaucoup de succès au sein du marketing de réseau.

Partager mes connaissances et mon savoir-faire en affaires, voilà qui est beaucoup plus gratifiant pour moi que la vente pure et simple. L'industrie vous formera pour que vous deveniez à votre tour un enseignant, pas seulement un brillant vendeur. Si vous aimez apprendre et enseigner, alors le marketing de réseau est un secteur idéal pour vous. Voilà pourquoi j'ai intitulé ce livre : *L'École des affaires pour les gens qui aiment aider les gens*.

Les directeurs des ventes ne vendent pas, ils forment des vendeurs

Pendant que je faisais mes recherches sur différentes organisations de marketing de réseau, j'ai rencontré plusieurs personnes

qui travaillaient très dur et avaient de très bonnes aptitudes pour la vente, mais n'obtenaient pas le succès escompté. La raison de leur insuccès était justement qu'ils devaient consacrer énormément d'énergie pour vendre à la place de ceux et celles qui en étaient incapables. Un jour, alors que j'assistais à une présentation organisée par le propriétaire d'une nouvelle entreprise, j'ai constaté que c'est le commanditaire en amont (le parrain) qui faisait toute la présentation. Le nouvel entrepreneur n'a pas dit un mot.

Après la réunion, je suis allé le voir et je lui ai demandé si son leader lui avait déjà consacré du temps afin de lui enseigner les ficelles de la vente. Il m'a répondu : « Non. Il voulait seulement que nous invitions des gens à cette rencontre. Il est le seul à faire de la vente parce qu'il est le meilleur vendeur de nous tous. »

Je me suis tout de suite aperçu des graves lacunes au sein de cette entreprise de marketing de réseau. D'abord, son programme de formation n'était pas sérieux. Il se limitait à proposer une liste de lectures recommandées mais il était clair que très peu de gens les lisaient. En second lieu, il encourageait les gens à fonder de nouvelles entreprises, mais dans le seul but d'y attirer famille et amis. Ces personnes représentaient les nouveaux clients que les meilleurs vendeurs du réseau sollicitaient. Ce n'était pas une école des affaires. C'était tout au plus une école de ventes.

Lorsque j'étais chez Xerox, mon directeur des ventes, Charlie Robinson s'est révélé être l'un des meilleurs professeurs que j'aie eus dans ma vie. J'organisais les rendez-vous avec les clients et Charlie m'accompagnait pour assister à mes présentations. Pendant la rencontre, il demeurait très discret. Par la suite, nous retournions à son bureau pour analyser ma prestation. Nous discutons alors de mes forces et de mes faiblesses. **Après quoi, Charlie me faisait répéter ma présentation à plusieurs reprises afin d'améliorer mes techniques de ventes et, en particulier, mon aptitude à surmonter le refus.** Et c'est de cette manière que je suis devenu un bon représentant des ventes. J'y suis parvenu parce que j'ai eu un professeur hors du commun.

Même si Charlie était un excellent vendeur, lorsqu'il a été promu au rang de directeur des ventes, il s'est transformé en

professeur... et un professeur remarquable en plus. Il restait assis, silencieux, pendant que je parlais au client. À l'occasion, il intervenait pour m'aider mais, la plupart du temps, il me laissait commettre mes erreurs sans intervenir. Voilà ce que l'on doit retenir de l'approche de Charlie Robinson : pour connaître le succès dans le monde du marketing de réseau, on doit être un excellent vendeur, et aussi, un très bon pédagogue. Lorsque vous aurez appris cela, les portes s'ouvriront toutes grandes devant vous.

« Races de vendeurs »

Blair Singer, auteur de *Races de vendeurs** et conseiller chez Rich Dad, est l'un de mes très grands amis depuis plus de 20 ans. Nous avons tous les deux commencé nos carrières comme représentants des ventes à Hawaï. Il s'est joint à la Burroughs Corporation, connue maintenant sous le nom de Unisys, à peu près au moment où je faisais mes débuts chez Xerox. Nous avons été formés tous les deux à l'école de la vente au sein de la grande entreprise.

Blair et moi avons souvent observé que, si plusieurs propriétaires d'entreprises de marketing de réseau étaient d'excellents vendeurs, ils échouaient néanmoins parce qu'ils ne parvenaient pas à devenir de bons directeurs des ventes. Dans le monde de la grande entreprise nord-américaine, les directeurs sont des accompagnateurs, pas seulement des représentants commerciaux.

Dans son livre, Blair discute des « races » de vendeurs que l'on retrouve dans différentes organisations et comment, à chaque « espèce » de représentants, correspond un type particulier de formation. L'auteur explique : « La raison pour laquelle la formation en vente est si importante dans l'industrie du marketing de réseau est qu'en plus d'être un bon vendeur, vous devez également former les autres. Si vous ne pouvez aider les autres à devenir de bons vendeurs, vous n'obtiendrez pas beaucoup de succès dans ce secteur. »

* Note du traducteur : traduction libre du titre *Sales Dogs*.

Les dettes de cartes de crédit

Si tant de personnes sont aujourd'hui ensevelies sous les dettes de cartes de crédit, c'est sans doute en grande partie parce qu'elles ne savent pas vendre. Quand les gens achètent à crédit, c'est leur avenir qu'ils vendent en réalité, c'est-à-dire leur travail futur. Lorsqu'ils utilisent leurs cartes de crédit, ils vendent leurs lendemains en échange de ce qu'ils achètent aujourd'hui. Si les gens sont si endettés de nos jours, c'est parce qu'on leur a montré à être de grands acheteurs, mais non à être de grands vendeurs.

Plutôt que d'hypothéquer votre avenir, je vous suggère de rejoindre les rangs d'une entreprise de marketing de réseau pour apprendre l'art de la vente. Si vous apprenez à vendre et à bâtir un réseau de marketing qui connaît le succès, vous pourrez utiliser votre carte de crédit pour acheter tout ce dont vous avez envie, et en régler le solde à la fin de chaque mois. Cela me semble beaucoup plus sensé que de vendre votre futur. Il n'y a pas beaucoup d'avenir pour ceux qui le font.

En résumé

En termes simples, l'aptitude à la vente est nécessaire pour tout le monde. Même ma chatte doit vendre. En fait, elle est plus douée que la plupart des gens. Si j'oublie sa présence un matin, elle me fera savoir sans délai ce dont elle a besoin. Les êtres humains ne sont pas formés à agir comme cela. L'expérience au sein du marketing de réseau ressuscitera votre aptitude à obtenir de la vie ce qui vous est nécessaire. Vous y apprendrez non seulement l'art de la vente, mais aussi comment partager ce savoir-faire avec les autres.

La prochaine valeur

Dans le chapitre suivant, nous verrons comment le marketing de réseau peut vous aider à développer vos talents de leader. Comme père riche le disait si bien : « Dans le quadrant "P", le leadership n'est pas une qualité souhaitable, il est essentiel ».

CHAPITRE 8

Valeur n° 6 : Le leadership

Mes deux « pères » étaient de grands leaders, chacun à leur façon. Mon vrai père était à la tête du système d'éducation de l'État d'Hawaii. C'était un bon orateur et il a travaillé sans relâche à l'amélioration de la qualité de l'éducation pour les enfants de cet État. Mon père riche était aussi un grand meneur d'hommes et de femmes. Il a su inspirer ses employés et les investisseurs qui l'ont aidé à bâtir son empire commercial.

Lorsque je suis revenu du Viêt Nam, mon père riche m'a rappelé l'importance de cultiver mes habiletés de leadership. Il disait : « Les leaders font ce que la plupart des gens ont peur de faire. » Cela explique sans doute pourquoi le quadrant « P » est si peu fréquenté. Dans ce chapitre, je discuterai de la valeur du leadership, de celui que vous développerez en participant au monde du marketing de réseau.

Mon père riche m'a encouragé à faire partie de fusiliers marins et à aller combattre au Viêt Nam pour y développer mes talents de leader. J'ai constaté alors que les vrais leaders n'étaient pas les durs, les forts en gueule ou ceux qui étaient physiquement intimidants. Dans le feu de l'action, les véritables chefs étaient souvent des individus calmes, braves et qui, lorsqu'ils nous

parlaient, s'adressaient à notre cœur et à notre raison. Le marketing de réseau vous aidera à acquérir ces qualités.

Le leadership n'est pas seulement une qualité souhaitable... c'est une nécessité vitale

Mon père riche me disait aussi: «Il y a des leaders dans les quatre quadrants du diagramme. Mais il n'est pas nécessaire d'être un meneur pour réussir dans certains d'entre eux. Dans le quadrant «P», toutefois, c'est indispensable. Pour être propriétaire d'entreprise, le leadership n'est pas seulement une qualité souhaitable... c'est une nécessité vitale!» Et il poursuivait: «L'argent n'est pas nécessairement attiré par les entreprises qui offrent les meilleurs services et les meilleurs produits. L'argent afflue là où se trouvent les meilleurs leaders et les équipes de direction les plus dynamiques.»

Si vous jetez un coup d'œil au *Quadrant du CASHFLOW*, vous verrez qu'on y retrouve des leaders dans chaque région du diagramme.



Mon père pauvre, par exemple, était un leader dynamique du quadrant «E», tandis que mon père riche était un meneur de premier plan des quadrants «P» et «I». Dès mon plus jeune âge, mes deux pères m'ont inculqué l'importance de développer mes qualités de leadership. Ils m'ont ainsi tous les deux encouragé à me joindre au mouvement scout, à pratiquer des sports d'équipe et à m' enrôler dans l'armée.

Quand je repense à la formation qui a le mieux contribué à ma réussite professionnelle et financière, je dirais sans hésiter que ce ne sont pas les matières que j'ai étudiées à l'école, mais la formation reçue dans le scoutisme, les sports et l'armée. Les connaissances acquises à l'école ont joué un rôle beaucoup moins important.

En 1974, lorsque je me suis éloigné pour la dernière fois de ma base des fusiliers marins, laissant derrière moi le monde militaire pour entrer dans celui des affaires, je me souviens de m'être posé la question suivante : « *Est-ce que mes qualités de leader seront adéquates pour réussir en affaires ?* » Si vous connaissez déjà mon histoire, vous savez que toutes ces expériences ne m'avaient pas encore suffisamment préparé aux défis qui m'attendaient dans l'univers du quadrant « P ». J'avais encore beaucoup à apprendre.

La raison pour laquelle mes habiletés de leadership militaire se sont révélées inadéquates dans le contexte des affaires est simplement que les règles, le contexte et l'environnement sont très différents dans ces deux mondes. Lorsque nous nous préparions à aller combattre, nous étions pleinement conscients qu'un mauvais leadership pourrait mettre en danger la vie des soldats dans le feu de l'action. Dans le monde des affaires, si vous êtes un patron incompetent, des clients insatisfaits vous traîneront peut-être devant les tribunaux ou le syndicat des employés pourrait vous mettre des bâtons dans les roues, sans plus.

Au combat, nous étions motivés par la peur de mourir, la solidarité envers notre peloton et l'importance de notre mission. Dans la vie civile, je me suis rendu compte que les gens étaient animés par des valeurs diamétralement opposées. Dans les affaires, c'est la *sécurité*, et non pas la *liberté*, qui compte. Le sens d'une *mission* est remplacé par le désir de gagner de l'*argent*. Et le *leadership* cède le pas à la *gestion* comme mode de prise de décisions. Ces différences ont fait en sorte que j'ai eu beaucoup de mal à m'adapter au monde des affaires, et que je continue encore aujourd'hui à éprouver des difficultés.

Oui, je sais bien qu'à l'occasion de rencontres avec les employés, les dirigeants parlent de la mission de l'entreprise, de l'importance de l'esprit d'équipe et de bien d'autres grands idéaux. En réalité, on peut affirmer que les salaires, les avantages sociaux et la sécurité d'emploi sont les seuls éléments qui assurent une certaine «loyauté envers l'employeur. Lorsque j'ai commencé à observer les entreprises de marketing de réseau, j'ai découvert qu'un grand nombre de dirigeants affichaient les mêmes valeurs fondamentales qui animaient les meilleurs leaders militaires. Ils attachaient une réelle valeur à leur mission, à l'équipe qu'ils dirigeaient et à la liberté.

La plupart des leaders de l'industrie du marketing de réseau que j'ai rencontrés, jeunes ou vieux, étaient vraiment inspirants. Ils étaient différents de la plupart des gestionnaires que l'on retrouve dans le monde de la grande entreprise, qui se présentent comme des chefs, mais qui sont loin d'en démontrer les qualités.

Les gestionnaires ne sont pas des leaders

L'une des forces du marketing de réseau, à mon sens, est la formation au leadership que vous y recevrez. Vous bénéficierez de la formation, de l'accompagnement et des occasions de développer l'une des compétences les plus importantes en affaires, essentielles pour obtenir du succès dans le quadrant «P». Et ces compétences sont fort différentes de celles que l'on retrouve dans les quadrants «E» et «T».

Soyons clairs ici. Les compétences en gestion sont très importantes, mais vous devez connaître la différence entre la gestion et le leadership. Vous devez également savoir quand il convient d'être un bon gestionnaire et à quel moment il est nécessaire de démontrer le caractère d'un vrai leader. Comme mon père riche avait l'habitude de dire : «Les gestionnaires ne sont pas nécessairement de bons leaders, et les meneurs ne font pas nécessairement de bons gestionnaires.»

Je vois très souvent des gens provenant des quadrants «E» et «T» éprouver des difficultés à faire le saut dans le quadrant «P». Il

s'agit souvent de personnes possédant de grandes compétences techniques ou de solides qualités de gestionnaires, mais qui malheureusement manquent d'aptitudes sur le plan du leadership.

Un jour, un individu qui m'avait été présenté par un ami vint me voir parce qu'il voulait obtenir du financement pour ouvrir son propre restaurant. C'était un chef très compétent, possédant une excellente formation et de nombreuses années d'expérience en fine cuisine. Son concept était innovateur et unique en son genre, son plan d'affaires bien rédigé, l'emplacement bien choisi et la perspective d'une clientèle fidèle qui ne manquerait pas de le suivre dans son nouvel établissement paraissait assurée. Cependant, il devait trouver un investisseur prêt à risquer 500 000 \$ dans son projet.

Cette proposition d'investissement avait été formulée 5 ans auparavant et je dois dire qu'elle semblait très prometteuse. Pourtant, tous ceux à qui il s'était adressé avant moi avaient refusé d'investir dans son projet. Aujourd'hui encore, il travaille dans le même restaurant où il continue de jouir d'une excellente réputation comme chef cuisinier. Et il est toujours à la recherche du capital qui lui permettrait de se lancer en affaires. Je ne sais ce qui rend les autres investisseurs potentiels hésitants face à son projet, mais je sais pourquoi je ne voulais pas y risquer mon argent. Voici mes raisons :

Première raison : Même s'il avait de l'expérience, du charme et du charisme, il ne possédait pas les aptitudes de leadership essentielles pour inspirer confiance. Il était apte à mettre sur pied un restaurant et à le diriger avec succès, mais je doutais qu'il puisse en faire le premier maillon d'une grande chaîne de restauration. Il trahissait toujours son manque de confiance par cette petite phrase : « Je vais réussir, mais j'aurai toujours un petit restaurant ».

En d'autres termes, il avait de bonnes qualités de gestionnaire, mais ne possédait pas le *leadership* nécessaire pour mettre un plan de grande envergure à exécution. Il aurait eu besoin d'un partenaire possédant un solide sens des affaires pour l'épauler

mais il tenait à faire cavalier seul. Il était l'exemple typique d'une personne qui désire faire le saut du quadrant «E» au quadrant «T». Celle-ci préfère bâtir son entreprise de rêve à sa guise.

Deuxième raison : Si vous observez de nouveau le *Quadrant du CASHFLOW*, vous pouvez vous demander ce qui différencie vraiment le quadrant «T» du quadrant «P». La différence, c'est l'envergure. Par exemple, si vous entendez quelqu'un dire: «Je veux ouvrir un casse-croûte où je vendrai des hamburgers au coin de la 6^e Rue et de la rue Vine», vous pouvez être assuré que cet individu a de fortes chances de rester prisonnier du quadrant «T» encore longtemps.

Par contre, supposons qu'une autre personne vous aborde et vous annonce: «Je veux vendre des hamburgers sur toutes les grandes avenues commerciales de toutes les grandes villes du monde et j'appellerai cette entreprise McDonald's», vous saurez tout de suite que l'entreprise projetée appartient au quadrant «P».

On peut donc conclure qu'il s'agit de la même affaire mais à partir de quadrants différents. Mon père riche aurait dit: «Le nombre de coins de rues où le restaurant sera présent reflète simplement la différence dans la qualité du leadership des deux entreprises».

Par conséquent, je n'ai pas investi parce que je craignais de ne jamais pouvoir récupérer mon argent. Même si le projet avait de bonnes chances de connaître du succès, il était condamné à rester modeste. En outre, si je devais éventuellement reprendre possession de mon investissement, je savais qu'il me faudrait attendre une longue période de temps. Si vous demandez l'opinion d'investisseurs professionnels, ils vous diront qu'ils ne sont pas tant intéressés par la qualité d'un tel restaurant, mais bien par la rapidité de sa croissance.

Troisième raison : La troisième raison qui a motivé mon refus était que je ne voyais pas l'avantage de risquer mon capital dans un restaurant aux dimensions modestes. J'aurais été bien plus enthousiasmé si on m'avait fait miroiter la possibilité de multiplier mon investissement de 500 000 \$ par 10 ou 20, et de réaliser

des profits de dizaines de millions de dollars. Le manque de leadership de l'entrepreneur m'a convaincu que ma mise de fonds ne croîtrait jamais beaucoup.

Voilà le prix à payer lorsque vous n'avez pas le cran nécessaire et le leadership pour faire passer une entreprise du quadrant «T» à une entreprise du quadrant «P». Comme mon père riche le disait : «L'argent n'est pas dirigé vers les entreprises qui offrent les meilleurs produits et services. Il afflue vers les entreprises qui possèdent les meilleurs leaders et les équipes de gestion les plus dynamiques.»

Quatrième raison : La quatrième raison pour laquelle je n'ai pas investi dans son projet, c'est qu'il lui fallait être le point de mire de sa petite équipe. Il avait un problème d'ego. Comme mon père riche le répétait souvent : « Si vous êtes le leader tout en étant la personne la plus compétente de votre équipe, alors vous êtes en difficulté ».

Ce que mon père riche voulait dire, c'est que dans plusieurs petites entreprises du quadrant «T», la tête dirigeante est aussi la tête pensante. Par exemple, lors d'une visite chez le médecin ou le dentiste, vous vous adressez directement à ces professionnels pour obtenir des soins, et non pas à la réceptionniste ou à un assistant.

Dans l'univers du quadrant «P», les habiletés de leadership sont nécessaires tout simplement parce que le chef d'entreprise doit composer avec des personnes qui sont, en règle générale, plus brillantes, plus expérimentées et plus compétentes dans leur domaine respectif que celui ou celle qui les dirige. Par exemple, j'ai souvent été témoin de la façon dont mon père riche, un homme qui n'avait pas de diplôme, réussissait à travailler avec des banquiers, des avocats, des comptables, des conseillers financiers, etc., dans le cadre de ses activités.

En effet, ces gens étaient, pour la plupart, détenteurs de maîtrises ou même de doctorats. En d'autres mots, en tant que chef d'entreprise, il devait mener et diriger des gens qui étaient plus instruits que lui dans une grande variété de domaines essentiels à

la bonne marche de ses affaires. De la même manière, il devait souvent négocier avec des personnes bien plus riches que lui pour trouver le financement nécessaire à ses projets.

Les premiers de classe au service des étudiants moyens

Dans bien des cas, une personne du quadrant «T» interagit seulement avec des clients, des collègues – d'autres médecins ou avocats par exemple –, et leurs subordonnés. Pour réussir la transition avec le quadrant «P», il est souvent nécessaire de faire des progrès considérables en ce qui a trait aux capacités de leadership.

Il n'est pas question ici d'un surcroît de compétences spécialisées. Si vous êtes un grand leader, vous pourrez vous permettre d'embaucher les gens brillants dont une entreprise a besoin pour croître, tels les avocats, comptables, gestionnaires, cadres supérieurs, vice-présidents et ingénieurs.

Comme je l'ai déjà dit en boutade dans un livre précédent, les premiers de classe travaillent pour les étudiants moyens et les bons deuxièmes de leur promotion deviennent fonctionnaires! Et si vous n'obteniez que des «C» à l'université, consolez-vous en vous disant qu'il s'agit de la première lettre du mot «Communication», une autre habileté que les grands dirigeants utilisent pour obtenir le rendement maximum des premiers de classe qu'ils embauchent.

Le leadership n'est pas une qualité souhaitable... c'est une nécessité vitale

Un jour, cet ami restaurateur m'a téléphoné pour connaître les motifs de mon refus d'investir dans son projet. Je lui ai plus ou moins énuméré les raisons discutées ci-dessus. Froissé et un peu amer, il a lancé: «Mais j'ai la meilleure formation culinaire qu'il soit possible d'avoir. J'ai fait mes études à la même école que les plus grands chefs du monde. Je possède des années d'expérience, pas seulement dans les cuisines, mais aussi en gestion de restaurant. Comment pouvez-vous affirmer que je manque de leadership?»

« Dans une entreprise en pleine expansion, les habiletés de leadership sont essentielles. »

J'ai essayé de lui expliquer patiemment que l'argent, la confiance et le leadership allaient de pair. Il a commencé à saisir mon point de vue mais j'avais l'impression qu'il était loin d'avoir tout compris. Finalement, il m'a dit : « Mais pourquoi devrais-je démontrer des qualités de leader ? Après tout, j'ai acquis une excellente formation et plusieurs années d'expérience ! »

Lorsque je lui ai conseillé de se joindre à une entreprise de marketing de réseau pour se familiariser avec les affaires, se doter d'une formation commerciale et développer ses qualités de leadership, il s'est mis en colère : « Je suis dans la restauration. Je n'ai que faire d'une formation en affaires ou dans le développement du leadership ! »

Je me suis alors rendu compte que, pour lui, l'amélioration continue de ses compétences en affaires, et de ses qualités personnelles pour diriger les gens, étaient des choses souhaitables, mais non essentielles. Selon mon père riche, au contraire, cultiver ses aptitudes au leadership est une nécessité vitale. Dans le monde du quadrant « P », personne ne peut s'y soustraire.

La meilleure formation du monde

Comme je l'ai mentionné au début de cet ouvrage, la formation d'affaires offerte dans certaines entreprises de marketing de réseau pourrait se révéler l'une des plus importantes valeurs que j'ai découvertes. Je n'exagère pas en affirmant qu'elle pourrait changer votre vie à jamais. J'y ai aussi trouvé certains des meilleurs programmes d'initiation aux affaires et de formation au leadership qui existent. Une telle formation n'a pas de prix pour quiconque désire migrer des quadrants « E » ou « T » vers le quadrant « P ».

Depuis que j'ai fait des recherches et que je me suis débarrassé de mes préjugés envers cette industrie, j'ai rencontré plusieurs entrepreneurs formés dans le monde du marketing de

réseau. Récemment, j'ai fait la connaissance d'un jeune homme qui a gagné des millions de dollars grâce à son entreprise informatique. Il m'a alors raconté : « Pendant des années, je n'étais qu'un jeune programmeur comme tant d'autres. Un jour, un ami m'a invité à une réunion et, par la suite, j'ai adhéré à son entreprise de marketing de réseau. Pendant près de six ans, je n'ai fait qu'assister à des rencontres, participer à des événements, lire des livres et écouter des cassettes audio. Aujourd'hui, j'ai des centaines de ces cassettes et des piles de livres dans mes placards. »

« J'ai laissé mon emploi de programmeur lorsque mon entreprise a commencé à générer suffisamment de revenus. Mettant à profit ce que j'avais appris, j'ai alors démarré ma propre firme d'informatique. Trois ans plus tard, mon entreprise a lancé sa première émission d'actions ce qui m'a permis de récolter plus de 48 millions de dollars, après impôts. Je n'y serais jamais parvenu sans la formation que j'ai reçue de cette entreprise de marketing de réseau. J'y ai vraiment trouvé le meilleur programme d'éducation aux affaires et de développement du leadership du monde. »

Les leaders s'adressent à votre esprit

Au cours de mes recherches, j'ai assisté à plusieurs rencontres et à de nombreux rassemblements de grande envergure organisés par les chefs de file du marketing de réseau. Lors de ces occasions, j'ai entendu certains des plus grands leaders de l'industrie. Ils faisaient tous preuve d'une grande force de persuasion, inspirant chez les autres le désir de découvrir leur propre grandeur personnelle.

En écoutant ces témoignages de personnes d'origine modeste qui s'étaient enrichies au-delà de leurs espérances les plus folles, j'ai alors compris qu'on y enseignait exactement ce que mon père riche m'avait toujours encouragé à faire : me lever et de devenir à mon tour un leader.

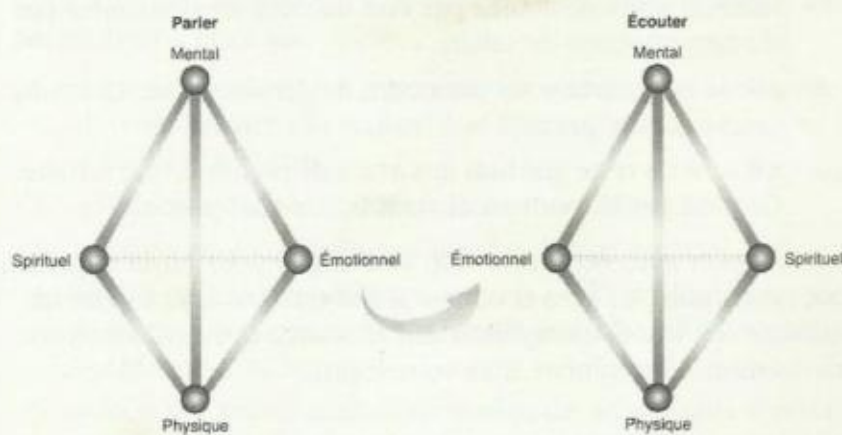
Même si, au départ, il y était beaucoup question d'argent, on incitait aussi les gens à sortir de leurs coquilles, à surmonter leurs peurs et à se lancer à la poursuite de leurs rêves... ces rêves qui

font que la vie vaut la peine d'être vécue. Plusieurs orateurs utilisent ces mêmes mots, *rêves* ou *plus de temps avec sa famille*, ou encore *liberté* dans leurs discours. Mais ceux qui nous inspirent assez de confiance pour que nous les suivions sont rares. Nous les suivrons seulement si nous sommes gagnés par leur leadership.

Détruire votre esprit

Plus tôt dans ce livre, j'ai utilisé le diagramme suivant pour expliquer la valeur d'une formation qui peut bouleverser le cours d'une vie. Je discutais alors de la puissance d'une formation qui va au-delà de l'intellect, d'une formation qui vous transforme sur les plans mental, émotionnel, spirituel et physique.

Toutes les formes d'éducation ne sont malheureusement pas aussi complètes. Le diagramme suivant montre comment il est possible de se servir des émotions pour contrôler le comportement des individus.



Mes premiers professeurs utilisaient plusieurs techniques mentales pour provoquer la crainte chez moi. C'est cette peur qui me motivait à travailler dur pour obtenir de bonnes notes. En vieillissant, j'ai rencontré plusieurs personnes qui faisaient usage de stratagèmes psychologiques de même nature. Le but est toujours le même, c'est-à-dire faire agir les autres dans le sens désiré.

Les exemples suivants illustrent la manipulation des émotions en communication :

1. « Si vous n'obtenez pas de bonnes notes, vous ne décrocherez pas un bon emploi plus tard. »
2. « Si vous ne vous présentez pas au travail à l'heure, vous serez renvoyé. »
3. « Si vous m'écrivez, je vous promets que vous ne perdrez pas vos prestations de sécurité sociale. »
4. « Soyez prudent. Ne prenez pas de risques inutiles. »
5. « Joignez-vous à mon entreprise. Vous pourrez faire beaucoup d'argent rapidement. »
6. « Laissez-moi vous montrer comment on devient riche sans efforts. »
7. « Faites ce qu'on vous dit et tout ira bien. »
8. « Comme vous le savez, l'entreprise traverse une période difficile. Si vous ne voulez pas être licencié, ne demandez pas d'augmentations de salaire. »
9. « Vous ne pouvez vous permettre de démissionner. Qui vous paiera autant que moi ? »
10. « Il ne vous reste que huit ans avant de prendre votre retraite. Ce n'est pas le moment de vous faire remarquer. »

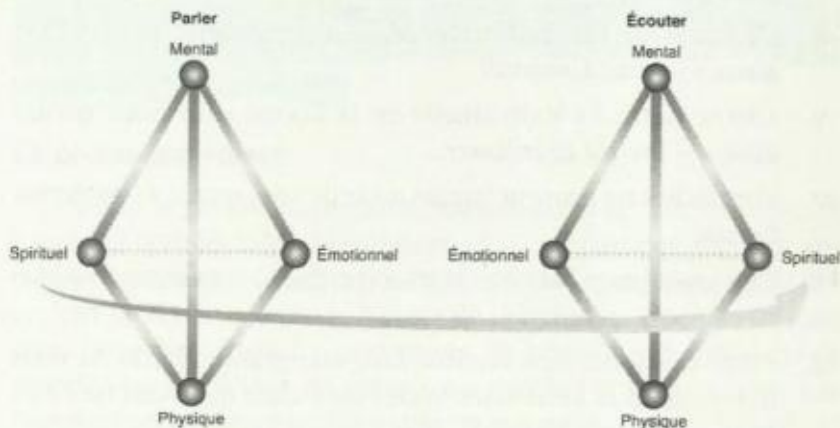
À mon avis, on utilise trop souvent la peur ou la cupidité pour manipuler les gens et obtenir d'eux certains comportements. Lorsque les émotions représentent la source principale de votre motivation, elles minent alors votre esprit.

Les vrais leaders font appel à votre esprit

Lorsque j'étais au Viêt Nam, une grande partie des communications étaient fondées sur des appels à nos émotions. Mais ce qui distinguait les grands leaders, c'est qu'ils parvenaient à s'adresser à notre esprit. Ils allaient au-delà de notre peur de mourir et parlaient directement à notre âme, cette partie de nous qui est toute puissante et invincible. Voici quelques exemples de

LE LEADERSHIP

paroles prononcées par de grands dirigeants, des mots qui vont au-delà de la peur et parlent à l'esprit. Le diagramme ci-dessous illustre cette forme de communication.



Vous connaissez sans doute quelques-unes de ces citations qui s'adressent à ce qu'il y a de plus élevé en nous. Plusieurs appartiennent à l'histoire.

1. « Il sera bientôt arrivé le moment de vérité où les Américains devront décider s'ils veulent être libres ou vivre en esclaves. »
– *George Washington*
2. « Pour moi, c'est la liberté ou la mort. » – *Patrick Henry*
3. « Souvenez-vous du Fort Alamo' ! » – *Un cri de guerre texan*
4. « Il y a de cela quatre-vingt-sept ans... ». Et aussi « Est-ce que je ne détruis pas mes ennemis quand je m'en fais des amis. »
– *Abraham Lincoln*
5. « Vous ne pouvez maintenir quelqu'un au sol sans y rester avec lui. » – *Booker T. Washington.*

* Note du traducteur : Dans l'histoire américaine, le fort Alamo, dans la ville historique de San Antonio (Texas), qui a été encerclé et assiégé en 1836 par 7 000 soldats mexicains. Défendu par quelques centaines d'Américains du Texas, le fort a résisté longtemps aux troupes assiégeantes, mais il a dû, après 15 jours de lutte épuisante, céder aux forces supérieures des Mexicains. Dans l'héroïque défense du fort, tous les Américains combattants se sont fait massacrer, non sans avoir préalablement infligé de lourdes pertes à l'ennemi mexicain.

6. « Ne demandez pas ce que votre pays peut faire pour vous... »
– *John F. Kennedy*
7. « J'ai fait un rêve... » – *Martin Luther King*
8. « Vaincre est une habitude. Malheureusement, perdre l'est aussi. » – *Vince Lombardi*
9. « Seule notre foi individuelle en la liberté peut nous garder libre. » – *Dwight Eisenhower*.
10. « Les lâches ne peuvent jamais avoir de sens moral. » – *Mahatma Gandhi*
11. « Ne soyez pas si humble. Vous n'êtes pas si important. » – *Golda Meir*
12. « Être puissant, c'est comme être une grande dame. Si vous devez dire aux autres que vous l'êtes, c'est que vous ne l'êtes pas. » – *Margaret Thatcher*.
13. « Ne laissez pas ce que vous ne pouvez faire, vous empêcher de faire ce que vous pouvez. » – *John Wooden*
14. « Mon meilleur ami est celui qui fait ressortir ce qu'il y a de meilleur en moi. » – *Henry Ford*
15. « N'essayez pas de devenir un homme à succès. Essayez de devenir un homme de valeur. » – *Albert Einstein*

En résumé : les différents types de leaders

Les programmes d'éducation au leadership au sein du marketing de réseau produisent un tout nouveau type de meneur, différent de celui que l'on retrouve dans les autres organisations. L'armée encourage le développement de leaders qui inspirent aux hommes et aux femmes le désir de défendre leur patrie. Le monde des affaires favorise l'émergence de leaders qui motivent leur équipe pour vaincre la compétition. Dans le monde du marketing de réseau, les leaders influencent les autres en étant de grands pédagogues. Ils leur montrent comment transformer leurs rêves en réalités. Plutôt que d'écraser l'ennemi ou la compétition, ces leaders enseignent qu'il est possible d'accéder à la prospérité sans rien enlever à personne, bien au contraire.

Ces trois types de leaders s'adressent tous à l'esprit humain, mais ils le font d'une manière différente. Si vous aimez former, influencer et inspirer les gens en leur montrant le chemin, afin de leur offrir la chance d'accéder à un monde d'abondance, sans avoir à écraser la « compétition », alors le monde du marketing de réseau est fait pour vous.

La prochaine valeur

Dans le prochain chapitre nous verrons la différence entre *l'argent* et la *richesse*. Malheureusement, la plupart des gens ont appris qu'ils doivent travailler pour gagner de l'argent alors qu'ils devraient plutôt se consacrer à créer de la richesse. Une des raisons pour laquelle plusieurs personnes ne réussissent pas dans le monde du marketing de réseau est qu'elles y sont attirées par l'appât d'un gain rapide. Elles laissent passer la chance qui leur est offerte d'accéder à la vraie richesse. Comme le disait mon père riche: « Les riches ne travaillent pas pour gagner de l'argent. Ce sont les pauvres et les gens de la classe moyenne qui le font ».

CHAPITRE 9

Valeur n° 7 : Ne travaillez pas pour l'argent

Sur les ondes d'une émission de radio interactive, un auditeur m'a posé la question suivante :

«Je suis ingénieur électricien et je travaille pour un grand manufacturier d'ordinateurs de Silicon Valley. Comme vous le savez sans doute, l'industrie de la haute technologie connaît une période très difficile, en particulier ici, en Californie. Je n'ai pas encore été licencié mais on m'a demandé d'accepter une diminution salariale et une réduction de mes heures de travail.

«On sait aussi à quel point les résidences sont chères dans la région de la baie de San Francisco. Mes paiements hypothécaires sont presque aussi élevés que mon chèque de paie qui vient d'ailleurs d'être amputé. Je crains de perdre ma maison si je subis une autre diminution de salaire. Et comme un malheur n'arrive jamais seul, mon plan de retraite, composé de valeurs mobilières, a subi les effets dévastateurs du récent krach boursier. Qu'est-ce que je devrais faire, selon vous?»

Ma toute première réaction a été de lui poser la question suivante : «Avez-vous essayé de vendre votre maison ?

– Oui, je l'ai fait, répondit mon interlocuteur. Mais la valeur de ma propriété a diminué de telle sorte que, si je devais la vendre,

c'est moi qui devrais payer l'acheteur. De plus, il faudrait me loger ailleurs et le montant des loyers dans la région est comparable à celui de mes paiements hypothécaires.

– Que fait votre femme ? lui ai-je demandé.

– Elle travaille dans un centre de la petite enfance. Ils éprouvent aussi des difficultés car plusieurs familles ont quitté la région. Son emploi est assuré mais son salaire n'est pas très élevé.

– Pourquoi ne cherche-t-elle pas un emploi mieux rémunéré ?

– Elle le voudrait bien mais l'un des avantages de conserver cet emploi est que nos deux enfants sont gardés gratuitement dans ce centre. Si nous devions en assumer le coût, cela annulerait l'augmentation de salaire qu'elle pourrait obtenir dans un nouvel emploi.

– Avez-vous pensé à démarrer votre propre entreprise à temps partiel à la maison ?

– Nous sommes pratiquement sans le sou. Comment lancer une affaire sans capital ?

– Avez-vous songé, votre femme et vous, à démarrer une entreprise de marketing de réseau à domicile ? Cela ne demande pas une très grosse mise de fonds et, de plus, on vous offrira certainement la formation nécessaire.

– Oh oui ! nous avons jeté un coup d'œil sur ces combines, un genre d'arnaques, mais au départ elles ne paient rien du tout. On s'attend à ce que les gens y consacrent deux ou trois années de travail sans gagner grand-chose. Nous avons besoin d'argent aujourd'hui, pas dans deux ou trois ans. »

L'animateur nous a interrompus parce que l'émission était maintenant terminée. L'auditeur et moi n'avons jamais eu l'occasion de poursuivre cette conversation.

J'ai relaté cet échange téléphonique simplement pour mettre en évidence une différence de valeurs fondamentales. Cette personne avait manifestement besoin d'argent et j'éprouvais

beaucoup d'empathie envers cette famille en difficulté. Comme certains d'entre vous le savent déjà, ma femme et moi avons été complètement fauchés, et même temporairement sans abris, à une certaine époque de notre vie. Je sais donc ce que cela signifie de se trouver dans le besoin.

Pourtant, Kim et moi avons été en mesure de devenir financièrement indépendants en moins de 10 ans parce que nous connaissions la différence entre l'argent et la richesse. Si vous désirez savoir de quelle manière nous y sommes parvenus, vous pouvez lire notre histoire dans le livre de la série Père riche, Père pauvre : *Rich Dad's Retire Young Retire Rich*. L'autre livre de cette même série : *Le Quadrant du CASHFLOW* débute par l'histoire de notre pire année, en 1985, alors que nous nous sommes retrouvés à la rue.

Je mentionne ces deux livres simplement pour vous montrer à quel point je ne suis pas indifférent à la situation des gens qui se retrouvent dans une extrême pauvreté. Ces deux volumes décrivent le moyen que nous avons utilisé pour nous sortir de cette impasse financière. Je peux vous assurer que Kim et moi savons parfaitement bien comment on peut se sentir lorsqu'on est démunis et pourquoi il est préférable d'être financièrement indépendants. Pour nous, vivre sans ressources suffisantes a été une expérience terrible. Nous en avons beaucoup souffert, pas seulement sur le plan monétaire, mais dans tous les aspects de notre vie. Notre mariage, notre confiance dans la vie et notre estime de nous-mêmes ont été mis à rude épreuve.

Trois façons de vivre

Longtemps après la fameuse émission radiophonique, le sentiment que j'avais éprouvé lors de ma conversation avec ce jeune père de famille a continué de me hanter. Comme je l'indiquais précédemment, la communication entre humains est possible au niveau de l'esprit ou des émotions. Dans ce cas, nous étions sur la même longueur d'onde et la peur était l'émotion dominante. Je ressentais cette peur autant que mon interlocuteur, et cela me faisait mal car elle m'était familière.

La valeur dont il est question dans ce chapitre concerne les émotions. Kim et moi sommes très conscients que, dans les questions d'argent, il y a trois grandes émotions qui interviennent. Il y a aussi trois manières de composer avec elles.

1. La peur. Lorsque Kim et moi nous sommes retrouvés à la rue, sans argent, nous étions sous le coup d'une peur terrible, une peur paralysante. Elle était si intense qu'elle nous assommait littéralement. J'ai revécu cette même émotion en écoutant ce jeune père de famille aux prises avec ses difficultés financières. Je reconnaissais bien cette émotion que j'avais jadis éprouvée, dès ma plus tendre enfance, au sein de ma famille. Mes parents ont été pauvres et dans le besoin pendant la majeure partie de leur mariage. La sensation de ne jamais avoir suffisamment d'argent pour vivre planait comme un lourd nuage au-dessus de nos têtes.

2. La colère et la frustration. La colère et la frustration sont des sentiments qui naissent du manque d'argent, quand vous devez quand même aller travailler... alors que vous aimeriez mieux faire autre chose. Une personne possédant un bon emploi et touchant un généreux salaire peut aussi ressentir ces émotions, si elle n'a pas les moyens de cesser de travailler. Et c'est alors que la frustration s'installe. Cette personne sait bien que, si elle arrête de travailler, tout son univers s'effondrera. Elle se dit : *« Je ne peux me permettre de laisser tomber car mes créanciers viendront tout saisir. »* Elle se répète constamment : *« Je ne tiendrai jamais le coup jusqu'aux vacances »*. Ou encore : *« Seulement 10 années encore et je prendrai enfin ma retraite »*.

3. Une émotion de joie, de paix et de contentement. Une troisième façon de vivre est dans la paix de l'esprit sachant que, peu importe que vous travailliez ou non, il y aura toujours amplement d'argent qui affluera vers vous. Depuis 1994, année où Kim et moi avons vendu notre entreprise et pris notre retraite, c'est dans cette atmosphère de sérénité que nous baignons. Kim avait 37 ans et j'en avais 47. Pour moi, il s'agit d'une sensation, d'une façon de vivre, pour laquelle il vaut la peine de faire des efforts. Nous travaillons encore aujourd'hui, sachant toutefois que

nous n'y sommes pas contraints. Nous pouvons arrêter à tout moment et nous disposerons néanmoins de tout l'argent nécessaire, et même plus encore, jusqu'à la fin de nos jours. Voilà une merveilleuse sensation.

La différence entre l'argent et la richesse

Ce que j'aurais voulu dire à ce jeune père de famille, au cours de l'entrevue téléphonique, est qu'il n'était pas au bout de ses peines s'il continuait à travailler de cette manière pour joindre les deux bouts. Lorsque je lui ai suggéré de démarrer avec son épouse une entreprise de marketing de réseau à temps partiel, je pensais qu'il était temps pour lui de mettre fin à ses efforts futiles dans l'espoir d'obtenir un salaire plus élevé. Il lui fallait dès maintenant commencer à créer de la richesse.

Lorsqu'il m'a dit : « Oh oui ! nous avons jeté un coup d'œil sur ces combines, un genre d'arnaques, mais au départ elles ne paient rien du tout. On s'attend à ce que les gens y consacrent deux ou trois années de travail sans gagner grand-chose. Nous avons besoin d'argent aujourd'hui, pas dans deux ou trois ans », je savais qu'il devait opter pour un changement de valeurs s'il espérait voir sa qualité de vie s'améliorer un jour.

En d'autres mots, j'étais persuadé que sa femme et lui avaient la capacité de gagner suffisamment d'argent pour entreprendre une nouvelle vie. Mais s'ils ne changeaient pas leurs valeurs fondamentales, ils passeraient probablement le reste de leurs jours dans la situation n° 2 décrite ci-dessus, vivant dans la peur et l'anxiété. C'est ce qui arrive généralement à ceux et celles qui travaillent pour gagner de l'argent, plutôt que pour créer de la richesse.

Qu'est-ce que la richesse ?

Dans mes livres précédents, et dans les produits de l'entreprise *Rich dad*, je mentionne souvent que la richesse ne se mesure pas sous l'angle de l'argent. Elle se calcule plutôt en unités de temps. Notre définition est la suivante :

« Votre richesse est la période de temps pendant laquelle vous pouvez vivre sans travailler. »

Par exemple, si ce que je possède se limite à 1 000 \$, et que mes dépenses s'élèvent à 100 \$ par jour, alors ma « richesse » est de 10 jours. Si mes dépenses journalières s'élèvent à 50 \$, ma richesse s'élève à 20 jours. Cet exemple est simpliste mais il illustre bien ce que j'entends lorsque je dis que la richesse s'exprime en temps plutôt qu'en argent. À cet égard, la santé et la richesse sont semblables.

Nous avons tous déjà entendu des histoires de médecins annonçant à leur patient : « Vous en avez pour six mois à vivre ». Le médecin donne au patient une évaluation de sa santé, qu'il mesure en temps. Je connais une personne qui est si endettée qu'elle évalue sa richesse ainsi : « J'ai un retard de deux mois ! » Autrement dit, cette personne vit avec de l'argent qu'elle doit à quelqu'un d'autre, donc avec du temps emprunté.

On dit généralement qu'une famille nord-américaine typique est à moins de trois chèques de paye de la faillite. Comme les salaires sont versés généralement à toutes les deux semaines, cela veut dire que la richesse de la famille moyenne est de 42 jours. Ce délai écoulé, son niveau de vie commence à baisser. Le problème vient du fait qu'elle travaille pour de l'argent et non pour créer de la richesse.

Avant de continuer la lecture, posez-vous la question. « Si je m'arrêtais aujourd'hui de travailler (si vous êtes marié, vous pouvez inclure votre conjoint), pendant combien de temps est-ce que je pourrai survivre financièrement ? » La réponse est une évaluation de votre richesse actuelle. La bonne nouvelle est que vous pouvez accroître substantiellement votre richesse même si vous ne faites pas beaucoup d'argent aujourd'hui.

Le marketing de réseau vous apprend à travailler pour la richesse

Pendant que je faisais mes recherches sur le marketing de réseau, il m'est arrivé d'assister à plusieurs présentations. J'ai

observé qu'une notion très difficile à comprendre, ou à faire accepter, était la différence entre travailler pour gagner de l'argent, et travailler pour créer de la richesse.

Lors de l'une de ces réunions, un participant a levé la main pour demander: «Combien d'argent est-ce que cela va me rapporter?» Malheureusement, le présentateur n'a pas saisi l'occasion d'expliquer la différence entre bâtir une entreprise et occuper un emploi, la différence entre la richesse et l'argent. Je crains fort que la plupart des personnes présentes soient demeurées sur leur faim.

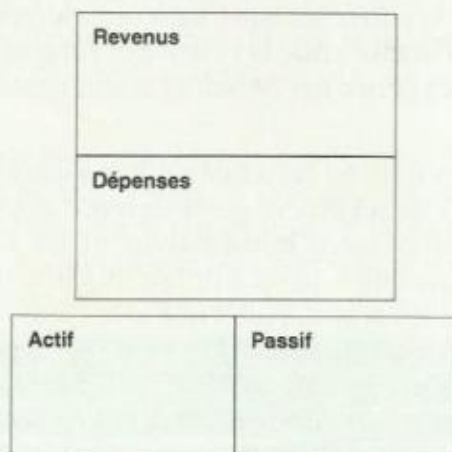
Une des réponses du présentateur fut: «Votre revenu n'aura pas de limites». L'ennui avec ce genre de réponse, c'est que la plupart des gens envisagent immédiatement les 1 000 \$ ou les 3 000 \$ supplémentaires qu'on leur fait miroiter. Ils pensent encore sous l'angle de l'argent, plutôt que sous l'angle de la richesse. On doit plutôt insister sur le fait qu'il existe deux grands types de revenus. Le premier provient du travail et le second est le fruit de vos actifs. Si vous voulez devenir riche, vos revenus doivent être générés par votre capital. Si vous voulez travailler dur toute votre vie, alors travaillez pour gagner de l'argent. C'est ce que font la majorité des gens d'ailleurs.

Un autre point qui prête souvent à confusion a été évoqué par le présentateur: «D'accord, vous voulez tous ce 3 000 \$ par mois additionnel. Mais qui plus est, vous recevrez ce montant toute votre vie, peu importe que vous travailliez ou non!»

La plupart des participants ont réagi positivement à cette affirmation, même si je doute qu'ils y aient vraiment cru. De plus, la majorité ne voyait que le 3 000 \$ mensuel supplémentaire, et cela, dès le mois suivant. Personne n'envisageait de devoir investir deux ou trois années de sa vie pour bâtir une entreprise, avant de recevoir une telle rente à vie. Il était clair que les gens qui assistaient à cette rencontre pensaient encore comme des employés ou des travailleurs autonomes, en personnes habituées à travailler contre rémunération. Elles ne se voyaient pas dans la peau de propriétaires d'entreprises qui font travailler leurs actifs, plutôt que de travailler eux-mêmes.

De l'argent d'une tout autre nature

L'une des raisons pour lesquelles les riches s'enrichissent toujours davantage, c'est que leur façon d'acquérir leur « richesse » est différente de celle de la majorité des gens. Le schéma suivant, qui illustre la structure d'un bilan typique, explique cette notion importante.



Si vous n'êtes pas familier avec le bilan financier d'une entreprise, ou si vous désirez plus d'explications, je vous suggère de lire mon livre *Père riche, père pauvre*. Vous pouvez aussi demander à un ami de vous l'expliquer. Il s'agit d'un schéma très important et plusieurs leçons capitales de mon père riche reposent sur lui. Comme mon père riche le disait souvent :

« Mon banquier ne m'a jamais demandé mes bulletins scolaires. Il veut voir mes états financiers. » Père riche disait aussi : « Vos états financiers, c'est votre bulletin postsecondaire. C'est celui qui mesure votre quotient intellectuel (QI) financier. » C'est dire toute l'importance qu'il attachait à la compréhension de ce diagramme.

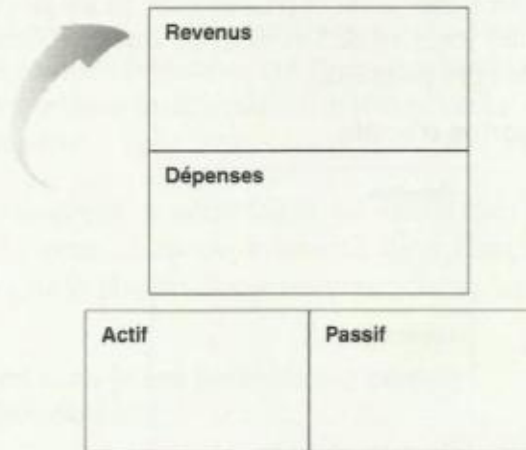
Une perspective différente

Une bonne façon d'expliquer la distinction entre les quadrants « E », « T », « P » et « I » du quadrant du CASHFLOW est

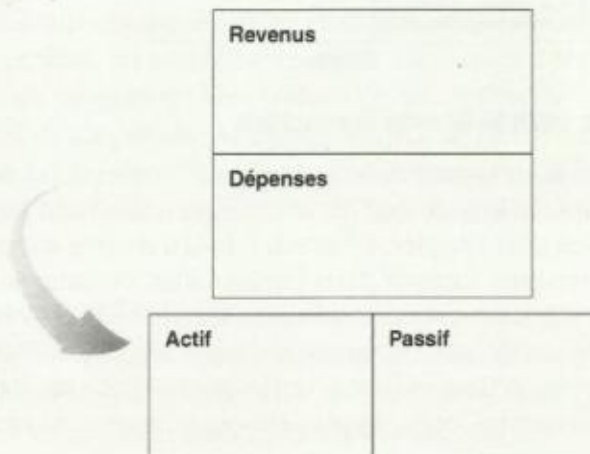
NE TRAVAILLEZ PAS POUR L'ARGENT

l'utilisation du bilan. La différence entre les quadrants du côté gauche et ceux du côté droit est d'abord une question de perspective.

En termes plus simples, les gens des quadrants «E» et «T» se concentrent sur la section des revenus et des dépenses.



Les personnes qui occupent les quadrants «P» et «I» concentrent toute leur attention sur cette région du schéma.



Travaillez-vous encore pour votre argent ?

L'examen du bilan démontre que la majorité des gens qui occupent les quadrants «E» et «T» travaillent pour gagner de l'argent. Ceux qui occupent les quadrants «P» et «I» se consacrent à acquérir et à bâtir des actifs qui leur rapporteront de l'argent. Et c'est pourquoi leur richesse est la plus grande. Si les propriétaires d'entreprises et les investisseurs cessent de travailler, leurs actifs continueront à le faire pour eux.

Les trois catégories d'actifs

Revenus	
Dépenses	
Actif 1. Les entreprises du quadrant P 2. L'immobilier 3. Les valeurs mobilières (actions, obligations, etc.)	Passif

Un plan simple vers la liberté financière

Le plan que Kim et moi avons suivi pour arriver à prendre notre retraite rapidement et tout en étant financièrement indépendants était des plus simples. D'abord, il fallait mettre sur pied une entreprise, ensuite, investir dans l'immobilier. Comme je l'ai mentionné plus tôt, c'est ce que nous avons fait de 1985 à 1994, à partir de la case de départ. Et nous y sommes parvenus sans acheter une seule action ou une seule part dans un fonds commun de placement. C'était un plan simple et nous n'en avons jamais dérogé.

On me demande parfois : « Pourquoi avoir bâti une entreprise d'abord ? » Il y a trois réponses à cette question. *Premièrement,*

monter une entreprise nous a permis de générer une grande quantité d'argent. Au début de ce livre, j'ai énuméré 11 façons de s'enrichir, par exemple, en épousant une personne fortunée... La manière qui nous convenait le mieux, à Kim et à moi, était de créer une entreprise.

Deuxièmement, les lois fiscales aux États-Unis sont très avantageuses pour les personnes qui tirent leurs revenus du quadrant «P». Elles punissent littéralement toutes celles qui occupent le quadrant «E».

Troisièmement, il nous fallait bénéficier de l'argent du quadrant «P» avant de pouvoir investir dans l'immobilier. C'est la stratégie que la plupart des personnes riches adoptent.

Comment puis-je me permettre d'investir dans l'immobilier ?

Après le krach boursier de l'an 2000, plusieurs investisseurs se sont finalement rendu compte qu'investir dans les actions et les fonds mutuels était une stratégie risquée. Après cette débâcle, beaucoup ont envisagé la possibilité d'investir dans l'immobilier. Cependant, un problème se posait. La plupart d'entre eux n'avaient pas les moyens d'investir dans ce secteur ou de vivre là où la valeur des propriétés est élevée. Par conséquent, on me posait souvent la question suivante : « Comment pourrais-je me permettre d'investir dans l'immobilier quand j'arrive à peine à payer mon loyer ? »

Ma réponse a toujours été la même. « Gardez votre emploi régulier et démarrez une entreprise à temps partiel. Lorsque celle-ci commencera à générer des revenus, ne quittez pas votre emploi mais investissez dans l'immobilier en utilisant vos revenus supplémentaires. Ce faisant, vous construirez deux catégories d'actifs, plutôt que de passer le reste de votre vie à travailler pour l'argent dont vous avez besoin au jour le jour. »

Les trois sortes d'intelligence

Tout comme il y a trois types de formation nécessaires pour aspirer au succès financier, soit, la formation scolaire, professionnelle et financière, il y a aussi trois genres d'intelligence dont vous aurez besoin pour tirer votre épingle du jeu dans les questions d'argent. Ce sont les suivantes :

1. L'intelligence « cognitive » : Il s'agit généralement du fameux « quotient intellectuel », tel qu'on le mesure à l'école.

2. L'intelligence « émotionnelle » : On a dit que l'intelligence émotionnelle est 25 fois plus « puissante » que l'intelligence cognitive. Voici quelques exemples de ce type d'intelligence à l'œuvre : garder son calme plutôt que de répondre aux insultes d'un malotru ; ne pas se marier avec une personne qui ne sera pas, à long terme, un bon partenaire pour soi ; savoir reporter l'heure de la récompense, ce qui est l'inverse de la gratification immédiate, la cause de tant de débâcles financières aujourd'hui.

3. L'intelligence « financière » : Mon père riche disait : « Ton intelligence financière s'évalue par l'état de santé de tes finances personnelles. Elle se mesure par la quantité d'argent que tu gagnes, ce que tu épargnes, l'efficacité avec laquelle l'argent travaille pour toi et ce que tu parviens à léguer à la génération suivante. »

Pourquoi les personnes brillantes ne deviennent-elles pas toujours riches ?

Des gens très intelligents, comme mon père pauvre, ne connaissent jamais la richesse malgré un grand talent et d'excellentes performances scolaires. La raison, c'est que *l'intelligence émotionnelle*, nécessaire au succès financier, leur fait défaut.

Les quatre symptômes d'une faible intelligence financière sont :

1. L'accumulation trop lente de richesses en raison d'un excès de prudence : Ces gens occupent souvent un emploi du quadrant « E ». Ils paient trop d'impôts et n'investissent pas

leur argent intelligemment. Ils gardent leurs économies à la banque où elles leur rapportent peu d'intérêts. De plus, ces maigres intérêts sont lourdement imposés.

2. La tentation de s'enrichir trop rapidement : Ces personnes ne possèdent pas la dimension de l'intelligence émotionnelle qu'on appelle la « patience ». Elles vont d'un emploi à l'autre et se lancent dans toutes sortes d'aventures les yeux fermés. Elles entreprennent un projet, s'en lassent, abandonnent et recommencent.

3. Les achats impulsifs : La forme favorite d'exercice de ces personnes est de faire des emplettes. Elles achètent jusqu'à épuisement. Lorsqu'elles ont de l'argent, elles le dépensent pour des frivolités. Elles disent souvent : « L'argent me brûle les doigts ».

4. L'incapacité d'opter pour de véritables objets de valeur : Les gens de cette catégorie ne possèdent que des choses qui les maintiennent dans la pauvreté. Par exemple, je connais des individus qui investissent dans l'immobilier. Dès que le marché connaît une hausse, ils vendent tout et encaissent leurs profits. Ils paient alors le solde de leur carte de crédit, achètent un nouveau bateau ou partent en voyage. Ils misent sur des choses de peu de valeur et se départissent de celles qui en ont.

Plutôt que de fonder leur propre entreprise, ces personnes préfèrent travailler pour quelqu'un d'autre. Elles se font mourir au travail pour quelque chose qui ne leur appartiendra jamais. Elles sont tellement dominées par la peur qu'elles préfèrent travailler pour acheter la sécurité, plutôt que pour acquérir la richesse et, avec elle, la liberté.

L'intelligence émotionnelle est une composante essentielle de l'intelligence financière

J'ai commencé ce chapitre en racontant mon interview à la radio. J'ai choisi cette anecdote parce que ce jeune homme me semblait complètement désespéré. Il était manifestement très brillant mais ses émotions le poussaient à agir irrationnellement

sur le plan financier. Si vous perdez le contrôle de vos émotions, vos chances de régler vos problèmes financiers sont très minces.

En termes clairs, si votre but est de devenir riche, l'intelligence émotionnelle est plus importante que l'intelligence cognitive. Une grande *intelligence émotionnelle* est essentielle à un haut *quotient d'intelligence financière*. Warren Buffet, l'investisseur le plus riche des États-Unis disait : « Une personne qui ne peut gérer ses émotions ne peut gérer son argent ».

J'étais plutôt déficient sur le plan émotif dans ma jeunesse. Je ne vivais que pour « le moment présent ». Cet état d'esprit est une des raisons pour laquelle je n'ai pas réussi financièrement avant l'âge de 47 ans, même si je savais exactement ce que je devais faire. Lorsque je perdais les pédales, parce que je voulais devenir riche trop vite ou que j'abandonnais sous le coup de la frustration, mon père riche me disait : « Reviens quand tu auras mûri. Alors, je recommencerai à t'enseigner comment devenir riche ».

Voulez-vous améliorer votre intelligence émotionnelle ?

Au cours de ma vie, chacun de mes progrès sur le plan de mon intelligence émotionnelle a immédiatement entraîné une amélioration de mes conditions de vie en général. Étant un ancien fusilier marin, non seulement suis-je impulsif, mais j'ai aussi un tempérament vif et bouillant.

Lorsque je suis revenu du Viêt Nam, mon père riche m'a dit : « Ton caractère et tes réactions rapides t'ont peut-être gardé en vie au Viêt Nam, mais ces mêmes émotions te mèneront à ta perte dans le monde des affaires. » Mon père riche m'a fortement recommandé de travailler à cultiver mon intelligence émotionnelle, si je voulais améliorer mon intelligence financière.

J'ai suivi ce conseil et les premiers résultats sont survenus rapidement. Ma vie conjugale est devenue plus harmonieuse, mon sens des affaires s'est affiné et je suis devenu un meilleur investisseur. Ma santé s'est aussi améliorée lorsque j'ai appris à tempérer mon caractère, même s'il m'arrivait encore d'exploser à l'occasion.

NE TRAVAILLEZ PAS POUR L'ARGENT

Le premier pas que j'ai fait dans le but d'accroître mon QI émotionnel a été d'admettre qu'il fallait l'améliorer.

Si vous êtes comme moi – quelqu'un qui peut toujours bénéficier d'un surcroît de maturité –, le marketing de réseau peut se révéler être une excellente formation pour vous. À mon avis, une des plus grandes valeurs du marketing de réseau est qu'il vous permet de développer votre QI émotionnel.

Vous « entraînez » votre intelligence émotionnelle quand vous devez composer avec des gens qui abandonnent ou qui mentent, lorsque vous surmontez vos peurs, vos déceptions, vos frustrations et votre impatience. Le marketing de réseau est un concept privilégié pour apprendre à mieux vous connaître et travailler pour devenir meilleur.

Posez-vous les questions suivantes. *« Comment mes émotions interfèrent-elles dans ma vie ? Est-ce que mes émotions font de moi quelqu'un de... »*

1. trop timide ?
2. trop craintif face au rejet ?
3. peu confiant ?
4. trop impatient ?
5. trop bouillant ?
6. dépendant de quelque chose ?
7. trop impulsif ?
8. trop colérique ?
9. trop lent à changer ?
10. paresseux ?
11. _____ ? (votre choix)

Je tiens à le redire, le marketing de réseau mettra à l'épreuve votre intelligence émotionnelle et vous permettra de vous améliorer de plusieurs manières. Quand vous commencerez à faire des progrès de ce côté, vous constaterez probablement que d'autres aspects de votre vie changeront positivement. Il vous sera plus

facile de parler aux gens, vous communiquerez plus clairement et vous composerez avec leurs émotions plus efficacement. Lorsque vous serez en mesure de faire cela, vos affaires prendront de l'expansion à une vitesse accélérée. En devenant plus patient, il y a de fortes chances que vous deveniez aussi un investisseur plus compétent.

En cultivant votre intelligence émotionnelle, votre mariage pourrait en profiter, si vous êtes déjà marié ou souhaitez le devenir. Nous savons tous à quel point il s'agit d'une sphère de la vie où les émotions jouent un rôle très important. Vous pourriez devenir aussi un meilleur parent et, par conséquent, donner une meilleure éducation à vos enfants. En conclusion, j'aimerais dire qu'investir quelques années à bâtir une entreprise de marketing de réseau pourrait favoriser plusieurs aspects de votre vie. Pourquoi? **Parce que la vie est remplie d'émotions!**

Un mariage plus heureux

Pour Kim et moi, notre plan commun pour préparer un avenir financièrement indépendant a été une source de bienfaits pour notre mariage. **De retour à zéro, nous avons un projet que nous pouvions mener à bien ensemble. Je dois dire que les hauts et les bas liés au démarrage d'une entreprise ont souvent mis notre couple à rude épreuve mais, heureusement, il est devenu plus solide que jamais.** Nous avons été solidaires pour prendre les risques, nous avons accepté les reculs et célébré nos gains ensemble, côte à côte.

Comme je l'ai souligné précédemment, notre plan était des plus simples. En 1985, nous avons posé les premiers jalons de notre entreprise. En 1991, nous avons fait notre premier investissement dans l'immobilier, mais pas avant que notre affaire soit devenue très profitable. En 1994, nous avons vendu notre entreprise, fait d'autres investissements immobiliers, puis nous nous sommes retirés des affaires, libres financièrement pour le reste de notre vie.

C'était un plan d'une grande simplicité. Notre existence est devenue moins compliquée et plus harmonieuse. Comme nous le savons tous, l'argent est la pomme de discorde la plus courante dans un couple. Aujourd'hui, nous vivons un mariage heureux, pas tant à cause de l'argent, mais parce que nous avons bâti notre entreprise ensemble.

Plutôt que de prendre des chemins séparés, nous nous sommes rapprochés et nous avons mûri sur le plan émotionnel. Il m'arrive souvent d'entendre : « Ah ! je ne pourrais jamais travailler avec mon mari ! Je ne pourrais pas supporter de l'avoir autour de moi tout le temps. » Je peux honnêtement vous dire aujourd'hui que je n'aurais pas eu autant de succès sans Kim. Notre mariage n'aurait jamais aussi bien réussi si nous avions eu chacun un emploi dans des entreprises différentes. Si nous avions travaillé séparément, nous nous serions éloignés l'un de l'autre. Bâtir une entreprise à deux et investir ensemble, voilà qui nous a permis de solidifier notre union.

Nous avons eu le temps d'aplanir nos différends, nous nous sommes rapprochés, nous avons appris à mieux nous connaître et à nous témoigner un respect mutuel. Nous avons grandi en maturité ensemble et, finalement, nous étions bien plus heureux et pour moi, ceci est inestimable. Même s'il nous arrive d'avoir nos divergences d'opinions, nous savons aujourd'hui que notre amour est bien plus grand que tout ce qui pourrait nous séparer. Un mariage heureux est le produit de l'intelligence émotionnelle de deux personnes, bien davantage que le résultat de succès scolaires et d'emplois grassement payés.

Pourquoi certains « réseauteurs » à succès finissent-ils quand même par échouer ?

Au cours des années, j'ai croisé plusieurs bâtisseurs d'entreprises de marketing de réseau qui ont accumulé de vastes richesses. Par contre, j'en ai aussi rencontré qui, après avoir fait fortune, ont rapidement tout perdu. Pourquoi ? Ici encore, la réponse se trouve du côté de l'intelligence émotionnelle.

Il y a un exemple qui me vient à l'esprit, celui d'un réseauteur à succès qui a échoué sur le plan personnel. Je l'appellerai Ray. Il vit en Californie du Sud. Il avait fait ses débuts dans une chaîne de magasins d'aliments naturels dès sa sortie du collège. Il avait rapidement été promu chef de succursale. Étant diplômé en chimie, il s'intéressait à tout ce qui touchait la santé.

Un jour, un client s'est présenté à son magasin et lui a montré une toute nouvelle gamme de produits naturels. Ray en fit l'essai et les trouva excellents. Il demanda à son patron la permission de les vendre dans sa succursale mais celui-ci refusa. D'un naturel impatient et impulsif, Ray quitta son emploi et sauta sur l'occasion de démarrer dans le marketing de réseau.

Pendant trois ans, Ray a étudié et appris les rouages des affaires. Il a éprouvé des difficultés financières pendant quelques années, mais, finalement, la lumière est apparue au bout du tunnel. Ray était parvenu à modifier sa façon de penser, passant du quadrant «E» au quadrant «P». Son entreprise connut une croissance phénoménale et bientôt Ray gagna plus en une semaine qu'en une année entière dans son emploi précédent.

Peu après, Ray se lança dans le circuit des conférences. Il commença à s'adresser à des auditoires de plus en plus nombreux composés de personnes désireuses de se lancer en affaires. Il était conscient d'être une nouvelle vedette. L'ennui, c'est que les feux de la rampe et la célébrité commencèrent à lui monter à la tête. Il devint arrogant et présomptueux, un signe flagrant d'une faible intelligence émotionnelle. Il commença à traiter de haut ces anciens mentors, se croyant supérieur parce qu'il possédait de plus belles voitures, des propriétés plus somptueuses et qu'il avait plus d'argent dans ses poches. La richesse avait fini par l'aveugler complètement.

C'est alors qu'un nouveau réseau de marketing vit le jour. Ses promoteurs avaient aussi une excellente gamme de produits de santé et ils étaient à la recherche d'étoiles comme Ray, prêtes à faire le saut pour se joindre à eux. Ils n'eurent aucune difficulté à le convaincre de quitter l'entreprise établie depuis plus longtemps

et avec laquelle il avait fait ses débuts. Ray sauta sur l'occasion parce qu'il voulait prendre part à l'action immédiatement et monter rapidement une entreprise plus grande que la précédente. Il amena aussi une partie de son équipe avec lui.

Trois ans plus tard, Ray était fauché. Pourquoi ? Deux raisons me viennent à l'esprit. La première est que les promoteurs de la nouvelle entreprise étaient impatients et impulsifs. Ils voulaient aussi devenir plus riches, sans attendre. La seconde raison était que ces nouveaux propriétaires, tout comme Ray d'ailleurs, géraient très mal leur argent. Ils vivaient au-dessus de leurs moyens, se pavanaient dans de beaux vêtements, de rutilantes voitures et ne parlaient que de choses superficielles.

Plutôt que de réinvestir dans leur entreprise et dans l'immobilier, ils achetèrent les symboles de l'opulence, au lieu d'acquérir la vraie richesse. Vous rappelez-vous ce que je disais au début de ce chapitre, au sujet de ces personnes pauvres qui se sentent souvent mal à l'aise lorsqu'elles se trouvent en possession d'objets de valeur ? Il me semble que Ray et ses nouveaux associés appartenaient à cette catégorie. Ils échouèrent donc tous à accéder à la vraie richesse. Ils achetèrent plutôt des voitures rapides et s'entourèrent de femmes trophées. Ils se virent éjecter des affaires et durèrent affronter les tribunaux de faillites à la vitesse grand V. « Qui se ressemble s'assemble », dit l'adage.

Aujourd'hui, Ray continue de passer d'une entreprise de marketing de réseau à l'autre. Lorsque je le rencontre à l'occasion, il vient tout juste de saisir une occasion « unique » ou il fait la promotion d'une nouvelle gamme de produits « extraordinaires ». Ray a appris comment construire une affaire de marketing de réseau, mais il a échoué à devenir un bon homme d'affaires. Il n'a pas réussi parce que ses émotions le dominent, et non l'inverse.

Ne soyez pas une grenouille

Je n'affirme pas ici qu'on ne doit jamais changer d'entreprise de marketing de réseau. Il est normal que cela arrive. Mais je sais aussi qu'il y a plusieurs personnes comme Ray qui passent

d'une entreprise à une autre à la recherche de l'affaire idéale, du produit sensationnel et de l'argent facilement gagné. Elles agissent ainsi parce qu'elles échouent à cultiver une saine intelligence émotionnelle, ce qui, à mon avis, est l'une des principales motivations de se joindre à un réseau. En d'autres mots, il peut être acceptable de changer d'entreprise de marketing de réseau si on le fait pour de bonnes raisons, et non sous le coup de l'émotion.

Sauter d'une plate-bande à l'autre est peut-être bon pour les grenouilles, ce n'est sûrement pas souhaitable pour un propriétaire d'entreprise. Comme l'un de mes amis le disait : « Le problème lorsqu'on agit en grenouille en affaires, c'est qu'attraper ses proies ne suffit pas, il faut aussi les digérer ». Le message à retenir est le suivant : si vous avez trouvé une entreprise de marketing de réseau qui vous convient, accordez-vous, ainsi qu'à l'entreprise, le temps de grandir ensemble. Ne soyez pas une grenouille toujours à la recherche d'un nouveau repas à avaler.

Pourquoi les réseauteurs qui ont du succès atteignent-ils de nouveaux sommets ?

J'ai aussi eu le plaisir de rencontrer des propriétaires d'entreprises de marketing de réseau qui ont connu beaucoup de succès... bien davantage que moi ou même que mon père riche. Pour moi, le plaisir est de constater que leur formule de succès était celle-là même que mon père riche m'avait toujours enseignée. Elle se réalise en quatre phases :

1. Bâissez une entreprise. Lancer une entreprise prend généralement 5 ans. Je sais que le temps requis peut varier d'un cas à l'autre. Cependant, une entreprise est comme un enfant, il faut lui donner la chance de grandir.

2. Réinvestissez dans l'entreprise. Cette étape est clairement celle que Ray et bien d'autres entrepreneurs n'ont pas suivie. Plutôt que de réinvestir dans leur entreprise, ils se mettent à dépenser l'argent sitôt gagné. Ils achètent bientôt à crédit, se procurent de splendides voitures, de belles maisons, de beaux vêtements et se paient des vacances exotiques. Plutôt que d'aider

leur « enfant » à croître, ils lui piquent l'argent de son déjeuner et le laissent mourir de faim.

Malheureusement, des histoires comme celles de Ray sont communes dans le domaine des affaires. S'il y a très peu de gens très riches en Amérique, même si certains font beaucoup d'argent, c'est attribuable au fait qu'ils dilapident l'argent de leur entreprise naissante pour se procurer des objets sans valeur qui flattent leur orgueil.

Comment l'entreprise réinvestit ?

Comme toute entreprise traditionnelle, richdad.com a réinvesti en dépensant des millions de dollars dans l'amélioration de son site Web, dans la conception des jeux en ligne CASHFLOW 101 ET CASHFLOW for Kids, le jeu et le guide de l'enseignant étant distribués aux écoles gratuitement, (en anglais seulement pour le moment et dans certaines régions aux États-Unis). Ce sont là des exemples de réinvestissements qu'une entreprise traditionnelle doit faire régulièrement. La construction d'un entrepôt, l'ajout de nouveaux camions à la flotte de livraison ou un investissement dans une campagne nationale de promotion sont autant d'exemples de réutilisation normale des profits d'une entreprise.

Dans le monde du marketing de réseau, réinvestir peut vouloir dire agrandir votre entreprise en la faisant passer de 10 à 20 personnes, ou encore, consacrer du temps pour aider vos collaborateurs en aval. L'avantage, ici, c'est que les sommes requises pour le réinvestissement dans l'entreprise ne sont pas énormes.

Un vrai propriétaire n'arrête jamais d'investir et de réinvestir dans son entreprise. La raison pour laquelle tant d'entrepreneurs ne parviennent jamais à réaliser de grandes fortunes, c'est qu'ils négligent de réinvestir de façon régulière dans leur entreprise.

3. Investir dans l'immobilier. Pourquoi l'immobilier ? Il y a deux bonnes raisons de le faire. La première est que les lois fiscales sont favorables à l'égard de ceux qui investissent dans l'immobilier. Dans l'une des annexes à la fin de ce livre, Diane Kennedy nous explique pourquoi l'immobilier et le marketing de réseau sont faits l'un pour l'autre.

La seconde raison est que votre banquier vous adorera si vous lui demandez un prêt hypothécaire. Pour découvrir ses préférences en matière d'investissements, demandez-lui plutôt de vous consentir un prêt de 30 ans, à un taux de 6,5 %, pour l'achat de fonds mutuels ou d'actions à la Bourse. Il rira sans doute poliment de votre plaisanterie en vous raccompagnant vers la porte.

Un petit mot de mise en garde cependant. Il est préférable de bâtir une affaire profitable d'abord, et de se lancer dans l'immobilier ensuite, parce que ce genre d'investissements exige du temps, une bonne formation et de l'argent. Si vous n'avez pas les revenus réguliers et les avantages fiscaux provenant d'une entreprise du quadrant «P», l'immobilier est sans doute trop risqué, ou trop lent, pour vous. Il s'agit ici d'un investissement qui comporte des risques car une erreur dans la gestion d'une propriété peut être très coûteuse. La cause de tant d'échecs dans l'immobilier, ou d'une rentabilité insuffisante, est généralement l'insuffisance des liquidités dont disposent les propriétaires.

Dans les faits, une transaction immobilière est généralement très coûteuse. Si vous n'avez pas d'argent, les seules vraies aubaines seront celles que les personnes fortunées laissent derrière elles en décédant inopinément. Je rencontre souvent des gens à la recherche d'occasions dites «sans comptant». Même si elles existent, ceux qui les convoitent le font parce qu'ils n'ont effectivement aucun comptant.

Si vous n'avez aucune expérience dans le domaine de l'immobilier, et si vous n'avez pas suffisamment de liquidités, une occasion de ce genre peut se révéler l'investissement le plus coûteux de votre vie. Bâissez d'abord une entreprise et réinvestissez vos profits dans celle-ci. Plus tard, vous serez en mesure d'investir avantageusement dans le secteur immobilier.

« Bâissez d'abord une entreprise et réinvestissez vos profits dans celle-ci. Plus tard, vous serez en mesure d'investir avantageusement dans le secteur immobilier. »

4. Acheter des biens de luxe. Pendant la majeure partie de notre mariage, Kim et moi n'avons pas vécu dans une grande maison ou roulé dans de belles voitures. Pendant des années, nous avons habité une petite maison dont les paiements hypothécaires s'élevaient à environ 400 \$ par mois. Même si nous vivions modestement, nous étions néanmoins à l'œuvre, construisant notre entreprise et investissant dans l'immobilier. Aujourd'hui, nous habitons dans une maison beaucoup plus spacieuse et six voitures sont garées devant la porte. Nos revenus proviennent d'actifs – nos entreprises et nos immeubles –, et notre richesse ne cesse de croître.

La règle de mon père riche était simple : construire une entreprise, remettre les profits dans celle-ci pour faciliter son expansion, investir dans l'immobilier, et alors seulement, acheter des biens de luxes avec les revenus générés par votre entreprise et vos investissements. En d'autres mots, travaillez pour construire des actifs et laissez ensuite ceux-ci financer l'achat de vos biens de grande valeur.

Aujourd'hui, même si Kim et moi avons notre grande maison et nos six voitures, nous pouvons quand même nous permettre d'arrêter de travailler pour toujours parce que nos revenus ne proviennent pas de notre travail, mais plutôt de nos actifs. Lorsque nous travaillons, c'est parce que nous y prenons plaisir. Nous continuons à nous enrichir parce que nous avons suivi les quatre étapes de mon père riche pour accéder à la vraie richesse, celle qui continue de croître après l'avoir acquise. Nous avons développé une affaire, nous avons réinvesti nos profits, avons investi dans l'immobilier et nous avons utilisé les revenus de nos actifs pour acheter des biens de luxe.

Pourquoi la plupart des gens ne deviennent-ils pas riches ?

Pourquoi est-il si difficile de suivre ce plan pourtant si simple ? La réponse, encore une fois, se trouve du côté de l'intelligence émotionnelle. La plupart des gens n'ont pas la patience, la discipline et la volonté de reporter à plus tard les récompenses et

les gratifications pour suivre le plan jusqu'au bout. Règle générale, ils gagnent de l'argent et le dépensent tout de suite. Ce n'est donc pas une question d'intelligence ou de compétence financière. C'est une question d'intelligence émotionnelle.

En fait, la forme d'intelligence la plus facile à acquérir est l'intelligence financière, ce qui explique que beaucoup de personnes, n'ayant pourtant pas très bien réussi à l'école, sont devenues riches. Selon moi, le pont qui mène à l'intelligence financière est l'intelligence émotionnelle, et une entreprise de marketing de réseau est un excellent moyen de le franchir.

Quand devez-vous investir dans des titres ou des valeurs mobilières détenues en portefeuille ?

Plusieurs personnes me demandent : « Quand est-il temps d'acheter des titres, comme des actions, des obligations, des valeurs mobilières, et des fonds mutuels ? » Ma réponse est celle de mon père riche. Il y a plusieurs années, mon père riche me disait : « Le meilleur actif est une entreprise. Je lui attribue la première place parce qu'il s'agit d'un actif que tu possèdes... si tu es assez intelligent pour posséder un actif.

« En second lieu, je mets l'immobilier, et, en troisième place, les titres comme les actions ou les obligations. Je place ceux-ci en dernier parce qu'ils sont les plus faciles à acquérir et aussi les plus risqués à posséder. Si tu ne me crois pas quand je te dis que les titres comportent des risques, demande à ton banquier un prêt à long terme pour en acheter et observe sa réaction. »

Par conséquent, ma réponse aujourd'hui est toujours celle de mon père riche. Les titres viennent en dernier lieu parce qu'ils sont faciles à acheter et que leur possession est risquée. On peut acheter une assurance pour se prémunir d'une perte catastrophique d'un actif immobilier. Très peu de gens savent comment se prémunir contre une dégringolade boursière. Je ne connais aucune assurance contre le risque associé aux fonds communs de placement... mais il en existe peut-être.

Pourquoi les gens ne sont-ils pas heureux au travail ?

Un de mes amis, spécialiste de la santé mentale, me disait : « Une des pierres d'assise du bonheur est la maîtrise de son environnement. Plus vous contrôlez votre vie, plus vous êtes heureux. Le contraire est vrai aussi. Si votre vie vous échappe, vous êtes probablement très malheureux. »

Il me donnait ensuite l'exemple d'une personne de fort bonne humeur se rendant à l'aéroport en sifflotant. Soudain, elle se retrouve au beau milieu d'un bouchon d'un kilomètre de long qui paralyse la circulation. Avançant à pas de tortue, il devient de plus en plus évident qu'elle manquera son avion. La bonne humeur s'évanouit et fait place à la frustration. La raison de cette soudaine colère est que la congestion du trafic échappe à la volonté de notre automobiliste. La conclusion : « La maîtrise de notre environnement et le bonheur sont étroitement reliés ».

Pour en revenir à cet auditeur dont j'ai raconté l'histoire au début de ce chapitre, je pouvais bien me rendre compte qu'il n'était pas heureux. Une des raisons de son malheur était qu'il avait perdu la maîtrise de son destin. Même s'il croyait avoir un emploi sûr, sa situation financière lui échappait complètement. Il ne pouvait rien changer à sa précarité professionnelle ou à ses investissements désastreux à la Bourse ou dans les fonds mutuels.

Dans le monde d'aujourd'hui, en particulier à la suite du krach boursier et des événements du 11 septembre 2001, plusieurs personnes sentent que les rênes de leur vie ne sont plus entre leurs mains et cela les rend malheureuses. Un des grands avantages de bâtir une entreprise de marketing de réseau et d'investir dans l'immobilier est que ces deux initiatives vous redonneront la maîtrise de votre vie. Et plus vous avez la maîtrise de votre destin, plus vous êtes heureux... et le bonheur est l'émotion la plus importante que l'on puisse éprouver dans la vie.

En résumé

Travaillez-vous pour gagner de l'argent, ou travaillez-vous pour créer de la richesse ? Si la véritable richesse est votre objectif, j'ai deux suggestions à vous faire :

L'ÉCOLE DES AFFAIRES



Démarrez votre entreprise de marketing de réseau à temps partiel

Jouez au jeu CASHFLOW 101 et apprenez à investir

Si vous suivez ces deux conseils au cours des 3 à 5 prochaines années, je suis persuadé que votre avenir financier sera bien plus brillant que si vous imitez la plupart des gens qui s'accrochent à leur sécurité d'emploi et investissent leur argent dans les fonds communs de placement. Comment une personne peut-elle être heureuse si elle cède les rênes de sa sécurité financière à quelqu'un d'autre ? Si vous obtenez du succès dans les quadrants « P » et « I », vous serez alors aux portes de la véritable richesse.

La prochaine valeur

Dans le prochain chapitre de ce livre, nous verrons comment faire en sorte que vos rêves se réalisent. Pour ceux qui ont déjà joué à CASHFLOW 101, vous vous rappellerez que la première étape du jeu est de choisir ses rêves. Mon père riche disait toujours : « Commencez par vos rêves et travaillez ensuite à rebours. » J'ai gardé le meilleur pour la fin car, maintenant que vous savez de quelle manière accumuler de grandes richesses, vous voudrez sans doute faire des rêves encore plus grands.

CHAPITRE 10

Valeur n° 8 : Vivez vos rêves

« **I**l y a tant de gens qui ne font pas de rêves, disait mon père riche.

- Pourquoi ? lui ai-je demandé un jour.
- Parce que les rêves coûtent de l'argent », m'a-t-il répondu.

Ressusciter les rêves

Un jour, ma femme Kim et moi sommes allés à une réception qu'un producteur bien en vue d'une entreprise de marketing de réseau avait organisée chez lui, afin de nous faire admirer son superbe domaine de 1 580 mètres carrés. Le garage de cette immense résidence servait à remiser ses 8 voitures, dont une limousine et tous ses autres joujoux non moins coûteux. Le tout était bien sûr très impressionnant. Mais ce qui l'était bien davantage à mes yeux, c'est que la municipalité avait décidé de donner le nom de ce producteur à la rue sur laquelle il vivait.

Lorsque nous lui avons demandé comment il avait réussi à obtenir cet honneur de la ville, il a répondu : « C'est bien simple, je leur ai fait un don d'argent pour construire une nouvelle école primaire et une bibliothèque. Pour donner suite à ce geste, la municipalité m'a autorisé à faire ce changement et la rue porte mon nom de famille depuis ce jour ».

À ce moment précis, j'ai compris que ses rêves étaient beaucoup plus grandioses que les miens. Je n'avais jamais pensé à offrir assez d'argent pour bâtir une école et une bibliothèque dans ma ville, et encore moins que l'on donne mon nom à une rue. En quittant sa maison ce soir-là, je me suis dit qu'il était temps pour moi de commencer à donner plus d'envergure à mes aspirations.

À mon avis, l'une des valeurs les plus importantes défendues par le marketing de réseau est l'importance accordée à la poursuite de ses rêves et à leur réalisation. Cet entrepreneur ne faisait pas simplement étalage de ses possessions pour nous impressionner. Sa femme et lui dévoilaient leur mode de vie devant leurs invités afin de faire naître en eux le désir de vivre leurs rêves. L'important n'était plus ici la grande maison et les objets luxueux qu'elle contenait. Ce qui comptait à leurs yeux, c'était de motiver les autres à se lancer à l'assaut de leurs rêves et à les réaliser.

Tuer les rêves

Dans mon livre, *Père riche, Père pauvre*, j'ai rapporté la plainte favorite de mon père pauvre : « Je ne peux pas me le permettre ». J'écrivais aussi que mon père riche nous avait interdit, à son fils et à moi, d'utiliser de tels mots. Nous devons plutôt employer l'expression : « Comment puis-je me le permettre ? » Même s'il s'agit de paroles très simples, mon père riche attachait une très grande importance à la différence entre les deux phrases. Il disait : « En vous demandant : "Comment puis-je me permettre telle ou telle chose ?", vous vous donnez la possibilité de caresser des rêves toujours plus grands. »

Mon père riche disait aussi : « Méfiez-vous des gens qui veulent tuer vos rêves. Il n'y a rien de pire qu'un ami ou un proche qui essaie d'assassiner vos espérances, qui cherche à détruire vos rêves. Ce sont ces personnes qui vont lancer perfidement ou peut-être innocemment :

1. « Tu ne peux pas faire cela. »
2. « C'est trop risqué. Sais-tu combien de gens échouent ? »
3. « C'est insensé. Où prends-tu de telles idées ? »

4. « Si c'est une si bonne idée, pourquoi donc personne n'y a pensé avant toi ? »
5. « Oh, je l'ai essayé il y a quelques années. Laisse-moi te dire pourquoi ça ne marchera pas. »

J'ai aussi remarqué que les gens qui tuent les rêves des autres ont eux-mêmes cessé de rêver depuis longtemps.

Pourquoi les rêves sont-ils si importants ?

Mon père riche expliquait l'importance des rêves de cette manière : « Être riche et pouvoir s'acheter une grande maison est secondaire. Ce qui compte, c'est de faire les efforts, d'apprendre et de développer son potentiel pour arriver à se l'offrir. Au cours de ce processus, on change, on devient une nouvelle personne. C'est la chose la plus importante. Les gens avec de petits rêves se condamnent à mener une vie limitée et médiocre. »

« Les gens avec de petits rêves se condamnent à mener une vie limitée et médiocre. »

Et comme mon père riche le disait : « Ce n'est pas la maison qui importe le plus. » Ma femme Kim et moi avons eu deux maisons très spacieuses. Mais posséder un domaine ou devenir riche n'était pas ce qui comptait le plus à nos yeux. C'est la grandeur de nos rêves qui a été la clé de notre succès. Quand nous étions fauchés, nous avons décidé d'atteindre un but, celui d'acheter une grande maison quand nous aurions plus d'un million de dollars. Et lorsque notre entreprise a généré suffisamment de profits, nous avons acheté notre première grande propriété. Mais nous l'avons revendue peu de temps après parce que nous voulions à ce moment-là aller de l'avant avec un nouveau rêve et le réaliser.

En d'autres mots, cette maison et le fait de gagner plus d'un million de dollars, ce n'était pas vraiment notre rêve. Ils étaient des symboles qui prouvaient que nous étions capables de réaliser nos ambitions. Aujourd'hui, nous possédons de nouveau une maison spacieuse, mais encore une fois cette maison n'est que le

symbole d'un autre rêve réalisé. Elle n'est pas le but ultime de nos aspirations, mais représente plutôt une autre étape dans le processus continu de la réalisation de nos rêves. Le rêve, c'est ce que nous sommes devenus en cours de route.

Mon père riche aurait dit : « Les êtres qui voient grand ont de grands rêves et ceux qui voient petit ont de petits rêves. Si vous voulez transformer la personne que vous êtes, commencez par modifier la grandeur de vos rêves. » Lorsque j'étais ruiné et sans le sou, il me disait : « Ne laisse jamais ce recul financier temporaire réduire la portée de tes rêves. C'est justement la vision de tes rêves qui t'aidera à surmonter cette période difficile de ta vie. » Il disait aussi : « Être fauché est temporaire, mais la pauvreté est un état d'esprit permanent. Même si tu n'as pas un sou en poche, tu peux rêver de devenir riche parce que cela ne te coûtera rien. Une bonne recette pour demeurer pauvre est de cesser de rêver. »

Les catégories de rêveurs

Quand je fréquentais l'école secondaire, mon père riche m'a expliqué qu'il y avait cinq sortes de rêveurs :

1. Les rêveurs qui vivent dans le passé. Mon père riche disait qu'il y avait bien des gens dont les plus grandes réalisations dans la vie étaient derrière eux. Le personnage de Al Bundy, de la populaire série télévisée américaine *Married With Children*, est l'exemple classique de la personne dont les rêves sont tournés vers le passé et les réalisations derrière lui. Pour ceux qui ne connaissent pas cette comédie de situation, Al Bundy était un homme d'âge mûr qui revivait toujours ses années de jeunesse. À l'école secondaire, il avait été une étoile de football ayant un jour marqué quatre touchés au cours d'un seul match. Voilà quelqu'un qui continuait de rêver au passé.

Mon père riche disait à ce propos : « Une personne dont les rêves appartiennent au passé est une personne dont la vie est finie. Cette personne doit se créer des rêves d'avenir pour recommencer à vivre, pour vraiment revivre. »

Il n'y a pas que les anciennes étoiles de football qui vivent dans le passé. Il y a aussi ceux qui reviennent sans cesse sur les bonnes notes obtenues à l'école, cette occasion où ils ont été proclamés roi ou reine de leur promotion, sur le fait d'avoir obtenu un diplôme d'une université prestigieuse ou d'avoir été dans l'armée. En d'autres mots, leurs meilleurs jours sont derrière eux.

2. Les rêveurs qui n'ont que de petits rêves. Mon père riche disait : « Ces personnes se contentent de petits rêves parce qu'elles veulent être certaines de pouvoir les réaliser. Cependant, même si elles se sentent confiantes de pouvoir les mener à bien, leurs petits rêves demeurent toujours au niveau des intentions. »

J'ai compris ce que père riche voulait dire quand j'ai demandé à mon interlocuteur au cours d'une conversation : « Si vous aviez tout l'argent du monde, où iriez-vous ? »

Sa réponse a été la suivante : « J'irais en Californie rendre visite à ma sœur que je n'ai pas vue depuis 14 ans. J'aimerais bien la revoir, surtout avant que ses enfants soient trop grands. Oui, cela serait vraiment des vacances de rêve. »

Je lui ai répliqué alors : « Mais cela ne vous coûterait que 500 \$. Pourquoi ne partez-vous pas aujourd'hui même ? »

– Oh ! j'irai, mais pas aujourd'hui. Je suis trop occupé en ce moment. »

Je crois que ce genre de rêveurs est plus fréquent qu'on ne le croit. Ces gens passent leur vie à faire des rêves modestes qu'ils pourraient réaliser mais, pour une raison ou pour une autre, ils n'associent jamais le geste à la parole et ne semblent jamais trouver le temps de vivre vraiment leurs rêves. Plus tard dans leur vie, vous les entendrez dire : « Vous savez, il y a longtemps que j'aurais dû le faire, mais je n'arrivais jamais à me décider. »

Mon père riche me disait : « Ces rêveurs sont souvent les plus dangereux. Ils vivent comme des tortues, bien à l'abri dans leur petite cellule capitonnée. Si vous frappez sur leur carapace et essayez de jeter un coup d'œil à l'intérieur, ils sortent la tête pour vous mordre. » La leçon à retenir est qu'il faut laisser les tortues

rêver en paix. Elles ne vont nulle part pour la plupart et cela leur convient très bien.

3. Les rêveurs qui ont déjà réalisé leurs vieux rêves, mais qui n'en font plus de nouveaux. Un ami me disait un jour : « Il y a vingt ans, je rêvais de devenir médecin et j'y suis parvenu. Mais maintenant, je n'ai plus d'intérêts dans la vie. Je suis heureux d'être médecin mais je sens qu'il y a un vide dans mon existence, il me manque quelque chose. »

Voilà l'exemple d'une personne qui a réalisé son rêve avec succès, qui continue de le vivre, mais qui n'en tire plus la même satisfaction. L'ennui est en général le signal qu'il est temps de passer à de nouveaux rêves. Mon père riche disait : « Plusieurs personnes pratiquent la profession à laquelle elles aspiraient pendant leurs études secondaires. Maintenant que leurs rêves se sont matérialisés, il est temps pour elles de rêver à nouveau, d'aller vers de nouvelles aventures. »

4. Les rêveurs qui ont de grands rêves mais sans plan précis pour les réaliser. Je crois que nous connaissons tous quelqu'un dans cette catégorie. Ces gens vous diront : « Je viens d'avoir une nouvelle idée. Laissez-moi vous parler de mon nouveau plan. » Ou bien : « Cette fois-ci, tout sera très différent. » Ou encore : « Je tourne maintenant la page une fois pour toutes. » Ou bien : « Je travaillerai plus dur, je paierai mes dettes et j'investirai. » Ou finalement : « Je viens tout juste d'apprendre qu'une nouvelle entreprise s'installera bientôt en ville et qu'elle recherche des candidats qui ont précisément les qualifications professionnelles que je possède. Cela pourrait être la chance de ma vie. »

Mon père riche disait : « Bien peu de gens parviennent à réaliser leurs rêves en ne comptant que sur leurs propres moyens. Ces gens-là devraient continuer à avoir de grands rêves pour accomplir plusieurs choses, mais ils ont aussi besoin d'un plan. Ils doivent aussi trouver une équipe qui les aidera à réaliser leurs rêves. »

5. Les rêveurs qui ont de grands rêves, qui les réalisent, et qui partent ensuite à la conquête de rêves plus grands encore.

VIVEZ VOS RÊVES

Je pense que nous aimerions tous faire partie de cette catégorie. J'avoue que je voudrais moi aussi appartenir à ce groupe.

Un phénomène rafraîchissant est survenu chez moi, alors que je me consacrais à ma recherche sur le marketing de réseau. En effet, je me suis alors mis à rêver beaucoup plus grand. Cette industrie encourage les gens à élargir leurs horizons et à réaliser leurs ambitions, contrairement à tant d'entreprises traditionnelles qui ne tiennent pas à ce que leurs employés aient des visées trop hautes.

Trop souvent, je rencontre des personnes qui travaillent pour des entreprises qui détruisent systématiquement les rêves de leurs employés. J'appuie l'industrie du marketing de réseau parce qu'elle est constituée de personnes qui désirent sincèrement que tous aient de grands rêves. Elle les aide ensuite à élaborer un plan, les forme, les encadre et les accompagne jusqu'à la réalisation de leurs rêves.

En résumé

Si vous rêvez grand et aimez aider les autres à concrétiser leurs grands rêves, alors le monde du marketing de réseau est certainement le genre d'entreprise qui vous convient. Au début, vous pouvez commencer votre entreprise à temps partiel, puis au fur et à mesure qu'elle prendra de l'expansion, vous aiderez alors d'autres personnes à créer comme vous leur propre entreprise. Et cet esprit d'entraide représente une des forces du marketing de réseau, une valeur pour laquelle il vaut la peine de travailler – se soutenir mutuellement dans la poursuite de ses rêves afin de les réaliser.

Quels sont vos grands rêves ?

Maintenant, il est important que vous preniez un moment pour penser, rêver et mettre sur papier vos propres ambitions.

Après avoir écrit vos rêves, vous voudrez sans doute en discuter avec quelqu'un qui vous soutiendra dans vos projets. Cette personne pourrait être celle qui vous a offert ce livre.

D'autres valeurs ajoutées

Ceci complète l'énumération de mes idées personnelles sur les huit valeurs dissimulées que l'on retrouve dans le marketing de réseau. Dans les annexes qui suivent, vous trouverez de nouvelles «valeurs dissimulées». Elles vous seront livrées par trois femmes qui ont joué un rôle très important dans ma vie et qui croient que ces valeurs sont de toute première importance pour quiconque aspire au succès.

La première de ces personnes est ma femme Kim, qui vous parlera de la valeur du mariage en affaires.

La seconde est ma partenaire d'affaires et coauteure de la série *Père riche, Père pauvre*, Sharon L. Lechter. Elle vous décrira les avantages d'une entreprise familiale. Son fils, Phillip travaille pour l'entreprise *richdad.com* et il est un actif précieux pour nous. De plus, Sharon, une femme d'affaires remarquable, peut profiter de cette collaboration pour initier et guider son fils à travers les méandres de l'économie et de la finance.

La dernière valeur vous sera présentée par ma conseillère fiscale, Diane Kennedy. Diane vous fera découvrir les avantages fiscaux insoupçonnés et les échappatoires fiscales légales dont peuvent bénéficier les propriétaires d'entreprises à temps partiel. Comme nous le savons tous, les impôts représentent la dépense la plus importante dans le cours d'une vie. Si nous parvenons à réaliser des économies de ce côté, cela veut dire plus d'argent à réinjecter dans nos entreprises, à investir et, finalement, à consacrer à notre bien-être.

EN ANNEXE

Valeur n° 9 :
Le mariage et les affaires
par Kim Kiyosaki

Robert et moi sommes sortis ensemble pour la première en février 1984, à Honolulu, à Hawaïi. Au cours de cette soirée, il m'a demandé: «Qu'est-ce tu attends de la vie?» Et j'ai répondu: «Je veux avoir ma propre entreprise.» À cette époque, j'étais directrice d'un magazine à Honolulu. Robert m'a répondu: «Si tu es d'accord, je t'apprendrai ce que je sais et ce que mon père riche m'a enseigné.» Quelques mois plus tard, nous lançons une nouvelle (et aussi ma première) entreprise.

Nous avons conçu un logo inédit, que nous avons ensuite brodé sur des chemises et des coupe-vent, avant de commencer à sillonner les États-Unis pour vendre nos produits. La véritable raison d'être de cette entreprise était de financer notre formation en affaires d'une durée d'un an (au cours de laquelle nous devions assister à des séminaires d'affaires, à des réunions ainsi qu'à des conférences un peu partout dans le pays). Tout ceci devait servir de préparation pour la prochaine entreprise que nous étions sur le point de démarrer. Nous avons atteint notre objectif et notre entreprise de chemises et coupe-vent a alors cessé ses activités.

En décembre 1984, nous avons vendu tout ce que nous possédions à Hawaïi pour élire domicile en Californie du Sud. C'est là

que nous avons mis sur pied notre deuxième entreprise. Deux mois plus tard, nous avions épuisé toutes nos économies. Nous étions ruinés. Nous avons frappé aux portes de nos amis, leur quémandant un toit pour la nuit. Nous avons aussi dormi sur la plage. À quelques reprises, nous avons passé la nuit dans une vieille Toyota amochée que nous avons empruntée. Ma famille croyait que nous étions devenus fous. Il nous arrivait aussi de le penser.

Pour être franche, je sais que nous n'aurions jamais survécu à pareille épreuve sans le réconfort mutuel que nous nous apportions. Certaines nuits, nous trouvions notre seul refuge contre les éléments extérieurs dans les bras l'un de l'autre. Est-ce que j'avais peur? Oui. Étais-je inquiète par rapport à l'avenir? Oui, vous pouvez me croire. Ai-je pensé à certains moments que nous ne nous en sortirions jamais? Oui, assurément! Néanmoins, nous étions déterminés à continuer d'aller de l'avant. Et qui plus est, nous l'avons fait.

Ce qui nous a motivé à continuer fut notre détermination à construire notre propre entreprise et, surtout, à ne jamais plus devoir compter sur un chèque de paie pour vivre. Se trouver un emploi à cette époque-là aurait été la chose la plus facile à faire. Cependant, cela aurait aussi représenté un pas en arrière pour nous. Nous savions ce que nous voulions, mais nous ignorions comment y arriver... pour le moment (un thème récurrent dans nos vies d'ailleurs).

La seule chose dont nous étions sûrs, c'était qu'il n'était nullement question de reculer. Nous sommes demeurés fidèles à notre rêve. Nous avons bâti notre entreprise – une entreprise internationale de services éducationnels présente dans sept pays. Nous l'avons vendue en 1994 et, depuis lors, nous consacrons l'essentiel de notre temps à gérer nos investissements et notre entreprise, Rich Dad.

Ce que je voulais vraiment

Il y a une chose cependant que je n'avais pas révélée à Robert le soir de notre première rencontre. Ce que je voulais, en plus de

ma propre entreprise, était un compagnon, un mari, qui serait en même temps un partenaire en affaires. Lancer une entreprise avale tout votre temps. Je voulais grandir avec mon partenaire, et non pas m'en éloigner parce que nos intérêts auraient été différents ou parce que nous aurions pris des chemins divergents. Je ne voulais pas que nous finissions comme beaucoup de ces couples que l'on voit dans les restaurants, prenant leur repas en silence parce qu'ils n'ont plus rien à se dire.

Robert et moi avons échangé des milliers de conversations, dont certaines furent tantôt amusantes, tantôt frustrantes, tantôt sentimentales et même, dans certains cas, orageuses. **Nous n'avons jamais été à court de sujets de conversation.** Et je dois dire que ce qui m'a apporté la plus grande satisfaction a été de m'épanouir sur le plan personnel tout en bâtissant une entreprise, au jour le jour, en compagnie de Robert.

Croissance personnelle

Lorsque je repense à cette première année en affaires avec Robert, je dois reconnaître qu'elle a été la pire de notre vie commune. La tension était à son comble, mon estime de moi-même a été durement ébranlée et notre relation a souvent été houleuse. Pourtant, en rétrospective, c'était la meilleure chose qui pouvait nous arriver. Ces temps difficiles ont fait de nous ce que nous sommes aujourd'hui. Aujourd'hui, Robert et moi sommes des individus plus forts, plus confiants et nous avons appris infiniment de toutes ces expériences. Et, pour couronner le tout, le respect, l'amour et la joie que nous éprouvons aujourd'hui ensemble va bien au-delà de nos rêves les plus fous.

Travailler ensemble

Dans l'industrie du marketing de réseau, je vois plusieurs couples bâtir leur entreprise ensemble. Pour moi, il s'agit d'une excellente formule pour les couples qui veulent se lancer en affaires. En voici les raisons, selon moi :

1. Il s'agit d'une entreprise que vous pouvez démarrer tous les deux à temps partiel.

2. Vous êtes entièrement maîtres de votre temps.
3. L'industrie appuie les familles qui démarrent et exploitent leur entreprise ensemble.
4. Plusieurs de ceux qui ont obtenu le plus de succès dans le marketing de réseau y sont parvenus en couple.
5. La formation proposée par plusieurs entreprises de marketing de réseau offre aux couples une occasion de grandir ensemble.

Cette façon de procéder comporte des avantages importants. Pour être honnête, je dois aussi ajouter qu'être en affaires avec votre conjoint n'est pas toujours la chose la plus facile à vivre sur terre. Oui, Robert et moi avons passé de mauvais moments, mais nous en sommes sortis grandis. Nous avons créé plusieurs entreprises ensemble. Il y a quelques années, nous avons eu un échange animé et nous avons cru, à ce moment-là, qu'il serait préférable d'avoir chacun notre propre entreprise dans des secteurs différents. Pourtant, lorsque nous avons pesé le pour et le contre, il est devenu clair que nous voulions créer notre avenir ensemble, pas séparément.

L'important pour moi est que nous avons une mission, des valeurs et des buts communs. Nous continuons d'étudier et de grandir ensemble. Nous avons même convenu que, si l'un de nous devait assister à un séminaire éducatif ou à une conférence, nous irions alors tous les deux. Ce que nous trouvons stimulant, c'est de pouvoir constamment parler de nos entreprises – imaginer ce que nous pourrions faire pour les améliorer, rencontrer d'autres personnes et explorer de nouvelles idées.

Travailler avec son conjoint n'est peut-être pas fait pour tout le monde. Je le reconnais volontiers. Toutefois, pour moi, il n'aurait pu en être autrement.

Mes meilleurs vœux de succès,

KIM KIYOSAKI

Valeur n° 10 :
L'entreprise familiale
par Sharon L. Lechter, C.P.A.

Dans ce livre *L'École des affaires pour les gens qui aiment aider les gens*, Robert et moi avons souligné plusieurs des avantages importants qu'il y avait à démarrer une entreprise de marketing de réseau.

1. Il n'y a pas de frais d'entrée pour démarrer dans le marketing de réseau.
2. Pour participer à la plupart de ces entreprises, peu ou pas de formation scolaire n'est requise.
3. L'industrie est ouverte à tous, sans distinction de sexe, d'âge ou d'ethnie.
4. Les entreprises vous offrent un encadrement qui a fait ses preuves pour vous seconder dans votre entreprise.
5. Plusieurs sociétés proposent un bon programme d'éducation et de formation pour vous aider à obtenir du succès.
6. Vous pouvez bénéficier des conseils de mentors, qui ont déjà obtenu du succès dans ce domaine, pour vous accompagner au cours de votre périple dans le monde des affaires.
7. Vous pouvez démarrer votre entreprise de marketing de réseau à temps partiel tout en continuant à occuper votre emploi régulier.

8. Les propriétaires d'entreprises jouissent de plusieurs avantages fiscaux dont les employés ne peuvent bénéficier.

Il y a un autre avantage important, ou une valeur, qui sont associés à une entreprise de marketing de réseau. Il s'agit des effets bénéfiques que votre succès en affaires aura sur votre famille. Robert m'a demandé de partager avec vous mes impressions sur les retombées familiales positives du marketing de réseau à la lumière de mon expérience personnelle.

Ma famille

Ma famille est ce qui compte le plus pour moi. Mon mari, Michael et nos enfants, Phillip, Shelly et Rick représentent le centre de ma vie. Toutefois, plus tôt dans notre mariage, au moment où Michael et moi commençons à avoir du succès sur le plan professionnel, nous nous sommes rendu compte que nous passions de moins en moins de temps avec nos enfants. Nous étions tous les deux des bourreaux de travail et nous savions que quelque chose devait changer.

Tandis que Michael continuait d'accumuler les heures de travail, je m'efforçais de passer plus de temps en compagnie des enfants. J'avais la chance de pouvoir combiner mes activités professionnelles avec mon rôle de mère. Ainsi, lorsque mes enfants étaient jeunes, leur manque d'intérêt pour la lecture me préoccupait. J'ai donc travaillé en collaboration avec un ami qui a inventé des livres parlants pour les enfants.

Lorsque Phillip, mon fils aîné, a commencé ses études au collège, il s'est enlisé dans les dettes jusqu'au cou par l'emploi irréflecté de ses cartes de crédit, et cela, avant même l'arrivée des vacances de Noël. J'étais catastrophée. Comme comptable, je croyais avoir enseigné à mes enfants tout ce qu'il fallait savoir au sujet de l'argent, mais la pénible expérience de mon fils me prouvait bien qu'il n'en était rien. Je me suis donc intéressée à l'introduction de cours d'initiation à la gestion financière dans le système scolaire.

Même si j'étais plus présente auprès d'eux, les enfants res-sentaient l'absence de leur père qui les avait à peine vus grandir. Nous passions rarement nos vacances en famille. Nous avions du succès et nous étions prospères, mais cette réussite avait été rendue possible au détriment de notre vie familiale. La très grande majorité de nos amis se trouvait dans la même situation. Plus ils connaissaient de succès professionnels, moins ils avaient de temps à consacrer à leur famille. Nous pensions tous que ce genre de vie était plus ou moins normal.

Trois ans plus tard, Michael m'a présenté à Robert, et tout a changé.

Père riche chez les Lechter

En travaillant avec Robert au développement des produits *Père riche*, des livres, des jeux et autres produits éducatifs, Michael et moi en avons profité pour faire participer nos enfants. Leur vie a alors changé du tout au tout. Non seulement ont-ils bénéficié des leçons de père riche dans leur vie, mais notre relation s'est trouvée améliorée parce que nous jouions et travaillions ensemble.

Nous sommes fiers et très honorés de compter Phillip, notre fils aîné, dans notre équipe de Rich Dad. Il est tellement gratifiant de travailler en compagnie de Phillip et de le voir grandir au sein de l'entreprise. En suivant les conseils de père riche et en travaillant pour apprendre, plutôt que pour s'enrichir, Phillip a acquis beaucoup d'expérience et de précieuses connaissances. Ces atouts aideront notre entreprise à franchir la prochaine étape de sa croissance. Cependant, notre principale récompense réside dans le fait que nos liens familiaux se sont resserrés, en apprenant et en travaillant tous ensemble à la poursuite d'un but commun.

Partager le message de père riche avec nos enfants, les voir s'épanouir alors qu'ils le mettent en application dans leur vie, ont été des expériences extraordinaires. C'est ainsi qu'est née notre entreprise familiale.

Créez votre propre entreprise familiale

Quelle est la relation entre notre expérience et le marketing de réseau? Au cours des dernières années, j'ai eu l'occasion de rencontrer plusieurs personnes charmantes qui ont récolté un grand succès dans l'industrie du marketing de réseau. Elles ont en commun les qualités suivantes:

1. La famille est une priorité fondamentale.
2. Elles utilisent les temps libres que leur apporte le succès en affaires pour se consacrer davantage à leur famille.
3. Les enfants apprennent à connaître les avantages du marketing de réseau en partageant l'expérience de leurs parents.
4. Ils ont la chance de prendre plus de vacances et de voyager en famille plus que jamais auparavant.
5. Les enfants bénéficient d'une éducation financière très tôt dans leur vie.
6. Les enfants choisissent souvent de participer volontairement à l'entreprise.
7. Plusieurs familles se fixent des objectifs communs et elles travaillent ensemble pour les réaliser.
8. Souvent, l'un des deux conjoints continuera d'occuper un emploi à temps plein tandis que l'autre commence à mettre sur pied l'entreprise de marketing de réseau.
9. La nature de l'industrie encourage le resserrement des liens familiaux.

La vraie richesse se mesure en temps, et non pas en argent

Trop prise par mon travail, je n'ai malheureusement pas consacré suffisamment de temps à Phillip, Shelly et Rick alors qu'ils étaient dans leur plus tendre enfance. Je suis donc ravie de constater que l'attachement aux valeurs familiales est une valeur importante dans l'industrie du marketing de réseau. Bâtir une entreprise, non seulement POUR sa famille, mais AVEC elle, n'est-ce pas là le plus merveilleux des présents?

L'ENTREPRISE FAMILIALE

Toutes mes félicitations d'avoir choisi une industrie qui a vraiment la famille à cœur. Que l'amour et le plaisir de vous retrouver tous ensemble soient les compagnons de votre réussite!

Mes meilleurs vœux de succès,

SHARON L. LECHTER

Valeur n° 11 :
*Comment profiter des mêmes avantages
fiscaux que les riches ?*
par Diane Kennedy, C.P.A.

Avez-vous l'impression que les riches profitent d'avantages fiscaux et d'échappatoires fiscales injustes? C'est probable parce que ce sont eux qui rédigent les lois! La législation fiscale a été écrite par ceux qui sont principalement impliqués dans deux sphères d'activité – la propriété d'entreprises et l'investissement immobilier. La meilleure manière de profiter de ces avantages fiscaux est de faire ce que le gouvernement veut que vous fassiez – posséder une entreprise et investir dans l'immobilier. C'est exactement ce que les riches font.

Démarrer une entreprise à temps partiel

Tout le monde ne peut se permettre de quitter son emploi pour lancer une entreprise à temps plein. Plusieurs personnes ont découvert que la clé pour mettre son revenu à l'abri du fisc est de démarrer une affaire à temps partiel, comme une entreprise de marketing de réseau par exemple. Quand vous êtes officiellement lancé en affaires (en respectant les règlements et les lois en

vigueur dans votre pays), vous pouvez utiliser vos déductions d'affaires, dites cachées, pour convertir vos déboursés courants en dépenses d'entreprises.

D'abord, vous devez prouver que vous possédez une véritable entreprise. Le gouvernement veut s'assurer que votre entreprise est légitime et que vous ne cherchez pas simplement un moyen de déduire de vos revenus vos dépenses personnelles courantes. En d'autres mots, il veut savoir quelle est la raison d'être de votre entreprise.

Pour prouver que vous avez une entreprise, les autorités fiscales veulent être à même de constater que :

1. Vous fonctionnez à la manière d'une entreprise.
2. Que vous lui consacrez votre temps et vos énergies afin qu'elle soit rentable.
3. Que vous dépendez, ou dépendrez, des revenus de votre entreprise.
4. Que vous avez subi des pertes qui sont, soit normales ou hors de votre contrôle (si vous avez encouru des pertes).
5. Que vous innovez pour faire des profits.
6. Que vous avez (ou que vos collaborateurs) possèdent des connaissances dans le domaine où vous œuvrez.
7. Que vous avez déjà fait des profits dans ce type d'entreprise ou que vous avez des espoirs raisonnables de réaliser des profits par la mise en valeur future de vos actifs.

Vous pouvez enregistrer des pertes pendant la croissance de votre entreprise, tant et aussi longtemps que vous êtes en mesure de démontrer que vous vous engagez à ce que votre affaire réussisse. Vous pouvez déduire ces pertes de démarrage de votre entreprise de vos autres revenus imposables.

Comment découvrir vos déductions dissimulées d'entreprise ?

Le véritable avantage, du point de vue fiscal, d'avoir une entreprise à temps partiel apparaît lorsque vous découvrez vos

COMMENT PROFITER DES MÊMES AVANTAGES FISCAUX QUE LES RICHES ?

déductions dissimulées d'entreprise. Une règle à suivre est de ne jamais acheter quelque chose simplement pour le déduire ensuite de vos revenus. Si vous achetez quelque chose dont vous n'avez pas besoin, simplement pour obtenir une déduction de 40 %, vous venez de lancer 60 % du prix d'achat par la fenêtre. Ce n'est pas une bonne stratégie fiscale!

Examinez plutôt les dépenses que vous encourez déjà normalement mais qui peuvent être vues comme des dépenses nécessaires au fonctionnement de votre entreprise. Aux États-Unis, l'Internal Revenue Services* décrit en quelques phrases ce qu'il vous est possible de déduire (Internal Revenue Code, section 162 (a)):

« Sont admissibles comme déductions, toutes les dépenses *nécessaires et ordinaires* payées ou encourues au cours de l'année fiscale pour le fonctionnement d'un commerce ou d'une entreprise. »

Une recherche plus approfondie de la législation permet de définir précisément les deux termes suivants:

Dépenses ordinaires: Dépenses qui sont normales, communes et acceptées dans les circonstances normales par la communauté d'affaires.

Dépenses nécessaires: Dépenses qui sont appropriées et utiles.

Pour connaître les déductions d'affaires dissimulées, il faut relever toutes les dépenses courantes qui correspondent à ces définitions. Voici quelques exemples typiques:

Un bureau à la maison: Si vous consacrez une pièce exclusivement à votre affaire, ou toutes autres formes d'activités commerciales sur une base régulière, vous avez là une déduction

* Note du traducteur: L'Internal Revenue Services (IRS) aux États-Unis est l'équivalent de notre Agence du Revenu du Canada (au Canada) ou du Ministère du Revenu (au Québec). Assurez-vous de bien vérifier la législation du pays ou du territoire où vous comptez lancer votre entreprise avant d'utiliser les conseils décrits dans cette section.

possible. Vous pouvez déduire le pourcentage de l'espace consacré à vos activités commerciales par rapport à celui de votre logement, de l'ensemble de vos frais de logements.

Ordinateur et logiciels : Le coût de votre ordinateur et des logiciels que vous utilisez dans votre entreprise sont déductibles. Si vous fournissez votre ordinateur personnel à l'entreprise, n'oubliez pas qu'elle doit vous le rembourser.

Voyages et déplacements : Les frais de déplacements occasionnés par vos activités commerciales sont déductibles. Cela inclut les dépenses que vous devez encourir pour rencontrer votre mentor, des clients potentiels, vos conseillers ou pour assister à des cours ou des événements de formation.

Les enfants : Mettez vos enfants au travail ! Plutôt que de leur verser une allocation, vous pouvez leur payer un salaire pour le travail effectué légitimement. Mieux encore, vos enfants pourraient même déjà commencer à souscrire à un régime de retraite ! Pour être certain qu'une telle « embauche » soit légale, vous devez vous assurer que :

1. Vous avez une description de tâche écrite.
2. Vous conservez un compte rendu des heures travaillées.
3. Vous payez un salaire raisonnable pour le travail effectué.

Maintenant, investissez dans l'immobilier

Lorsque votre entreprise commence à générer des liquidités excédentaires, commencez à investir dans l'immobilier. Maintenant, tous les avantages de ces échappatoires fiscales sautent aux yeux ! Avec vos investissements dans l'immobilier, vous recevez des versements de cash-flow passifs. Ce cash-flow se retrouve dans vos poches chaque mois, mais est compensé par la dépréciation de l'immeuble, une dépense « fantôme », car elle n'implique aucun déboursé. Mieux encore, votre richesse s'accroît grâce à vos actifs immobiliers et à votre entreprise.

Tout cela commence avec le démarrage d'une entreprise. Ces avantages fiscaux ne sont pas accessibles aux simples employés.

COMMENT PROFITER DES MÊMES AVANTAGES FISCAUX QUE LES RICHES ?

Transformez la nature de vos revenus et les montants que vous payez à l'impôt fondent comme par enchantement.

Allez-y, foncez!

DIANE KENNEDY

Citations choisies de L'École des affaires

« **S**i vous voulez devenir riche, vous devez être un propriétaire d'entreprise et un investisseur. »

« Puisque vous n'êtes pas devenu riche en bâtissant une entreprise de marketing de réseau, pourquoi recommandez-vous aux autres de le faire? »

« C'est justement parce que je n'ai pas fait fortune dans cette industrie que je peux porter un jugement un peu plus objectif sur celle-ci. Dans ce livre, j'essaie d'expliquer la valeur réelle du marketing de réseau, telle que je la perçois... une valeur qui va bien au-delà de la possibilité de gagner beaucoup d'argent. J'ai finalement découvert une entreprise qui avait une âme et qui prenait vraiment à cœur le bien-être des gens. »

« Si je devais tout reprendre à zéro, je commencerais par bâtir une entreprise de marketing de réseau plutôt que de lancer une entreprise traditionnelle. »

« Les gens les plus riches du monde construisent des réseaux. La majorité a été formée pour se chercher un emploi. »

« Le marketing de réseau offre à des millions de personnes l'occasion de prendre en main le contrôle de leur vie et de leur avenir financier. »

« Les gens que vous rencontrerez dans une entreprise de marketing de réseau sont là pour vous aider à vous enrichir. »

« L'industrie du marketing de réseau est un système plus équitable d'accès à la richesse que les méthodes traditionnelles. »

« Le système de marketing de réseau est souvent appelé, une *concession individuelle*, ou un *grand réseau d'affaires invisible*, et il représente, selon moi, une façon très démocratique de créer de la richesse. Un tel système est ouvert à quiconque fait preuve de motivation, de détermination et de persévérance. »

« De nombreuses entreprises de l'industrie du marketing de réseau offrent à des millions de personnes la même initiation aux affaires que j'ai reçue de mon père riche. Elles vous offrent un tremplin pour lancer votre propre réseau, plutôt que de passer votre vie à travailler dans un système appartenant à quelqu'un d'autre. »

« Le marketing de réseau continue de croître plus rapidement que les franchises conventionnelles ou les grandes entreprises qui nous sont plus familières. »

« Une entreprise de marketing de réseau est pour les personnes qui désirent entrer dans le monde du quadrant "P", que ce soit à plein temps ou à temps partiel. »

« À vrai dire, une entreprise de marketing de réseau, avec ses faibles coûts d'entrée et ses excellents programmes de formation, est une idée bien de notre temps. »

« Le marketing de réseau offre bien davantage que la chance de faire un peu d'argent supplémentaire. »

« Une entreprise de marketing de réseau est un environnement idéal pour les gens qui aiment aider d'autres personnes à progresser. »

« Je me fais le porte-parole de l'industrie de marketing de réseau en raison de son système d'éducation qui peut vraiment changer le cours d'une vie. »

CITATIONS CHOISIES...

« Plusieurs entreprises de marketing de réseau sont des *écoles des affaires pour tout le monde*. Elles n'ont pas pour mission de former des jeunes gens brillants pour le seul profit de leurs riches employeurs. »

« Plusieurs de ces réseaux de marketing sont d'authentiques écoles des affaires et font la promotion de valeurs que l'on ne retrouve pas dans les écoles de gestion traditionnelles... par exemple, que le plus court chemin pour accéder à la richesse est de s'enseigner à soi-même, ainsi qu'aux autres, comment devenir chef d'entreprises... plutôt qu'un loyal employé travaillant pour les riches. »

« Une entreprise de marketing de réseau est une école où l'on apprend les compétences réelles dont un entrepreneur a besoin pour réussir, et non pas les théories pour se dénicher un poste de cadre intermédiaire au sein de la grande entreprise. »

« Dans une entreprise de marketing de réseau, le rôle des leaders est d'attirer les gens de la base avec eux, vers le haut. Dans les organisations traditionnelles, par contre, seule une poignée de privilégiés est récompensée, tandis que tous les autres doivent se contenter d'un salaire constant. »

« J'ai trouvé dans le marketing de réseau une initiation aux affaires qui fera *émerger* la personne riche en vous. »

« Le monde du marketing de réseau vous encourage à assimiler de nouvelles connaissances, à prendre des initiatives, à faire des erreurs, à apprendre, et à répéter ce processus. C'est cela une éducation qui marche dans la vraie vie. »

« Si vous aimez former, influencer et inspirer les gens en leur montrant le chemin, afin de leur offrir la chance d'accéder à un monde d'abondance, sans avoir à écraser la « concurrence », alors le monde du marketing de réseau est fait pour vous. »

« Si vous faites partie des ces personnes qui sont terrorisées à l'idée de faire une erreur, paralysées par la peur de l'échec, alors je crois qu'une entreprise de marketing de réseau, dotée d'un solide

encadrement avec des mentors qualifiés, est particulièrement appropriée pour vous.»

«Le marketing de réseau vous offre une chance unique de reconnaître vos peurs, de les affronter et les vaincre afin que le gagnant en vous puisse s'imposer.»

«Le marketing de réseau encourage les gens à avoir de grands rêves et à réaliser leurs ambitions.»

«Si vous pensez à changer de quadrant et que vous considérez le faire par le marketing de réseau, vous avez un avantage important sur moi. Pendant que vous ferez votre transition, vous bénéficierez du soutien d'un grand nombre de personnes qui pensent comme vous, car elles appartiennent au quadrant "P".»

«Après avoir lancé votre entreprise sur des bases solides et lorsque celle-ci commencera à générer un cash-flow important, alors vous pourrez commencer à investir dans les actifs des autres.»

À propos des auteurs

ROBERT T. KIYOSAKI

Né et élevé à Hawaii, Robert T. Kiyosaki est un Américain d'origine japonaise de quatrième génération. Après avoir obtenu un diplôme universitaire à New York, Robert s'est enrôlé dans les fusiliers marins et il a servi au Viêt Nam en tant qu'officier et pilote d'hélicoptères de combat.



À son retour, Robert a travaillé pour la société Xerox au service des ventes. En 1977, il a fondé une entreprise qui a mis sur le marché le premier portefeuille-ceinture pour surfeurs en nylon et Velcro. Le succès a été instantané et son entreprise est rapidement devenue une multinationale valant plusieurs millions de dollars. En 1985, il a fondé une entreprise de formation d'vergure internationale qui a initié des dizaines de milliers d'étudiants aux domaines des affaires et de l'investissement.

En 1994, Robert T. Kiyosaki s'est retiré des affaires à l'âge de 47 ans.

Pendant sa courte retraite, Robert a écrit, en collaboration avec sa coauteure et partenaire en affaires, Sharon L. Lechter, *Père riche, Père pauvre*. Peu de temps après, il a écrit *Père riche, père pauvre (la suite) : Le Quadrant du CASHFLOW, Guide pour investir, Nos enfants riches et brillants, Rich Dad's Retire Young Retire Rich* et *Rich Dad's Prophecy*. Tous ces livres se sont retrouvés sur la liste des livres à succès du *Wall Street Journal*, de *Business Week*, du *New York Times*, de *USA Today*, de *E-Trade.com*, de *Amazon.com* et plusieurs autres.

Avant de devenir auteur à succès, il a créé CASHFLOW, un jeu éducatif qui facilite l'apprentissage des stratégies financières que son père riche lui a enseignées... les mêmes qui ont permis à Robert de prendre sa retraite dès l'âge de 47 ans.

En 2001, paraît le premier livre de la série *Rich Dad's Advisor*. Cette équipe de conseillers professionnels croit, tout comme Robert, que « les affaires et l'investissement sont des sports d'équipes »*. Robert dit souvent : « Nous allons à l'école pour apprendre à travailler dur pour gagner de l'argent. J'écris des livres et je crée des produits pour enseigner que c'est l'argent qui doit travailler fort à notre place. Il est ensuite possible de jouir des plaisirs de la vie dans ce monde formidable où nous vivons. »

* Rich Dad's Organization est le fruit de l'effort commun de Robert et Kim Kiyosaki, ainsi que de Sharon L. Lechter. Ils se donnent pour mission d'améliorer les compétences financières de millions de personnes et de porter le message de père riche aux quatre coins de la planète.

KIM KIYOSAKI



Kim Kiyosaki a fait ses débuts dans le monde des affaires au sein d'une prestigieuse agence de publicité de Honolulu. Dès l'âge de 25 ans, elle était à la direction d'un magazine destiné à la communauté des affaires de Hawaii. L'esprit d'entreprise de Kim ne tarda pas à se manifester et, deux ans plus tard, elle lançait sa première affaire : une entreprise de vêtements distribués dans l'ensemble des États-Unis.

Peu après la naissance de son entreprise, Kim s'est associée à Robert T. Kiyosaki pour mettre sur pied une société dont la mission était de promouvoir l'esprit d'entreprise à travers le monde. Très rapidement, ils ont inauguré 11 bureaux dans 7 pays, organisant des séminaires d'affaires pour des dizaines de milliers de participants.

En 1989, Kim a entrepris sa carrière dans le domaine de l'investissement immobilier avec l'achat d'une maison de location, comprenant deux petites chambres à coucher et une salle de bain à Portland, en Oregon. Aujourd'hui, la société immobilière de Kim achète, vend et gère des propriétés d'une valeur de plusieurs millions de dollars. Kim encourage fortement les femmes à se tailler une place dans le monde de l'investissement. Selon elle, « l'investissement est la voie privilégiée pour mener les femmes à la liberté

– la liberté de ne jamais devoir compter sur autrui pour assurer leur bien-être financier».

Kim et Robert se sont mariés en 1984. En 1994, ils ont vendu leur entreprise et ont pris leur «retraite». En 1997, Kim et Robert – en partenariat avec la coauteure de la série *Père riche, Père pauvre*, Sharon L. Lechter – ont fondé une entreprise dont la raison d'être est de propager le message de père riche et de favoriser l'éducation financière du plus grand nombre de personnes. Aujourd'hui, les livres, jeux et autres outils éducatifs de Rich Dad sont reconnus et acclamés dans le monde entier.

SHARON L. LECHTER

Sharon est coauteure de la série à succès *Père riche, Père pauvre* et directrice générale de Rich Dad's Organization. Elle consacre maintenant sa vie professionnelle à l'éducation, un domaine qui la passionne. Sharon a obtenu un diplôme en comptabilité avec grande distinction de l'université d'État de Floride. Elle a alors joint les rangs de Coopers & Lybrand, l'une des huit firmes de comptables les plus importantes aux États-Unis. Sharon a occupé différents postes de direction au sein d'entreprises dans les secteurs de l'informatique, de l'assurance et de l'édition, tout en conservant son titre professionnel de comptable agréée.



Sharon et son mari, Michael Lechter, mariés depuis plus de 25 ans, sont parents de trois enfants : Phillip, Shelly et William. Elle s'est occupée activement de leur éducation et a toujours vivement réclaté, pour tous les jeunes, la chance d'avoir une solide formation en mathématiques, en informatique, en lecture et en écriture.

En 1989, elle s'est associée avec l'inventeur du premier livre électronique parlant et a contribué à faire croître cette industrie, maintenant multimillionnaire. Aujourd'hui encore, Sharon est une pionnière dans le développement de technologies éducatives avant-gardistes qui stimulent et instruisent les enfants, tout en les amusant.

« Notre système d'éducation n'a pas suivi le rythme des changements technologiques survenus à l'échelle de la planète », affirme Sharon. « Nous enseignons aux enfants les compétences – à la fois scolaires et financières – qui les aideront, non seulement à survivre, mais à prospérer dans le monde moderne. »

Philanthrope passionnée, Sharon tient à « remettre » ce qu'elle a reçu de la société en offrant ses services bénévolement et en parrainant diverses activités de bienfaisance. Elle dirige le Forum de l'éducation financière et prend particulièrement à cœur tout ce qui touche l'amélioration de l'éducation en général, et, plus spécialement, l'initiation financière du plus grand nombre. En mai 2002, Sharon est devenue présidente du conseil d'administration de Childhelp USA, en Arizona.

Robert T. Kiyosaki, son partenaire en affaires et ami, dit à propos de Sharon : « Elle est l'un des rares véritables entrepreneurs qu'il m'ait été donné de rencontrer. Je suis privilégié d'œuvrer à ses côtés. Mon admiration et mon respect pour elle ne cessent de grandir. »

DIANE KENNEDY



Diane Kennedy est comptable, coauteure de *Real Estate LoopHoles*, et auteure du livre à succès *LoopHoles of the Rich – How the Rich Legally Make More Money and Pay Less Tax*, de la série *Rich Dad's Advisor*. Elle est aussi fondatrice et copropriétaire de DKA (Diane Kennedy & Associés), DKAdvisors et TaxCents, ainsi que de nombreuses entreprises dans le domaine de l'investissement immobilier.

Grâce à toutes ses entreprises s'échelonnant sur une vingtaine d'années, Diane a su aider les gens ordinaires à bénéficier de tous les avantages fiscaux auxquels ils avaient pleinement droit. Diane jouit d'un grand respect parmi les membres de sa profession. Elle est l'auteure de deux manuels de niveau universitaire sur des sujets touchant la comptabilité et l'informatique, ainsi que d'un livre sur la fiscalité des entreprises.

Elle a fait des apparitions à CNN, CNNfn, Bloomberg TV et Bloomberg Radio, CNBC, StockTalkAmerica. Elle a aussi participé à de nombreuses émissions de télévision et de radio sur des chaînes locales. Diane est sans doute mieux connue pour son travail avec Robert T. Kiyosaki, comme membre sélect de son panel de conseillers financiers Rich Dad's Advisor.

Diane connaît les secrets dont les riches se servent pour payer moins d'impôts et, dans un langage simple et direct, elle révèle ces secrets au grand public.

BLAIR SINGER

Blair Singer est un auteur, conférencier et accompagnateur de premier plan dans tout ce qui touche au changement personnel et organisationnel dans le monde des affaires d'aujourd'hui. Il est fondateur et président de Blair Singer Accelerated Training, une société mondialement reconnue de formation en entreprises. Blair est aussi le fondateur de SalesDogs, qui propose une méthode innovatrice pour obtenir plus de succès dans la vente. Des milliers de personnes en ont bénéficiée et, grâce à des ventes accrues, ont vu leurs revenus augmenter considérablement.



Auparavant, Blair était vendeur étoile chez Burroughs, maintenant connue sous le nom de Unisys. Il a obtenu des succès remarquables dans la vente de logiciels, de systèmes comptables et logistiques, tant auprès de la grande entreprise que des entrepreneurs indépendants. Depuis 1987, il a travaillé avec des milliers d'individus et d'organisations dans le monde entier.

Sa clientèle comprend des sociétés membres du Fortune 500, des groupes de vendeurs indépendants et des entreprises de marketing de réseau. Il les aide à obtenir des résultats exceptionnels dans la vente, la performance individuelle, la productivité et la rentabilité. Blair est un ami de longue date de Robert T. Kiyosaki et, à titre de membre sélect de l'équipe de conseillers Rich Dad's Advisor, enseigne la compétence la plus importante en affaires : l'art de la vente.

Les ressources de Père riche
Une « édupub » de Robert T. Kiyosaki –
une publicité éducative.

Les trois revenus

Dans le monde de la comptabilité, il y a trois grands types de revenus : le revenu gagné, le revenu passif et le revenu de portefeuille. Lorsque mon vrai père, mon père pauvre, me disait : « Va à l'école, obtiens de bonnes notes et trouve un emploi stable et sûr », il me conseillait de travailler pour le premier type de revenu, celui que l'on gagne. Mon père riche disait de son côté : « Les riches ne travaillent pas pour obtenir leur argent. C'est l'argent qui travaille pour eux. » Il me parlait alors de revenus passifs et de revenus de portefeuille. Le revenu passif, dans la majorité des cas, est le résultat d'investissements immobiliers. Les revenus de portefeuille proviennent de titres, actions, obligations et fonds communs de placement.

Mon père riche avait l'habitude de dire : « La recette idéale pour devenir riche est d'apprendre à convertir les revenus gagnés en revenus passifs et/ou de portefeuille aussi rapidement que possible. » Il ajoutait : « Les impôts les plus élevés frappent les revenus gagnés. Les revenus passifs sont les moins imposés. Il va donc de soi que vous souhaitiez voir votre argent travailler pour vous, et

non l'inverse. Les gouvernements prélèvent une large part des revenus provenant du travail, tandis que ceux générés par "l'argent au travail" sont moins imposés.»

La clé de la liberté financière

La clé de la liberté financière et d'une grande richesse est la faculté de transformer les revenus gagnés en revenus passifs et de portefeuille. C'est justement ce savoir-faire que mon père riche nous a enseigné, à son fils Mike et à moi, et qui est la source de notre indépendance financière. Ma femme Kim et moi n'avons plus besoin de travailler. Nous demeurons actifs cependant parce que nous l'avons décidé. Aujourd'hui, nos investissements immobiliers nous procurent nos revenus passifs et nous participons à des placements privés d'actions qui génèrent nos revenus de portefeuilles.

Investir pour parvenir à vivre dans l'aisance requiert un ensemble unique d'habiletés et de compétences. Elles sont nécessaires pour faire des placements importants avec un minimum de risques. En d'autres mots, vous devez apprendre à créer des actifs qui vous permettront d'en acquérir d'autres. La formation de base et l'expérience requises pour y parvenir est généralement un travail de longue haleine. Investir peut être une source d'angoisse si vous faites des erreurs dans vos placements. J'ai donc créé les jeux de société éducatifs CASHFLOW pour vous aider à cheminer avec confiance dans les dédales de l'investissement.

Père riche, Père pauvre

(Version française de Rich dad,
Poor dad)

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

Robert T. Kiyosaki et Sharon L. Lechter

Ce que les parents riches enseignent à leurs enfants à propos de l'argent afin qu'il soit à leur service.

«J'aime mes enfants et je veux m'assurer qu'ils puissent obtenir la meilleure éducation possible! L'école traditionnelle, bien que très importante, ne suffit plus. Nous avons besoin de comprendre l'argent et son fonctionnement puisqu'à chaque jour, avec chaque dollar qui passe entre nos mains, nous avons le pouvoir de décider de notre destinée.» Sharon L. Lechter, coauteure

«La principale raison pour laquelle les gens sont aux prises avec des problèmes financiers est qu'ils ont passé plusieurs années à l'école mais n'ont rien appris en ce qui concerne l'argent. Il en résulte que les gens apprennent à travailler au service de l'argent... mais n'apprennent jamais à mettre l'argent à leur service.» Robert T. Kiyosaki, auteur

Choisissez de partager ces connaissances avec vos enfants et vous les préparerez pour ce monde qui les attend. Personne d'autre ne les préparera, votre avenir et celui de vos enfants seront déterminés par les choix que vous faites aujourd'hui, pas demain.

Ce livre va :

- Détruire le mythe selon lequel vous devez gagner un revenu très élevé pour devenir riche.
- Remettre en question la croyance à savoir que votre maison est un actif.
- Démontrer aux parents pourquoi ils ne peuvent se fier sur le système scolaire pour enseigner la notion de l'argent à leurs enfants.

Format : 6 X 9

Nbre pages: 240 pages

ISBN: 2-89225-447-7



Best-seller américain vendu à plus de 15 000 000 exemplaires de par le monde, dont plus de 25 000 exemplaires dans la francophonie.

Père riche, Père pauvre (La suite)

(Version originale: **The CASHFLOW
Quadrant**)

**Le Quadrant du CASHFLOW
pour atteindre votre liberté financière**

Robert T. Kiyosaki et Sharon L. Lechter

Jouissez-vous de la liberté financière? Si vous êtes parvenu à la croisée des chemins en ce qui a trait à vos finances ou si vous souhaitez prendre le contrôle de ce que vous faites aujourd'hui afin de modifier votre destinée financière, cet ouvrage vous aidera à orienter vos efforts dans la bonne direction.

« Suite au succès phénoménal de *Père riche, Père pauvre* qui traitait des différentes leçons que m'ont enseignées mes deux pères relativement à l'argent et aux choix qu'il faut faire dans la vie, des milliers de lecteurs nous ont encouragés, Sharon et moi, à écrire cette suite qui s'adresse plus particulièrement aux individus qui sont actuellement des employés (E) ou des travailleurs autonomes (T) qui souhaitent devenir des propriétaires d'entreprises (P) ou des investisseurs (I). »

Robert T. Kiyosaki

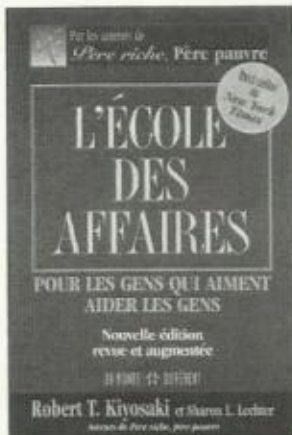
Destiné à ceux qui sont prêts à laisser derrière eux la sécurité d'emploi et à s'engager sur la voie de la sécurité financière, cet ouvrage vous aidera à trouver votre voie pour atteindre la liberté financière dans ce monde en perpétuel changement.

Format: 6 X 9

Nbre pages: 280 pages

ISBN: 2-89225-474-4





L'École des affaires

Pour les gens qui aiment aider les gens

Nouvelle édition
revue et augmentée

Robert T. Kiyosaki et Sharon L. Lechter

Quoique l'auteur ne souscrive à aucune organisation de marketing de réseau en particulier, il reconnaît la valeur des opportunités que cette industrie a à offrir et il met ces valeurs au premier plan dans cet ouvrage.

Dans la nouvelle version de ce best-seller, vous découvrirez trois nouvelles valeurs essentielles à la réussite d'une entreprise de même que davantage d'anecdotes personnelles, des explications plus nuancées et plus convaincantes.

« Mon père riche m'a enseigné que l'un des mots les plus puissants dans le monde des affaires est le mot "réseau". Il disait: "Les gens les plus riches du monde recherchent et bâtissent des réseaux; tous les autres cherchent du travail. Vous pourriez avoir la meilleure des idées ou le produit le plus attrayant, mais vous n'aurez du succès que si vous possédez un réseau pour en faire part aux gens et un réseau de distribution pour vendre votre produit." »

Plusieurs organisations de marketing de réseau essaient aujourd'hui de garder leurs distances par rapport à l'expression « marketing de réseau », car elles croient que cette dernière a une connotation négative. Par contraste, dans cet ouvrage, l'auteur met en relief le mot « réseau » comme étant la véritable clef de la réussite financière et nous rappelle son importance.

Robert T. Kiyosaki, auteur des livres à succès *Père riche, Père pauvre* (traduit en plus de 35 langues) et *Père riche, Père pauvre, la suite*, est également un conférencier et un pédagogue reconnu et recherché mondialement.

224 pages, 2-89225-590-2

Père riche, père pauvre (Version audio condensée)

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

Robert T. Kiyosaki et Sharon L. Lechter



Ce que les parents riches enseignent à leurs enfants à propos de l'argent afin qu'il soit à leur service.

« J'aime mes enfants et je veux m'assurer qu'ils puissent obtenir la meilleure éducation possible! L'école traditionnelle, bien que très importante, ne suffit plus. Nous avons besoin de comprendre l'argent et son fonctionnement puisqu'à chaque jour, avec chaque dollar qui passe entre nos mains, nous avons le pouvoir de décider de notre destinée. » Sharon L. Lechter, coauteure

« La principale raison pour laquelle les gens sont aux prises avec des problèmes financiers est qu'ils ont passé plusieurs années à l'école mais n'ont rien appris en ce qui concerne l'argent. Il en résulte que les gens apprennent à travailler au service de l'argent... mais n'apprennent jamais à mettre l'argent à leur service. » Robert T. Kiyosaki, auteur

Choisissez de partager ces connaissances avec vos enfants et vous les préparerez pour ce monde qui les attend. Personne d'autre ne les préparera, votre avenir et celui de vos enfants seront déterminés par les choix que vous faites aujourd'hui, pas demain.

Ce disque compact :

- détruit le mythe selon lequel vous devez gagner un revenu très élevé pour devenir riche.
- remet en question la croyance à savoir que votre maison est un actif.
- démontre aux parents pourquoi ils ne peuvent se fier sur le système scolaire pour enseigner la notion de l'argent à leurs enfants.

Format : Album double / 150 minutes

ISBN : 2-89225-538-4

Narration : Marie-Josée Tardif



Nos enfants riches et brillants

(Version originale : Rich Kid, Smart Kid)

DONNEZ UN BON DÉPART FINANCIER À VOTRE ENFANT

Robert T. Kiyosaki, Sharon L. Lechter

Nos enfants riches et brillants s'adresse aux parents qui valorisent l'éducation, qui souhaitent que leur enfant prenne un bon départ dans la vie, tant financièrement qu'intellectuellement, et qui sont prêts à jouer un rôle actif en ce sens.

À l'ère de l'information, une bonne éducation est plus importante que jamais. Mais le système d'éducation actuel n'est peut-être pas en mesure de fournir à votre enfant toutes les connaissances dont il a besoin. Conçu dans le but de combler ces lacunes, cet ouvrage vous aidera à transmettre à votre enfant le bagage financier inspirant et pratique que Robert T. Kiyosaki a reçu de son père riche.

Format : 6 x 9

Nbre pages : 352 pages

ISBN : 2-89225-536-8

Guide pour investir

Tout ce qu'il faut savoir sur les investissements des gens riches que ne font pas les gens pauvres et de la classe moyenne.

Robert T. Kiyosaki et Sharon L. Lechter

Avertissement : Ce livre ne s'adresse pas aux investisseurs qui cherchent une « solution miracle », une « réponse facile », une « formule magique » ou un « bon tuyau ». Nous pouvons tous choisir entre trois types de plans financiers : le plan qui garantit la sécurité, le plan qui permet de vivre dans l'aisance, et le plan qui mène à la richesse. Nous vous offrons un examen détaillé du plan financier d'un entrepreneur qui veut devenir riche.

Conclusion de la série *Père riche, Père pauvre*, cet ouvrage nous apprend où et comment les gens riches investissent leurs avoirs comparativement aux gens pauvres et de classe moyenne. Apprenez pourquoi il faut changer le mythe : « Nous n'avons plus besoin d'argent pour faire de l'argent aujourd'hui ».

« Le mot *investissement* n'a pas la même signification pour tout le monde. Le riche, le pauvre et la classe moyenne investissent différemment. Ici on propose un cheminement à long terme à quiconque veut devenir un investisseur prospère et placer ses capitaux dans les secteurs que privilégient les gens riches. Comme l'indique son titre, cet ouvrage est un "guide" et n'offre aucune garantie... tout comme mon père riche ne m'a offert aucune garantie... il m'a seulement guidé. »

528 pages, 2-89225-580-5

Avec plus de 15 millions d'exemplaires vendus, cette série est la plus populaire des dernières années aux États-Unis. *Père riche, Père pauvre* est toujours en tête du palmarès du *New York Times*, et ce, après plus de 200 semaines.

ENTREPRENEURSHIP / AFFAIRES



L'ÉCOLE DES AFFAIRES

Nouvelle édition revue et augmentée

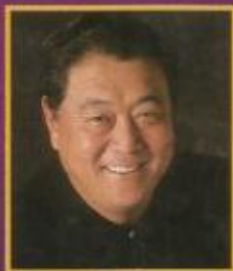
Quoique l'auteur ne souscrive à aucune organisation de marketing de réseau en particulier, il reconnaît la valeur des opportunités que cette industrie a à offrir et il met ces valeurs au premier plan dans cet ouvrage.

Dans cette deuxième édition de ce best-seller, vous découvrirez trois nouvelles valeurs ajoutées aux huit déjà avancées, essentielles à la réussite d'une entreprise de marketing de réseau de même que davantage d'anecdotes personnelles, d'explications nuancées et plus convaincantes.

Bâtir une entreprise de marketing de réseau...

- est une méthode révolutionnaire pour devenir riche.
- est un moyen à la portée de tous pour accéder à une grande prospérité.
- est ouvert à quiconque possède de la motivation, de la détermination et de la persévérance.

« Comme je n'ai pas réalisé ma fortune en bâtissant une entreprise de marketing de réseau, je peux être un peu plus objectif au sujet de cette industrie. Ce livre décrit ce que je crois être les véritables valeurs d'un réseau de marketing – des valeurs qui vont bien au-delà de la possibilité de faire beaucoup d'argent. J'ai finalement trouvé une affaire qui a du cœur. » ROBERT T. KIYOSAKI



Robert T. Kiyosaki, auteur de la série à succès *Père riche, Père pauvre* (traduite en plus de 35 langues et vendue à plus de 15 millions d'exemplaires), guide le lecteur sur la route de la liberté financière. Investisseur chevronné il est également un conférencier et un pédagogue reconnu et recherché mondialement.

entrepreneursbip / affaires

ISBN 978-2-89225-590-4



9 782892 255904

www.umd.ca

info@umd.ca